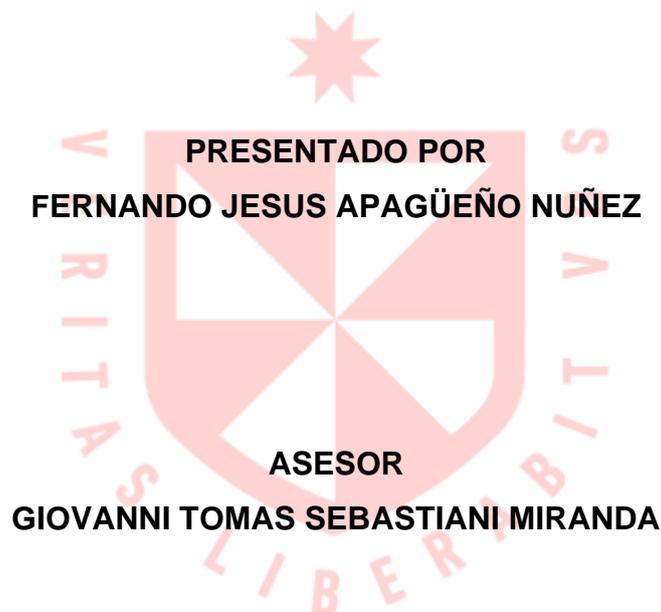




**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA
GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA
EN LA EMPRESA DE VENTA DE ACCESORIOS
NAVALES EN EL CALLAO 2022**



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**LIMA – PERÚ
2024**



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**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA GENERACIÓN DE LA
SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTA DE
ACCESORIOS NAVALES EN EL CALLAO 2022**

**PARA OPTAR POR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADO POR

FERNANDO JESUS APAGUEÑO NUÑEZ

ASESOR

Dr. GIOVANNI TOMAS SEBASTIANI MIRANDA

LIMA, PERÚ

2024

**“LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA GENERACIÓN DE LA
SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTA DE ACCESORIOS
NAVALES EN EL CALLAO 2022”**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

DR. GIOVANNI TOMAS SEBASTIANI MIRANDA

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

DR. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

DRA. MARÍA EUGENIA VASQUEZ GIL

MIEMBRO DEL JURADO:

DR. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

Dedico mi investigación a mis padres por su amor, paciencia, apoyo y orientación, así como a mi mujer y a mi hijo por darme fuerzas. Agradezco a mis profesores su orientación; sin ellos, no habría podido avanzar en mi carrera hasta este punto.

AGRADECIMIENTO

A mi hijo y a mi mujer, que me ayudaron a terminar este trabajo, por su apoyo. Especialmente a mi asesor, que me ayudó en esta tarea compartiendo sus conocimientos.

● 19% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 18% Internet database
- 4% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 11% Submitted Works database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	repositorio.usmp.edu.pe Internet	9%
2	dokumen.tips Internet	1%
3	repositorioacademico.usmp.edu.pe Internet	1%
4	repositorio.ucv.edu.pe Internet	<1%
5	slideshare.net Internet	<1%
6	Universidad Alas Peruanas on 2022-06-29 Submitted works	<1%
7	repositorio.ulasamericas.edu.pe Internet	<1%
8	documents.mx Internet	<1%

9	virtual.urbe.edu Internet	<1%
10	repositorio.uncp.edu.pe Internet	<1%
11	ri.ues.edu.sv Internet	<1%
12	repositorio.undac.edu.pe Internet	<1%
13	Universidad de San Martín de Porres on 2017-07-19 Submitted works	<1%
14	hdl.handle.net Internet	<1%
15	Universidad Alas Peruanas on 2023-06-19 Submitted works	<1%
16	repositorio.uladech.edu.pe Internet	<1%
17	myslide.es Internet	<1%
18	apirepositorio.unh.edu.pe Internet	<1%
19	Universidad Ricardo Palma on 2023-03-30 Submitted works	<1%
20	repositorio.upeu.edu.pe:8080 Internet	<1%

21	core.ac.uk Internet	<1%
22	repositorio.upt.edu.pe Internet	<1%
23	repositorio.unac.edu.pe Internet	<1%
24	repositorio.upica.edu.pe Internet	<1%
25	repositorio.utp.edu.pe Internet	<1%
26	Universidad de San Martín de Porres on 2017-07-19 Submitted works	<1%
27	repositorio.uap.edu.pe Internet	<1%
28	repositorio.urp.edu.pe Internet	<1%
29	Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo on 2023-05-19 Submitted works	<1%
30	repositorio.autonoma.edu.pe Internet	<1%
31	es.traccsolution.com Internet	<1%
32	juanmaprz.blogspot.com Internet	<1%

33	miespacio.org Internet	<1%
34	Universidad Alas Peruanas on 2023-08-16 Submitted works	<1%
35	dspace.unach.edu.ec Internet	<1%
36	produccioncientificaluz.org Internet	<1%
37	repositorio.upla.edu.pe Internet	<1%
38	coursehero.com Internet	<1%
39	dspace.uce.edu.ec Internet	<1%

ÍNDICE

PORTADA	I
TÍTULO	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE	V
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	XI

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del Problema	3
1.2.1 Problema principal	3
1.2.2 Problemas específicos	3
1.3 Objetivos de la investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 Justificación de la investigación	4
1.5 Limitaciones	5
1.6 Viabilidad del estudio	5

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación	6
2.1.1 Antecedentes nacionales	7
2.1.2 Antecedentes internacionales	9

2.2 Bases teóricas	10
2.2.1 Variable Independiente	10
2.2.2. Variable Dependiente	12
2.3 Términos técnicos	14
2.4 formulación de la hipótesis	
2.4.1 Hipótesis Principal	15
2.4.2 Hipótesis Secundarias	16
2.5 Operacionalización de variables	17
2.5.1 Variable Independiente	17
2.5.2 Variable Dependiente	17

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico	18
3.1.1 Tipo de investigación	18
3.2 Población y muestra	19
3.2.1 Población	19
3.2.2 Muestra	20
3.3 Técnicas de recolección de datos	21
3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	21
3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	21
3.5 Aspectos éticos	21

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Resultados de la encuesta	22
4.2 Análisis de la fiabilidad	42

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión	43
5.2 Conclusiones	44
5.3 Recomendaciones	45

FUENTES INFORMACIÓN	47
----------------------------	----

ANEXOS	48
--------	----

Anexo N.º 1 Matriz de consistencia

Anexo N.º 2 Encuesta

RESUMEN

El siguiente trabajo de suficiencia profesional denominado, **“LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTA PARA LA GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LAS EMPRESAS DE VENTAS DE ACCESORIOS NAVALES EN EL CALLAO EN EL 2022”**, tiene como objeto mostrar cómo una gestión adecuada del costo de venta influye en la generación de sostenibilidad financiera. Al minimizar costos de producción, al mejorar la determinación de precios, generando precios más competitivos en el mercado, identificar los gastos asociados a la producción, se podrá identificar en qué áreas se pueden reducir costos, entre otros.

El presente estudio utilizó una metodología descriptiva y explicativa, con la opción de incorporar otras estrategias de gestión empresarial. El resultado será un método interesante para estudiar y comprender los gastos relacionados con la venta de bienes o servicios, así como su relación con otras técnicas de administración de empresas.

Por lo cual, a lo largo del trabajo de suficiencia profesional, daremos a conocer que el costo de venta es un elemento clave en la gestión financiera de una empresa, ya que brinda mecanismos por el cual se puede identificar estrategias que ayuden a mejorar la sostenibilidad financiera de la organización y a su vez beneficiara con una mejor forma de gestionar las decisiones.

Palabras claves: Costo de ventas, sostenibilidad financiera, costo de producción.

ABSTRACT

The following work of professional sufficiency entitled, THE APPLICATION OF COST OF SALES FOR THE GENERATION OF FINANCIAL SUSTAINABILITY IN NAVAL ACCESSORIES SALES COMPANIES IN CALLAO IN 2022. It aims to show how an adequate management of the cost of sales influences the generation of financial sustainability. By minimizing production costs, improving pricing, generating more competitive prices in the market, identifying the expenses associated with production, it will be possible to identify in which areas costs can be reduced, among others.

This study used a descriptive and explanatory methodology, with the option of incorporating other business management strategies. The result will be an interesting method to study and understand the expenses related to the sale of goods or services, as well as their relationship with other business management techniques.

Therefore, throughout the work of professional sufficiency, we will show that the cost of sales is a key element in the financial management of a company, since it provides mechanisms by which it is possible to identify strategies that help to improve the financial sustainability of the organization and in turn will benefit with a better way to manage decisions.

Key words: Cost of sales, financial sustainability, cost of production.

INTRODUCCIÓN

La siguiente investigación de suficiencia profesional denominado, “**LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTA PARA LA GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTAS DE ACCESORIOS NAVALES EN LIMA EN EL 2022**” tiene como finalidad proporcionar información concreta del efecto que tiene la mala aplicación del costo de venta y el impacto con el que repercute en la generación de sostenibilidad financiera, para comprender mejor este tema, se ha creado un enfoque fácil de entender para facilitar la comprensión del estudio que consta de cinco capítulos, que se muestran a continuación:

Capítulo I Planteamiento del problema, explica la situación real sobre el uso y aplicación del costo de ventas en la organización de venta de accesorio de navales, pues es una herramienta indispensable para obtener la sostenibilidad financiera y desarrollo de esta, logrando formular los problemas, objetivos, delimitaciones, justificaciones e importancia de este estudio.

Capítulo II Marco Teórico, comparar fundamentos de investigación, estudios, fundamentos teóricos, terminología técnica, formulaciones de hipótesis publicadas en los últimos años en universidades locales y del exterior, para culminar con las variables.

Capítulo III Metodología, se desarrolla bajo un esquema metodológico, la población y muestra, los procedimientos de recolección de datos, los procedimientos para el procesamiento y análisis de la información y las consideraciones éticas involucrados en el proceso de investigación.

Capítulo IV Resultados, los datos se analizaron y mostraron en forma de tablas y gráficos, junto con el análisis descriptivo y las interpretaciones relacionadas que se desprendían de las encuestas.

Capítulo V Discusión, Conclusiones y Recomendaciones, según los resultados obtenidos, se expondrán las conclusiones extraídas de la comparación de las hipótesis y las recomendaciones, estas fueron presentadas como propuestas que se consideraron viables para el presente trabajo.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

A raíz de la COVID-19 muchas empresas han iniciado actividades que se dedican a la comercialización de productos importados, ya que se trata de productos novedosos, que tienen mayor comercialización en el mercado actual, más atractivos para el público consumidor, más tecnológicos, más económicos, entre otras cualidades, sin embargo, en muchas de estas organizaciones, se viene presentando el problema de una inadecuada aplicación del costo de venta a los productos que ofrece, pues al no contar con personal adecuado que organice, controle y sobre todo determine el costo de los productos importados, se presenta este tipo de inconvenientes, que impacta de forma significativa en la rentabilidad y sostenibilidad de las organizaciones a corto y largo plazo.

Además, cabe indicar que el costo de venta es una medida financiera fundamental para cualquier empresa que venda productos, debido a que proporciona información valiosa sobre la rentabilidad y eficiencia de sus operaciones comerciales.

Para un mejor entendimiento, mencionaremos algunas maneras de la intervención del costo de venta en la gestión empresarial:

1. Ayuda a determinar la rentabilidad de los productos debido a que las empresas pueden saber cuánto dinero generan con cada venta y qué productos son los más rentables comparando el coste de las ventas con el precio de los productos. La cantidad de dinero que obtienen con cada venta y los productos más lucrativos.
2. Establecer precios de venta, ya que el costo de venta también es útil para establecer precios de venta idóneos para los productos. Por ende, si el costo de venta es alto, la empresa tendrá que fijar precios más altos para mantener su rentabilidad.
3. Controlar los costos, las empresas pueden encontrar áreas en las que recortar gastos y aumentar la eficiencia operativa controlando su costo de ventas.

4. Analizar la rentabilidad por período obtenida, al comparar el costo de venta de un período con otro, las empresas pueden analizar la rentabilidad a lo largo del tiempo y determinar si están mejorando o empeorando su situación financiera.

En este mismo sentido también se puede definir como el dinero que una empresa invierte en crear y comercializar sus bienes y servicios se conoce como coste de ventas, también ayuda en la fijación de precios competitivos en el mercado, el cual se relaciona directamente con la sostenibilidad financiera y como la aplicación efectiva de esta herramienta financiera puede ayudar a la empresa a mantener su rentabilidad y crecimiento sostenible en el tiempo.

En adición a lo anterior podemos definirla como la capacidad de una empresa para mantenerse en activo y pagar sus deudas. Para poder lograrla la organización, debe tener un flujo de ingresos fiable y sustancial para hacer frente a sus gastos y compromisos financieros, como también compromisos monetarios. Para gestionar sus recursos financieros, la empresa también debe contar con un plan financiero sólido y eficaz. Un plan que le permita asignar eficazmente sus recursos y tomar decisiones financieras acertadas adecuadas.

Sin embargo, también es dirigida a lograr modelos de gestión que permitan a un área cumplir sus objetivos y cubrir sus gastos operativos, al mismo tiempo que pone en marcha los programas necesarios, para ello está vinculado a la sostenibilidad financiera. Por ello se entiende que, en conjunto con la aplicación efectiva del costo de venta, el cual es una herramienta clave para lograrla, se conseguiría alcanzar este modelo.

Por lo que se tendría que llevar un registro preciso y detallado de todos los costos asociados con el producto y venta de estos, de esta forma la empresa puede estimar su costo de ventas de manera efectiva, lo que trae como consecuencia tomar decisiones sobre la gestión de sus recursos financieros.

Finalmente, en este trabajo de investigación exploramos más a fondo como la aplicación del costo de venta puede contribuir a la sostenibilidad financiera de una

empresa de venta de accesorios Navales en el callao 2022.

1.2 Problemas de la Investigación

1.2.1 Problema Principal

¿Cómo la aplicación del costo de ventas incide en la generación de la sostenibilidad financiera en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022?

1.2.2 Problemas Específicos

- a) ¿De qué forma los costos de bienes y servicios influyen en el compromiso de gasto en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022?
- b) ¿De qué manera el valor del inventario incide en la capacidad de aumento de rentabilidad en la empresa de venta de accesorios navales en callao 2022?
- c) ¿En qué medida los costos directos e indirectos influyen en la reducción de costos en la empresa de ventas de accesorios navales en el callao 2022?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar como la aplicación del costo de ventas incide en la generación de la sostenibilidad financiera en la empresa de venta de accesorios navales en callao 2022.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) Demostrar cómo los costos de bienes y servicios influyen en el compromiso de gasto en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.
- b) Conocer si el valor del inventario incide en la capacidad de aumento de

rentabilidad en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.

- c) Determinar si los costos directos e indirectos influyen en los compromisos de gasto en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.

1.4 Justificación de la investigación

El presente estudio será crucial, porque explicará adecuadamente cómo calcular el costo de las ventas, que es una herramienta importante para averiguar cuánto tendrá que pagar la empresa por los bienes y servicios que ofrece. Además, el costo de ventas ayuda a las empresas a averiguar cuánto costarán todos los bienes que vendan en un periodo determinado, permitiendo evaluar la rentabilidad y tomar decisiones bien fundadas sobre el manejo y la gestión de las existencias. También nos ayuda a fijar precios más competitivos y, sobre todo, a localizar los lugares donde pueden reducirse los gastos. Nos permite evaluar la rentabilidad y tomar decisiones bien fundadas sobre el manejo y la gestión de las existencias. También nos ayuda a fijar precios más competitivos y, sobre todo, a localizar los lugares donde pueden reducirse los gastos.

Pensamos en el costo como una herramienta que ayuda a determinar la cantidad total de bienes o servicios que la empresa ha vendido en un periodo de tiempo específico, teniendo en cuenta tanto los gastos directos como los indirectos relacionados con la creación y distribución de bienes o servicios. También puede verse como una herramienta que, entre otras cosas, apoyará la planificación financiera, facilitará la toma de decisiones, ayudará a señalar las áreas que necesitan mejoras y ayudará a establecer precios de venta justos. Es bien sabido que muchos de ellos no se utilizan en todo su potencial.

1.5 Limitaciones

La limitación en el presente trabajo, en cuanto a la búsqueda de información se realizaron consultas con otras empresas de la competencia, las cuales mostraron cierto celo profesional en el manejo de la información, debido a que son un poco reacios al tratar de obtener información de cómo manejan el proceso de costo de

venta y hablar sobre su situación financiera.

1.6 Viabilidad de la investigación

El estudio será posible porque se obtuvo información relacionada con el tema a investigar como revistas, libros, artículos, estudios realizados por instituciones internacionales y nacionales, así como tesis que benefician el contenido de la información. Por otro lado, participaron los participantes del estudio. También se dispuso de los recursos necesarios para la labor investigadora, lo que permitió un valor añadido en la optimización de recursos y elevación del nivel de la labor investigadora. En cuanto a la parte económica, el investigador contó con recursos propios, por lo que el proyecto no requiere mayor financiación ni patrocinio de ninguna entidad

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación.

Tras una amplia investigación en universidades sobre trabajos de investigación que están estrechamente relacionados con el trabajo de investigación **“LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTA DE ACCESORIOS NAVALES EN EL CALLAO 2022”**, se cuenta con las siguientes:

2.1.1 Antecedentes Nacionales

Moscol & Flores (2019), en el trabajo de suficiencia profesional titulado **“CONTROL DE MATERIALES Y SU RELACIÓN CON EL COSTO DE VENTA DE LA EMPRESA VELT S.A.C EN EL DISTRITO DE JESÚS MARÍA DEL PERÍODO 2019 EN LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ”**, muestra la relación directa del control de materiales con el costo de venta de la empresa Velt SAC, concluyéndose que será imposible llevar a cabo el proceso de transformación, sin un control de materiales suficiente, dado que esta información es necesaria para calcular los costos de producción y en vista que no se puede determinar qué materiales se han utilizado, determinar con exactitud el coste de producción, será la base para calcular el costo de ventas, ya que la organización no identifica ni calcula correctamente los gastos directos e indirectos.

Infante, Monge & Sosa (2020), en el trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de Contador Público **“EL COSTO DE VENTAS Y SU INCIDENCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA DE LA EMPRESA LPD SAC, AÑO 2019 EN LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ”**, concluyeron que el cálculo del costo de venta influye directamente en la determinación del impuesto a la renta, pues al tener un menor costo de ventas, la utilidad antes de impuestos aumenta y por tanto

el impuesto aumenta, lo cual hace que se tenga que evaluar los factores que inciden como el método de valuación que se viene utilizando, evaluar la contabilización de los gastos operativos de importaciones que realiza la empresa, finalmente evaluar cómo se está realizando la determinación del precio de venta de los productos que comercializa. Por lo que se entiende, si se maneja una inadecuada determinación de costo de venta, afectará en la como se determina el impuesto a la renta, lo que hará revisar y mejorar todo el proceso que conlleva esta determinación de costo.

Seminario (2021), en la tesis para optar el título profesional de Contador Público “**LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGROVERDE SAC EN SAN LORENZO AÑO 2019 DE LA UNIVERSIDAD DE PIURA**”, el estudio refleja que la carencia de un adecuado sistema de costos incide en el desconocimiento de la rentabilidad real y otros índices, que permiten dilucidar la real situación económica y financiera”. Por lo expuesto se puede deducir que la falta de sistemas de costos no permite a la gerencia la toma de decisiones adecuadas y acertadas, pues al contar con esta dificultad no se puede realmente determinar la situación económica de esta organización y solo se estima su nivel de rentabilidad.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

Quiñonez & Armijos (2021) en su artículo “**AUDITORÍA INTEGRAL EN INVENTARIOS Y COSTOS DE VENTAS EN NEGOCIOS DEL CACAO ECUATORIANO** *Revista de ciencias sociales*, 27(3), 391-403 *Universidad del Zulia de Ecuador, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Vol. XXVII*”, donde mencionan la importancia de analizar la auditoría integral en inventarios y costo de ventas en negocios del Cacao Ecuatoriano, llegando a evidenciar la incidencia que tienen los inventarios en la determinación del costo de venta y como estos, se convierten en procesos determinantes para las organizaciones, mostrando la importancia de la

administración del inventario como herramienta para optimizar los recursos financieros en una empresa. En este mismo sentido, los autores comienzan por describir el contexto del sector cacaotero en Ecuador y los desafíos que enfrentan los negocios de cacao en términos de gestión de inventarios y costos, luego analizan los principales aspectos de la auditoría integral, que incluyen la revisión de los registros contables, la verificación física de los inventarios y la evaluación de los sistemas de control interno. De lo expuesto se resalta la falta de gestión adecuada de los inventarios y costos, el cual debe ir acompañado de la auditoría integral, para conseguir el resultado esperado.

Pineda (2021), en su tesis para obtener el título de Contador Público **“DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTA DEL HUEVO SEMICRIOLLO DE LA RED DE MUJERES DEL DEPARTAMENTO DE CASANARES**, en la **Universidad Antonio Nariño, Duitama, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Programa de Contaduría Pública en Colombia**”. En la investigación realizada se demostró la necesidad de determinar el costo de venta por unidad de huevos semicriollos y se brindó el conocimiento de que esto, afecta directamente la calidad de vida en la red de mujeres de Yopal quienes son responsables de gestionar este proyecto. La vida social se vuelve más importante, ya que promueven empleo para personas que no tienen trabajos regulares. En dicha investigación se propone iniciar el trabajo con toda la información de las aves en el proceso actual, cómo se realizan las actividades, dónde se almacenan, qué enfermedades padecen las propias aves y que enfermedades pueden adquirir las personas que trabajan con estas. El segundo lugar, identificar todos los costos estándar que componen esta actividad (mano de obra, materias primas, costos indirectos de fabricación) donde permite saber qué costos se requieren realmente. Los resultados de la investigación mostraron que se determinaron los resultados esperados, es decir, el valor previsto de huevos semicriollos por unidad.

Santana (2023) en su tesis para el título de Licenciada en contabilidad y auditoría “**ANÁLISIS DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA EM ELECTRÓNICA** en la **Universidad Técnica de Ambato - Ecuador**. En la realización de este estudio se presenta o refleja el análisis de sostenibilidad financiera de la empresa EM Electrónica a través de sus estados financieros anuales de los periodos 2016 a 2021. En los cuales el análisis se realizó en tres pasos. En primer lugar, es analizar la cuenta de resultados y la situación financiera de la empresa. En segundo lugar, utilizaron la técnica CAMEL para comprobar el estado actual del tejido y finalmente calcularon el estado de flujo previsto utilizando la relación de WACC y EVA. En este caso, queda claro que la organización fue la más afectada por la pandemia de COVID-19 en 2019-2020. Además, la investigación encontró que la organización no está creando valor debido a la carga financiera de la recuperación pospandemia de la COVID-19.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1 Variable Independiente: Costo de Venta

Son los costos incurridos para comercializar bienes o prestar servicios. Es el valor incurrido para crear u obtener un bien vendido o el esfuerzo completo cuantificable en términos monetarios que hay que realizar para crear u obtener un bien vendido **Solís (2014)**.

En general, el costo de ventas es importante para comprender la cantidad de dinero gastado para generar productos y servicios con el fin de calcular el costo de ventas, el cual ayudara para planificar inversiones y tomar decisiones estratégicas, permitiendo establecer objetivos concretos con el personal de ventas y controlar los costos fijos y variables con más detalle dentro de la organización **Zendesk (2023)**.

En cuanto a la diferencia entre gastos y costos, los gastos son el dinero invertido en el funcionamiento de una empresa o en la realización de operaciones comerciales, y los costos como el dinero invertido en el suministro y la gestión de los procedimientos de promoción y venta de artículos **Zendesk (2023)**.

El precio de venta es el importe dinerario que los consumidores dan a cambio de obtener o usar un producto o servicio que requieren **Kotler (2010)**. Lo cual está claramente explicado como el valor que se obtiene por el intercambio de un bien o servicio

Por otro lado, la fijación de precios se determina teniendo en cuenta una serie de variables internas y externas. La oferta y la demanda, en las que influyen los consumidores, los gastos y la competencia, determinan cuánto cobran las empresas por sus bienes y servicios **Calle (2018)**. En el que se puede entender de lo expuesto por el autor, que los precios son susceptibles a diversos factores y que estos varían según la necesidad y prioridad de los consumidores, además también para su determinación influyen clientes, costos y competidores.

Siguiendo con los costos se existe una clasificación:

Existen varios términos, pero en base a la investigación se mencionarán los tres más representativos.

Costos Fijos

Son aquellos que pertenecen constantemente durante el periodo contable de la empresa, sin importar el volumen de producción **Garrido (2018)**.

Costos variables

Son aquellos cuya variación global está directamente correlacionada con los cambios en los niveles de actividad **Cuevas (2016)**. Entendiéndose que son los que cambian directamente en relación con el número de unidades producidas o vendidas, es decir, aumentan proporcionalmente al incremento de las ventas o de la producción.

Costos operativos

Polo (2022) menciona que son los gastos en los que incurre una empresa para mantener el buen funcionamiento de esta. Pueden incluir compras de material, salarios y prestaciones de los empleados, impuestos y otros gastos. En resumen, son aquellos costos que se necesitan para mantener la empresa en marcha.

2.2.2 Variable Dependiente: Generación de la sostenibilidad financiera

Existen varias definiciones sobre la sostenibilidad financiera, la más adecuada para el trabajo de suficiencia profesional que se está realizando es la siguiente.

Sostenibilidad financiera menciona que es la capacidad de una empresa para obtener beneficios a largo plazo y seguir siendo financieramente viable en un entorno cambiante. Lo cual quiere decir que las organizaciones actuales no solo deben medir sus resultados (ganancia o pérdidas) a corto plazo, sino también ver estos resultados a largo plazo, pues será la única forma de ser una organización sostenible en el tiempo **Cayab Editorial (2023)**.

La importancia de la sostenibilidad financiera

En cuanto a la importancia, se puede afirmar que una organización con una posición financiera estable tiene más probabilidades de alcanzar el éxito a largo plazo. Esto se debe a la posibilidad de que las empresas que se centran únicamente en los resultados a corto plazo y estén mal equipadas para afrontar dificultades a largo plazo, como cambios en la dinámica del mercado o leyes más estrictas, no se verán afectadas por estas, por lo que se entiende que se debe buscar alcanzar estas habilidades dentro de la organización. Además, demuestra cómo la sostenibilidad financiera de una organización puede ayudarla a construir

una marca fuerte y mejorar su reputación, ya que los inversores y los clientes están más dispuestos a trabajar con empresas que demuestran un compromiso con la responsabilidad social y la sostenibilidad **Cayab Editorial (2023)**.

Características

Se mencionará en adelante las principales características de la sostenibilidad financiera según algunos autores.

Estabilidad a largo plazo

La sostenibilidad financiera implica la capacidad de una entidad para mantener una situación económica sólida y viable en el tiempo, evitando fluctuaciones extremas y asegurando la continuidad de las operaciones. Westerfield y Jordan (2018)

Equilibrio entre ingresos y gasto

La sostenibilidad financiera requiere que los ingresos generados sean suficientes para cubrir los gastos y las obligaciones financieras de una entidad, evitando déficits prolongados y garantizando la capacidad de pago. Van y Wachowicz (2010)

Diversificación de fuentes de ingresos

Para lograr la sostenibilidad financiera, es importante que una entidad no dependa de una única fuente de ingresos, sino que diversifique sus fuentes de manera que pueda hacer frente a cambios en el entorno económico. Manzanera, Bonifacio y a Pastor (2010)

Gestión eficiente de costos

La sostenibilidad financiera implica la capacidad de una entidad para administrar eficientemente sus costos y gastos, optimizando los recursos y evitando gastos innecesarios o ineficientes. Foerster (2016).

Generación de reservas y ahorros

Para mantener la sostenibilidad financiera, es importante que una entidad genere reservas o ahorros que puedan utilizarse en situaciones de emergencia o para inversiones futuras, fortaleciendo su posición financiera. Berk y De Marzo (2018)

2.3. Términos Técnicos

Costo de venta

Implica supervisar los recursos de una empresa para asegurarse de que hay suficientes para pagar los costes y mantener el negocio en funcionamiento. Una gestión suficiente permitirá establecer relaciones duraderas y de calidad con los inversores, así como prever los riesgos financieros y tomar las medidas oportunas

Sostenibilidad financiera

Proyección del concepto de estabilidad presupuestaria a medio y largo plazo, que denota la capacidad de financiar los compromisos de gasto actuales y futuros manteniéndose dentro de los límites de la deuda y el déficit públicos.

Empresa fabricante

Se refiere a organizaciones que transforman recursos brutos en bienes finales, o artículos destinados al usuario final.

Ventas directas

Son promoción de bienes y servicios a clientes directamente fuera de un entorno comercial mediante la presentación personalizada de un representante de ventas.

Inventario

Relación ordenada de productos y otros objetos de valor que pertenecen a una persona, empresa u organización

Productos terminados

Inventario organizado de los objetos que pertenecen a una persona, empresa u organización.

Stakeholders

Son aquellas partes interesadas que están vinculadas a una empresa de alguna manera, por lo que cualquier decisión estratégica tomada por la empresa podría repercutir en ellas directa o indirectamente.

2.4 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis principal

La aplicación del costo de ventas incidirá de manera positiva en la sostenibilidad financiera en la empresa de venta de accesorios navales en callao 2022

2.4.2 Hipótesis secundarias

- a. Los costos de bienes y servicios influirán favorablemente en el compromiso de gasto en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.
- b. El valor del inventario incidirá mejorando la capacidad de aumento de rentabilidad en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.
- c. Los costos directos e indirectos influirán notablemente en la reducción de costos en la empresa de ventas de accesorios navales en el callao 2022.

2.5 Operacionalización de Variables.

Variable independiente - X: Costo de venta

Definiciones conceptuales	Ayte & Morales (2022) El coste de las ventas es la suma de todos los gastos asociados a la producción o compra de un bien para comercializarlo en un periodo de tiempo determinado. Si estos costes aumentan, los ingresos disminuyen porque no hay supervisión ni equilibrio en el proceso de cálculo del coste de las ventas.	
Definición operacional	Indicadores	Índices
	X₁: Costo de bienes y servicios.	1.1 Inventario inicial de productos.
		1.2 Inventario final de productos.
		1.3 Coste de producción.
	X₂: Valor del inventario.	2.1 Primeras entradas, primeras salidas.
		2.2 Últimas entradas, primeras salidas.
		2.3 Método promedio ponderado.
	X₃: Costos directos e indirectos.	3.1 Materias primas.
		3.2 Gastos de personal.
3.3 Gastos de marketing.		
Escala Valorativa		

Variable dependiente - Y: Generación sostenibilidad financiera

Definiciones conceptuales	Sroufe & Carmichael (2013) La capacidad de una organización para seguir cumpliendo sus obligaciones financieras a largo plazo preservando su solvencia y continuidad operativa se denomina sostenibilidad financiera.	
Definición operacional	Indicadores	Índices
	Y₁: Compromiso de gasto	1.1 Gasto presupuestado.
		1.2 Ejecución de gasto.
		1.3 Orden de compra o servicio.
	Y₂: Aumento de la rentabilidad	2.1 Utilidad
		2.2 Ratios
		2.3 Manejo Logístico.
	Y₃: Reducción de costos	3.1 Fidelizar al cliente.
		3.2 Ahorro costo energéticos.
3.3 Cambio de proveedores.		
Escala Valorativa		

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Tipo de investigación

Este trabajo de suficiencia profesional es un tipo de investigación aplicada con un enfoque cuantitativo, debido a que tiene como objeto principal mostrar como la determinación de costos asociados a la venta afectaran la situación financiera dentro de la organización a lo largo del tiempo, en esta investigación titulada **LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTA DE ACCESORIOS NAVALES EN EL CALLAO 2022.**

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población (N)

Estuvo compuesta por 14 participantes entre colaboradores y dueños, que pertenece a la organización de venta de accesorios navales en el callao 2022.

Cuadro de distribución de la Población (N)

N°	PUESTO	POBLACIÓN
1	Almacén	3
2	Contabilidad	4
3	Encargados de tienda	4
4	Gerencia	3
TOTAL		14

Fuente: Elaboración Propia

3.2.2 Muestra (n)

El tamaño de la muestra se calculó mediante la fórmula para poblaciones finitas, que consta de los siguientes componentes

$$n = \frac{z^2 (p)(q) N}{\epsilon^2 (N-1) + z^2 (p)(q)}$$

Donde:

- z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal estándar, cuyo rango de variación esta entre (95% ≤ confianza ≤ 99%) para una probabilidad del 95% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de z = 1.96
- p: Proporción de propietarios, colaboradores, encargados y contadores que expresaron conocer las consecuencias conocer las consecuencias de una inadecuada aplicación del costo de venta en la generación de sostenibilidad financiera. (p = 0.6)
- q: Proporción de propietarios, colaboradores y contadores que expresaron conocer las consecuencias de una inadecuada aplicación del costo de venta en la generación de sostenibilidad financiera. (q = 0.4)
- ε: Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación. ε = 0.05
- n: Tamaño óptimo de la muestra

Con un nivel de confianza de 95% y 5% como margen de error se reemplaza en la formula:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.6) (0.4) (14)}{0.05^2 (14-1) + (1.96)^2 (0.6) (0.4)}$$

$$(0.05)^2 (14-1) + (1.96)^2 (0.6) (0.4)$$

$$n = 13$$

Cuyo valor muestra el tamaño de muestra ideal para efectuar las encuestas el presente trabajo de investigación.

Para obtener el cuadro de distribución de la muestra, fue necesario utilizar el muestreo probabilístico estratificado, para lo cual se debe de tener el factor de distribución muestral (fdm).

fdm = fh = n/N = factor de distribución

En donde **fh** es a fracción del estrato, **n** el tamaño de la muestra, **N** el tamaño de la población.

Distribución de la Muestra probabilística estratificada

Para realizar el cuadro de distribución de la muestra se debe tener el factor de distribución muestral, teniendo en cuenta lo siguiente:

Fdm = n/N = 13/14 = 0.928571, dicho factor distribuye proporcionalmente la muestra.

Cuadro de distribución de la muestra (n)

N°	PUESTO	POBLACIÓN	MUES TRA
1	Almacén	3	3
2	Contabilidad	4	4
3	Gerencia	2	2
4	Vendedores	7	7
TOTAL		14	14

Fuente: Elaboración propia

3.3 Técnicas de Recolección de Datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Desde la perspectiva del método de investigación descriptiva aplicada, la investigación aplicada se caracteriza por su destacada utilidad en la excelencia de la investigación social, por la utilidad, flexibilidad, sencillez y objetividad de los datos obtenidos a través de la encuesta.

3.4 Técnicas para el Procesamiento y Análisis de la Información

El procesamiento y análisis de la información se realizará utilizando el software estadístico más utilizado en las ciencias sociales. esto es, “Statistical Package for the Social Sciences”, conocido por sus siglas SPSS, versión 28 en español.

3.5 Aspectos Éticos

El desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional está orientado por los valores y principios éticos individuales y profesionales como son la integridad, la objetividad, la independencia, la responsabilidad y la confidencialidad para que se pueda llevar a cabo esta investigación mediante un proceso integrado, lógico y secuencial que tiene como objetivo averiguar la verdad o falsedad de una hipótesis, con el fin de avanzar en la contabilidad científica y brindar conocimiento a toda el área, para su mayor estudio y entendimiento.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados de la encuesta

A continuación, se presentan las conclusiones del estudio. La muestra de 14 participantes estaba formada por representantes de cada departamento de la organización.

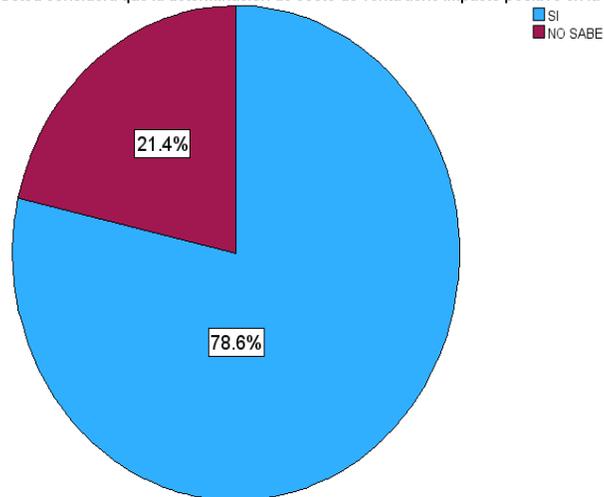
TABLA N° 1

1. ¿Usted considera que la determinación de costo de venta tiene impacto positivo en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	11	78.6	78.6	78.6
	NO SABE	3	21.4	21.4	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO N°1

¿Usted considera que la determinación de costo de venta tiene impacto positivo en la empresa?



Interpretación:

Según la tabla, el 78,6% de encuestados cree que la empresa se beneficia del método utilizado para establecer el costo de las ventas. Mientras que un 21,4% de los encuestados no sabe o desconoce el costo de las ventas, el método con el que se calcula el costo de las ventas tiene un efecto beneficioso para la empresa investigar.

Es bueno señalar que la de terminación del costo de venta es un proceso de mucha importancia dentro de las empresas que comercializan productos, pues este tiene mucha influencia en el resultado de las estas, por ende, se tiene que contar con controles y procesos adecuados para su de terminación.

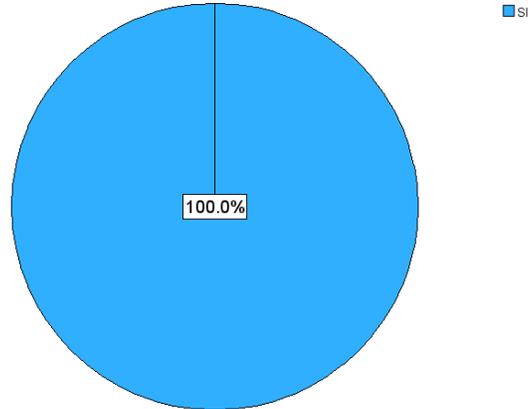
TABLA N° 2

2. ¿Cree usted que determinando correctamente los costos de bienes y servicios que comercializamos pueda generar un aumento de la rentabilidad en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	14	100.0	100.0	100.0

GRÁFICO 2

2. ¿Cree usted que determinando correctamente los costos de bienes y servicios que comercializamos pueda generar un aumento de la rentabilidad en la empresa?



Interpretación:

El resultado muestra que el 100% de todos los encuestados considera que estimar con precisión los costos de bienes y servicios aumentará la rentabilidad de la organización.

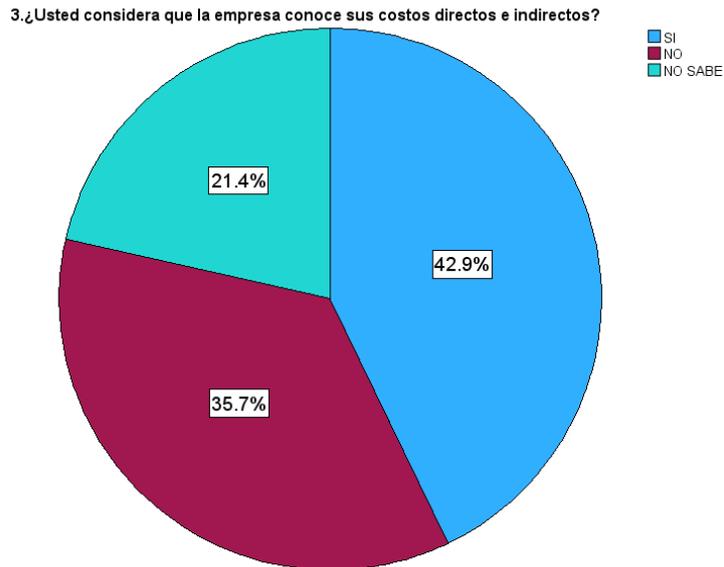
Contar con una adecuada determinación de costo de bienes y servicios es necesaria en una organización, debido que proporciona una correcta estimación de precios de venta y por ende un aumento en la rentabilidad.

TABLA N°3

3. ¿Usted considera que la empresa conoce sus costos directos e indirectos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	6	42.9	42.9	42.9
	NO	5	35.7	35.7	78.6
	NO SABE	3	21.4	21.4	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 3



Interpretación:

En base al resultado de la tabla, el 42,9% de los encuestados cree que la empresa es consciente de sus costes directos e indirectos, frente al 21,4% que no está de acuerdo y el 35,7% que no está seguro de la respuesta.

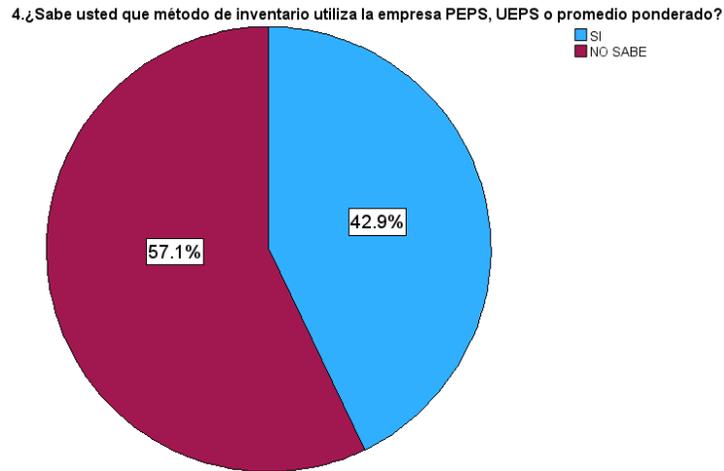
Es esencial que todas las partes implicadas conozcan los costes directos e indirectos, ya que mejoran la gestión financiera y la toma de decisiones dentro de cualquier empresa y permiten una medición más precisa del margen de contribución.

TABLA N°4

4. ¿Sabe usted que método de inventario utiliza la empresa PEPS, UEPS o promedio ponderado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	6	42.9	42.9	42.9
	NO SABE	8	57.1	57.1	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 4



Interpretación:

Según el cuadro, el 4,9% de los encuestados afirma conocer el procedimiento de inventario de la empresa, mientras que el 57,1% no lo conoce.

Conocer el método de inventario que utiliza una empresa es muy importante y conlleva varios beneficios, tanto para la propia empresa como para sus partes interesadas, incluidos los inversores, las áreas relacionadas y los clientes, lo cual trae consigo una gestión de inventario eficiente.

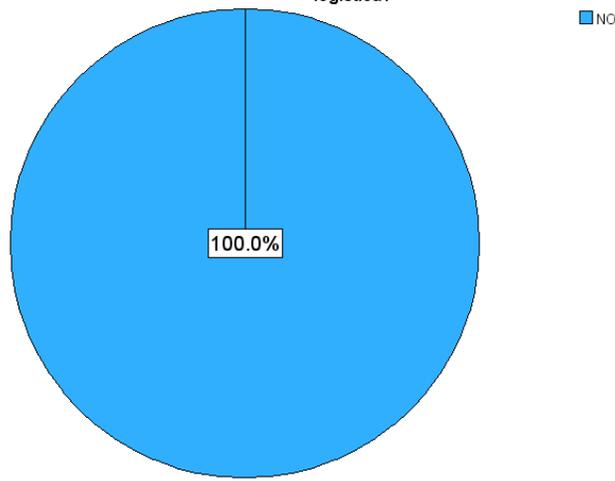
TABLA N°5

5. ¿Considera que se está realizando un adecuado tratamiento de las materias primas por parte del área de logística?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	14	100.0	100.0	100.0

GRÁFICO 5

5. ¿Considera que se está realizando un adecuado tratamiento de las materias primas por parte del área de logística?



Interpretación:

Como se desprende de los datos, 100% de los encuestados considera que la gestión de las materias primas es deficiente.

Su correcta gestión es esencial para mantener la seguridad para los clientes, tener eficiencia en la fabricación, contar con productos de calidad y una gestión sostenible de recursos. Es un componente crucial en muchos sectores y puede producir sostenibilidad a la vez que mejora significativamente la rentabilidad y la reputación de la empresa.

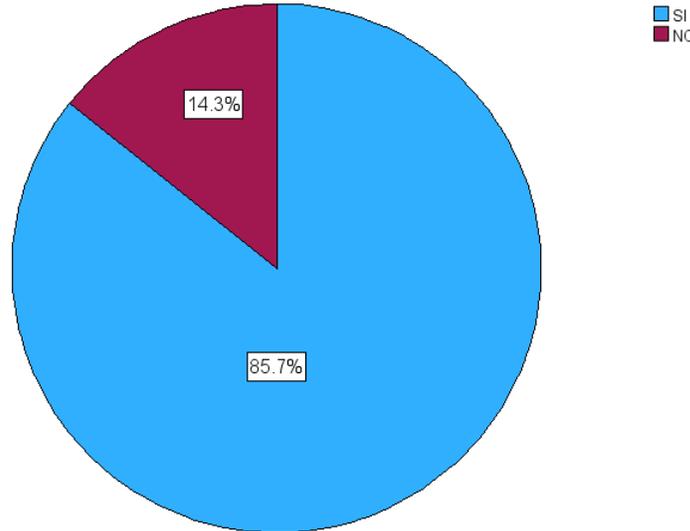
TABLA N°6

6. ¿Está de acuerdo con que se contrate empresas que brinden servicios de inventarios cada 6 meses para mejorar el control del valor del inventario en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	12	85.7	85.7	85.7
	NO	2	14.3	14.3	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 6

6.¿Está de acuerdo con que se contrate empresas que brinden servicios de inventarios cada 6 meses para mejorar el control del valor del inventario en la empresa?



Interpretación:

Según la tabla, se debería contratar a una empresa para hacer inventarios semestrales, según el 85,7% de los encuestados, mientras que el 14,3% está en desacuerdo.

La contratación de un tercero para realizar inventarios semestrales en la empresa puede proporcionar una serie de beneficios importantes, que incluyen mayor precisión, objetividad, ahorro de tiempo, recursos, y mejor cumplimiento

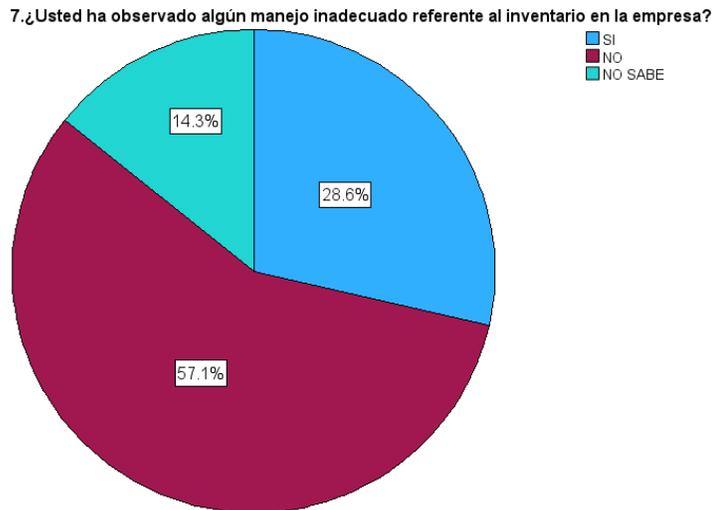
7. ¿Usted ha observado algún manejo inadecuado referente al inventario en la empresa?

TABLA N°7

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	4	28.6	28.6	28.6
	NO	8	57.1	57.1	85.7
	NO SABE	2	14.3	14.3	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

procedimientos. Esto puede contribuir a una gestión financiera más sólida y a una toma de decisiones más informada.

GRAFICO 7



Interpretación:

Según el gráfico, el 28,6% de los encuestados afirma haber visto una gestión de inventario insuficiente, seguido de un 57,1% que dice lo contrario y un 14,3% que afirma no saber nada al respecto.

Un manejo inadecuado del inventario puede tener consecuencias financieras significativas y afectar la eficiencia operativa y la competitividad de una empresa. Por lo tanto, es esencial implementar prácticas de gestión de inventario sólidas y utilizar herramientas y sistemas adecuados para garantizar un control efectivo de los niveles de inventario.

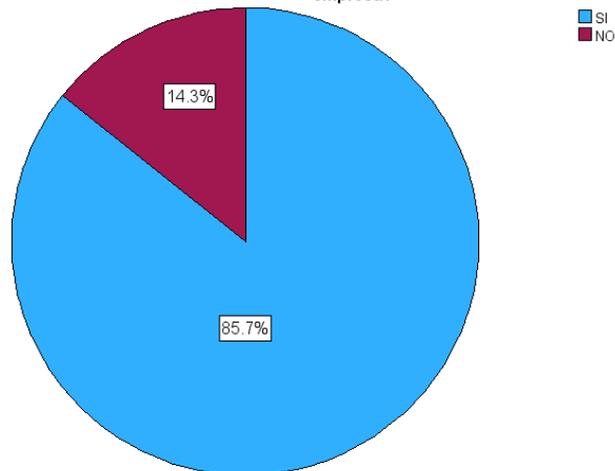
TABLA N°8

8. ¿Usted considera que se debería implementar un mejor control de los costos directos en los que incurre la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	12	85.7	85.7	85.7
	NO	2	14.3	14.3	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 8

8. ¿Usted considera que se debería implementar un mejor control de los costos directos en los que incurre la empresa?



Interpretación:

Según los datos, 85,7% de encuestados considera que la empresa debería aumentar el control de sus costes directos, mientras que el 14,3% está en desacuerdo.

Mejorar el control de los costos directos es un proceso continuo que requiere atención constante y esfuerzo, entonces al implementar estas estrategias y adoptar un enfoque proactivo hacia la gestión de costos, puedes ayudar a la empresa a ser más competitiva, rentable y posicionarse mejor que la competencia.

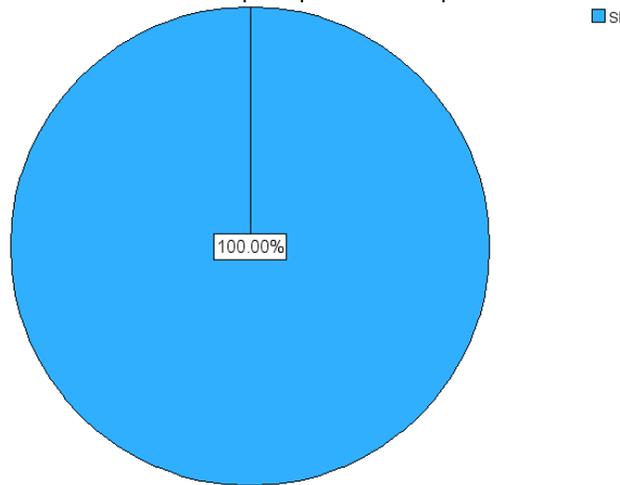
TABLA N°9

9. ¿Usted cree que se debe implementar un procedimiento de control de materias primas, para conocer el impacto que tiene en la empresa?

Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	SI	14	100.0	100.0	100.0

GRÁFICO 9

9. ¿Usted cree que se debe implementar un procedimiento de control de materias primas, para conocer el impacto que tiene en la empresa?



Interpretación:

La tabla, todos los encuestados (100,0%) creen que debería implantarse un procedimiento de control de materias primas para evaluar el impacto potencial en la organización.

El control de materias primas es un proceso esencial que afecta a la calidad, los costos y la eficiencia de una empresa. Un método bien pensado y aplicado puede beneficiar al rendimiento global de la empresa..

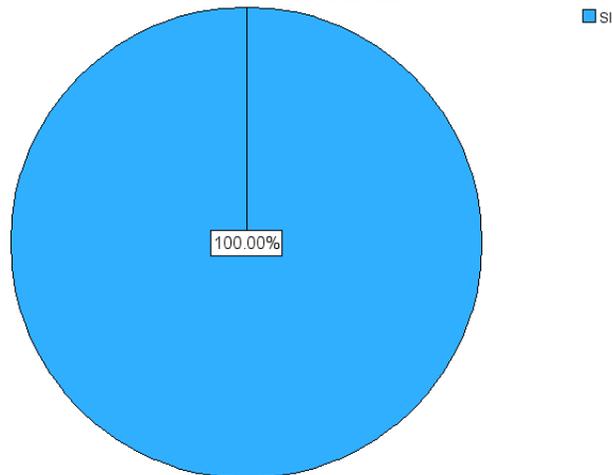
TABLA N°10

10. ¿Considera que los gastos de personal y marketing (costos indirectos) son importantes para la empresa y su desarrollo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	14	100.0	100.0	100.0

GRÁFICO 10

10.¿Considera que los gastos de personal y marketing (costos indirectos) son importantes para la empresa y su desarrollo?



Interpretación:

Según los resultados obtenidos, todos los encuestados creen que los costes indirectos son fundamentales para el crecimiento y el éxito de la organización.

En resumen, los costos indirectos son esenciales para la gestión financiera de una empresa. Proporcionan una visión completa de los costos operativos, afectan directamente a la rentabilidad y la planificación estratégica, y son fundamentales para la toma de decisiones informadas y el cumplimiento normativo.

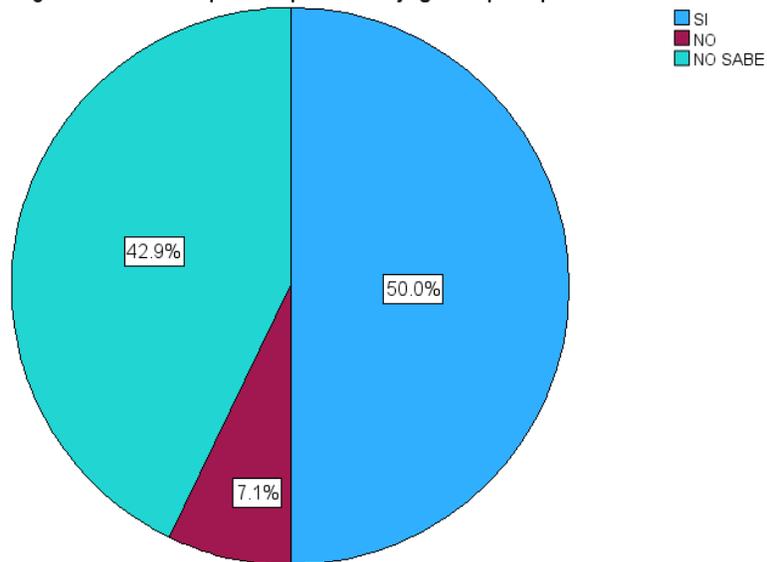
TABLA N°11

11. ¿Considera usted que la empresa maneja gastos presupuestados en todas las áreas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	7	50.0	50.0	50.0
NO	1	7.1	7.1	57.1
NO SABE	6	42.9	42.9	100.0
Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 11

11.¿Considera usted que la empresa maneja gastos presupuestados en todas las áreas?



Interpretación:

Según la tabla, el 50,0% de los encuestados cree que gestiona sus gastos previstos en todos los ámbitos, frente al 7,1% que cree que no lo hace y el 42,9% que no está seguro sobre el tema.

En resumen, los costos indirectos son esenciales para la gestión financiera de una empresa. Proporcionan una visión completa de los costos operativos, afectan directamente a la rentabilidad y la planificación estratégica, y son fundamentales para la toma de decisiones informadas y el cumplimiento normativo.

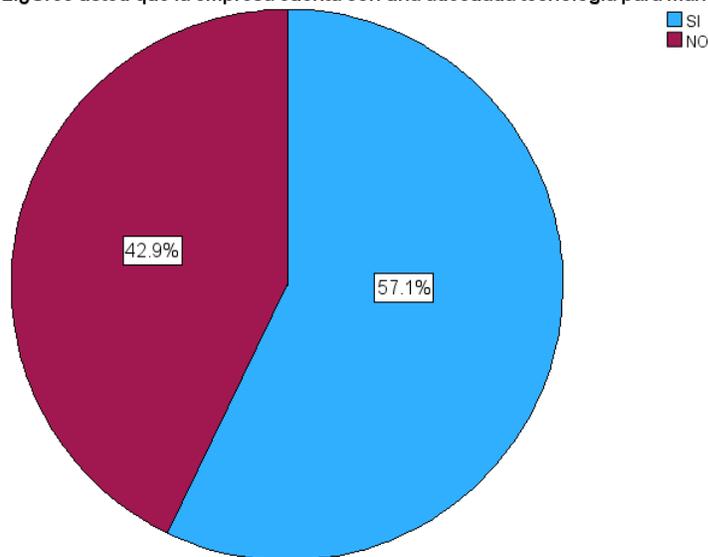
TABLA N° 12

12. ¿Cree usted que la empresa cuenta con una adecuada tecnología para manejo logístico?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál ido	SI	8	57.1	57.1	57.1
	NO	6	42.9	42.9	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 12

12. ¿Cree usted que la empresa cuenta con una adecuada tecnología para manejo logístico?



Interpretación:

El resultado refleja, al 42,9% de los entrevistados cree conveniente que no se cuenta con tecnología suficiente para la gestión logística, mientras que el 57,1% opina que sí.

Para gestionar eficazmente la cadena de suministro y la logística empresarial en su conjunto, la tecnología es crucial. Sus efectos se traducen en una mayor productividad, menores gastos, clientes más satisfechos y una virtud competitiva en cada vez más internacional y cambiante. De manera que, el éxito de las empresas actuales depende de su adopción y utilización.

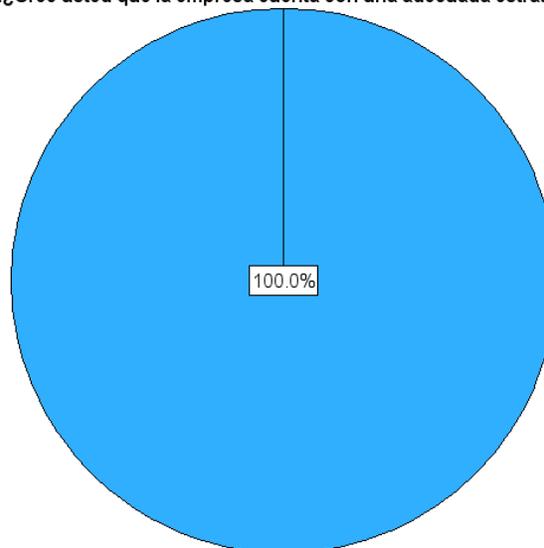
13. ¿Cree usted que la empresa cuenta con una adecuada estrategia de fidelización de clientes?

TABLA N° 13

Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	SI	14	100.0	100.0	100.0

GRÁFICO 13

13.¿Cree usted que la empresa cuenta con una adecuada estrategia de fidelizacion de clientes?



Interpretación:

Según los resultados de la encuesta, el 100% de los participantes considera que la empresa cuenta con un programa de fidelización de clientes aceptable.

La fidelización de clientes no solo contribuye a los ingresos y la rentabilidad de una empresa, sino que también construye relaciones sólidas, protege contra la competencia y promueve una cultura de mejora continua. Es un enfoque estratégico esencial para cualquier empresa que busque el éxito a largo plazo.

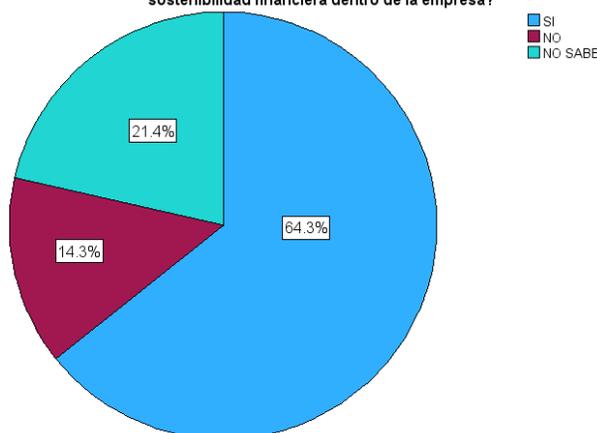
TABLA N° 14

14. ¿Considera usted que el cambio de proveedores puede generar un impacto positivo en la generación de sostenibilidad financiera dentro de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	9	64.3	64.3	64.3
	NO	2	14.3	14.3	78.6
	NO SABE	3	21.4	21.4	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 14

14.¿Considera usted que el cambio de proveedores puede generar un impacto positivo en la generación de sostenibilidad financiera dentro de la empresa?



Interpretación:

Del cuadro se obtuvo que el 64.3% de sondeados considera que, realizando un cambio de proveedores, generaría sostenibilidad financiera dentro de la empresa. que, si maneja gastos presupuestados en las todas las áreas, mientras que 7.1% considera que no y el 42.9% no sabe del tema.

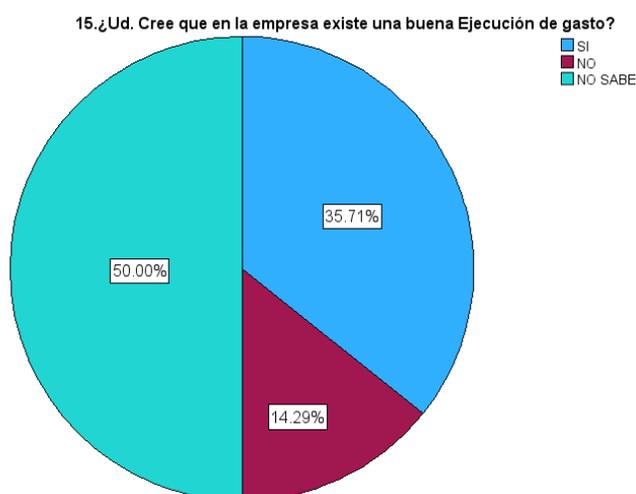
En resumen, los costos indirectos son esenciales para la gestión financiera de una empresa. Proporcionan una visión completa de los costos operativos, afectan directamente a la rentabilidad y la planificación estratégica, y son fundamentales para la toma de decisiones informadas y el cumplimiento normativo.

TABLA N°15

15. ¿Ud. Cree que en la empresa existe una buena Ejecución de gasto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	5	35.7	35.7	35.7
	NO	2	14.3	14.3	50.0
	NO SABE	7	50.0	50.0	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 15



Interpretación:

Según la tabla, el 50,0% de los encuestados cree que la organización ejecuta bien sus gastos, mientras que el 14,29% está en desacuerdo y el 35,71% no está seguro. En resumen, los costos indirectos son esenciales para la gestión financiera de una empresa. Proporcionan una visión completa de los costos operativos, afectan directamente a la rentabilidad y la planificación estratégica, y son fundamentales para la toma de decisiones informadas y el cumplimiento normativo.

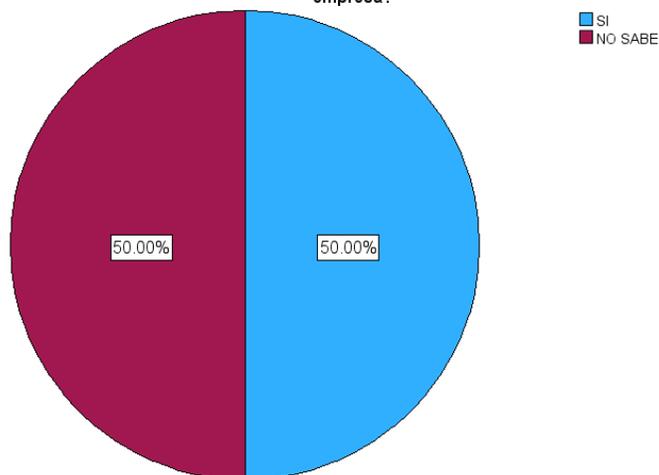
TABLA N°16

16. ¿Cree usted que debe haber mayor enfoque respecto al ahorro de costo energéticos dentro de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	7	50.0	50.0	50.0
	NO SABE	7	50.0	50.0	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 16

16. ¿Cree usted que debe haber mayor enfoque respecto a la Ahorro de costo energéticos dentro de la empresa?



Interpretación:

El resultado obtenido muestra que el 50.0% de los encuestados considera que si, existe un mayor enfoque respecto al ahorro energético, mientras que el otro 50 % considera que no.

En resumen, reducir los gastos energéticos es crucial para la responsabilidad y la sostenibilidad de las empresas, además de ser económicamente ventajoso. Por tanto, debe figurar entre los principales problemas a los que se enfrentan las organizaciones hoy en día.

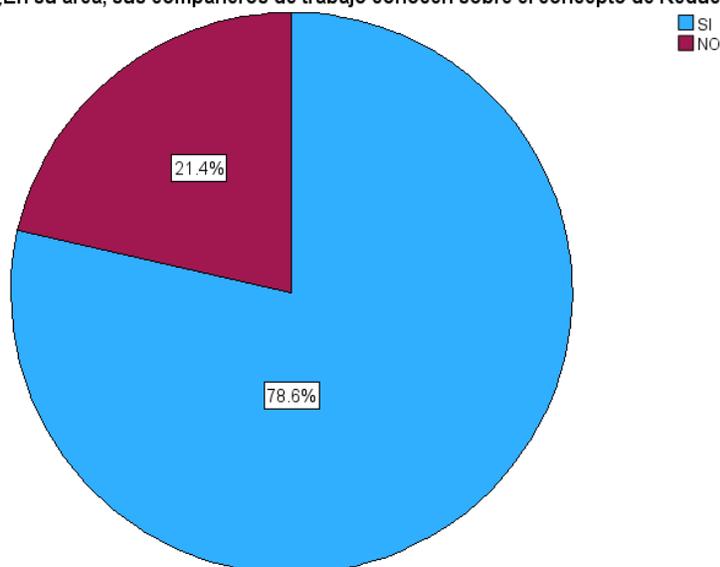
TABLA N°17

17. ¿En su área, sus compañeros de trabajo conocen sobre el concepto de Reducción de costos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	11	78.6	78.6	78.6
	NO	3	21.4	21.4	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 17

17.¿En su área, sus compañeros de trabajo conocen sobre el concepto de Reducción de costos?



Interpretación:

La tabla muestra al 21.4% de los encuestados que los compañeros de trabajo conocen el concepto de reducción de costos, mientras que el 21.4% no sabe.

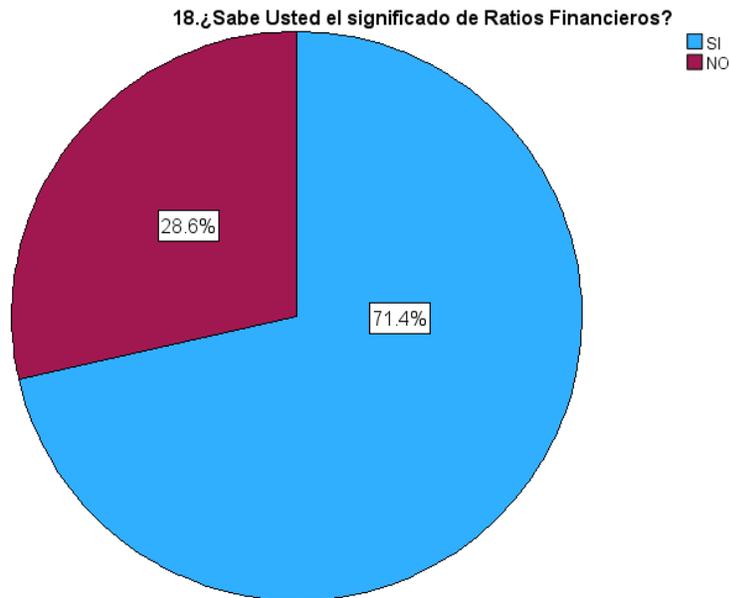
La disminución de costos es una estrategia esencial para las organizaciones que desean prosperar en un entorno empresarial competitivo y dinámico. Sin embargo, es importante destacar que la reducción de costos debe realizarse de manera estratégica, evitando recortes indiscriminados que puedan perjudicar la calidad y la capacidad de la empresa para crecer a largo plazo.

TABLA N°18

18. ¿Sabe Usted el significado de Ratios Financieros?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	10	71.4	71.4	71.4
	NO	4	28.6	28.6	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRÁFICO 18



Interpretación:

La tabla muestra al 71.4% de sondeados tiene conocimientos sobre ratios, mientras el 28.6% de los encuestado no conoce del tema.

En conclusión, el conocimiento y la comprensión de los ratios financieros son esenciales para manejar y tomar decisiones eficaces en las organizaciones. El rendimiento, la estabilidad financiera y la eficacia operativa de una organización son fundamentales para su éxito a largo plazo, y estos indicadores ofrecen una herramienta cuantitativa para evaluar estos aspectos.

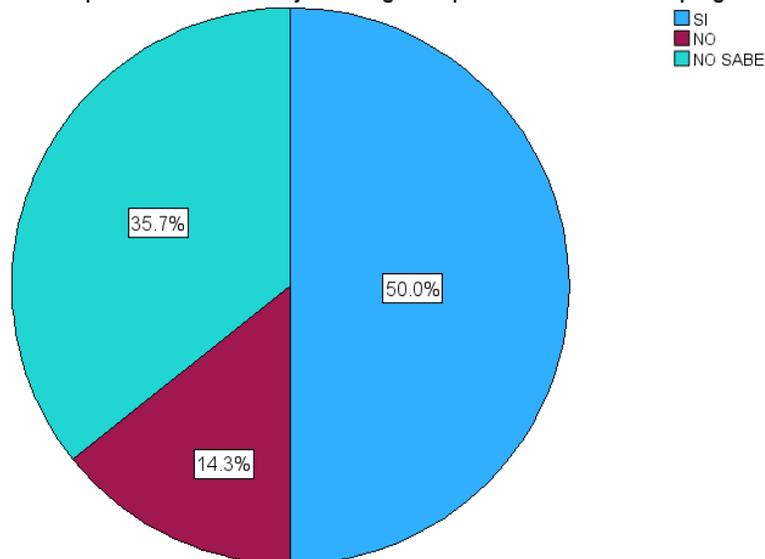
19. ¿Cree usted que el área donde trabaja tiene alguna repercusión en la utilidad que genera la empresa?

TABLA N°19

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	7	50.0	50.0	50.0
	NO	2	14.3	14.3	64.3
	NO SABE	5	35.7	35.7	100.0
	Total	14	100.0	100.0	

GRAFICO 19

19.¿Cree usted que el área donde trabaja tiene alguna repercusión en la utilidad que genera la empresa?



Interpretación:

De la tabla se tiene al 50.0% de encuestados considera que el área donde labora tiene repercusión en la utilidad que genera la empresa, mientras un 14.3% considera que no y finalmente un 35.7% no sabe.

Ganar dinero es responsabilidad de todos los departamentos de una empresa. Optimizar la rentabilidad y el desarrollo a largo plazo de la empresa requiere una gestión eficaz de estas áreas, así como el conocimiento de cómo afectan a los resultados financieros. Optimizar la coordinación y cooperación de estos ámbitos también es esencial para aumentar la rentabilidad y eficiencia globales de la empresa.

documentación de compras. En consecuencia, es esencial para el rendimiento y la rentabilidad de la organización.

4.2 ANÁLISIS DE FIABILIDAD

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	14	100.0
	Excluido	0	.0
	Total	14	100.0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.816	20

CÁPITULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

De acuerdo a la investigación realizada sobre la aplicación de costo de venta y la generación de la sostenibilidad financiera, se pudo apreciar que existe una incidencia directa referente a la generación de sostenibilidad, pues las organizaciones que no cuentan con registros y seguimientos de gastos adecuados, no identifican los costos fijos y variables, no asignan adecuadamente los costos, no tienen un inventario y valorización adecuada y carecer de un software de gestión eficaz, estos puntos antes mencionada generan incidencias en esta, pues no se realiza una adecuada determinación de precios en los productos, haciendo que no se tenga precios competitivos en el mercado, también afectara la toma decisiones estratégicas, pues se tendrá complicaciones en identificar áreas donde se pueden reducir costos y mejorar la eficiencia, así mismo, incide en las negociaciones con los proveedores, pues al saber cuánto nos cuesta adquirir productos que comercializamos, nos da una base sólida para negociar con estos, lo cual puede resultar en acuerdos más favorables y en reducciones de costos de adquisición, así mismo brindará la posibilidad de evaluar la rentabilidad de los clientes, permitiendo identificar a los clientes más rentables y enfocar los esfuerzos de marketing y ventas de manera más efectiva, por lo que se considera un procedimiento clave, dentro de toda organización que ayudara a mantenerlas a lo largo del tiempo.

5.2 Conclusiones

- a. Se determinó que el costo de venta, el cual se utiliza en las organizaciones, es un componente crítico en la gestión empresarial, ya que requiere una atención cuidadosa y constante, para mantener una adecuada sostenibilidad financiera, por lo que su determinación influye a lo largo de la operatividad de esta.

- b. Se concluyó que manejar costos inadecuados de los bienes y servicios que comercializa una empresa, genera un impacto negativo, pues nos brinda desventajas frente a los competidores, debido a que no se manejará un precio de venta competitivo, lo cual traerá como consecuencia un menor ingreso, impactando en los ingresos que cubrían los gastos operativos y trayendo como conclusión una menor estabilidad financiera.
- c. Se infiere que las empresas con políticas sólidas y con costos de venta bien gestionados suelen ser más atractivas para los inversores y otros stakeholders, lo que puede facilitar la obtención de financiamiento y el desarrollo de relaciones comerciales sólidas y una mayor permanencia a lo largo del tiempo.
- d. El coste de las ventas se considera crucial para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite a la empresa identificar las áreas que necesitan desarrollo, aprovechar al máximo sus recursos y aprovechar las posibilidades de expansión.

5.3 Recomendaciones

- a. Es fundamental llevar un registro exhaustivo y preciso de todos los gastos asociados a las adquisiciones. Junto con los costes indirectos, como los gastos generales y de funcionamiento, deben incluirse también los costes directos, como personal, suministros y gastos generales.
- b. Es crucial distinguir entre gastos fijos, que no afectan a los niveles de ventas, y costes variables, que cambian en función de la producción o el volumen de ventas. Esto permite mejorar la planificación financiera y estratégica.
- c. Implementar la negociación con proveedores, ayudara de manera efectiva acordar con los proveedores para obtener precios y condiciones

favorables. Mantén relaciones sólidas con proveedores confiables que ofrezcan calidad y costos competitivos.

- d. Implementar el proceso de evaluación de rentabilidad con clientes, brindará la posibilidad de evaluar la rentabilidad de los clientes, permitiendo identificar a los clientes más rentables y enfocar los esfuerzos de marketing y ventas de manera más efectiva.

FUENTES DE LA INFORMACIÓN

- ✓ Acevedo, Arias, Ortega (2017) Sostenibilidad Financiera Empresarial – Trabajo para optar al título de la tecnología en Gestión Financiera.
- ✓ Arrestegui (2022) Efectos de Los Costos de los Productos en la Rentabilidad de las Mypes de Ventas de Material de Construcción en la Ciudad Chachapoyas 2019-2020 – Tesis para la obtención del Título Profesional de Contador Público.
- ✓ Backer, M.; Jacobsen, L. Y. Ramírez, D. “Contabilidad de Costos, un Enfoque Administrativo para la Toma de Decisiones” México, Editorial Mc. Graw Hill, 2º edición (743 p.)
- ✓ Cayab editorial. (2023, April 27). Sostenibilidad financiera. Sustainbase.
- ✓ Enrique, Mamani y Mendoza (2019) “El Costo de Venta y la Utilidad en la Línea Comercial de Laboratorio en la Empresa Proyectos Pesacon SAC” - Tesis para Optar por El Título Profesional de Contador Público.
- ✓ Horngren, Datar y Rajan (2012) Contabilidad de Costos Enfoque Gerencial Decimacuarta Edición.
- ✓ Infante, Monge & Sosa (2020), *El Costo de ventas y su incidencia en la determinación del impuesto a la renta de la empresa LPD SAC, año 2019*. Lima Perú recuperado de:
<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/4864>
- ✓ Kotler, P. (2010). Recuperado de <http://phlpktler.blogspot.com/>
- ✓ Moscol, & flores (2019) Control de materiales y su relación con el costo de venta de la Empresa Velt SAC en el distrito de Jesús María del período 2019
- ✓ Portilla, Quiñonez, Armijos (2021) Auditoría Integral en Inventarios y Costos de Ventas en Negocios del Cacao Ecuatoriano” Revista de ciencias sociales, 27(3), 391-403, información obtenida de Universidad del Zulia de Ecuador, revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Vol. XXVII, Ecuador
- ✓ Seminario (2021), Los Costos de Producción y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa AGROVERDE SAC en San Lorenzo año 2019.

- ✓ Solís M. (2014) El costo de ventas
<http://es.slideshare.net/ManuelSolisMarquez/12costo-deventas>
- ✓ <https://www.gerencie.com/diferencia-entre-costo-y-gasto.html>
- ✓ RAE. (2017). Definición de sostenibilidad financiera - Diccionario panhispánico del español jurídico - RAE. Diccionario Panhispánico Del Español Jurídico - Real Academia Española. <https://dpej.rae.es/lema/sostenibilidad-financiera>

ANEXOS

ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTA EN LA GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTA DE ACCESORIOS NAVALES EN CALLAO 2022

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES INDICADOR	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿Como la aplicación del costo de ventas incide en la generación de la sostenibilidad financiera en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>A. ¿De qué forma los costos de bienes y servicios influyen en el compromiso de gasto en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022?</p> <p>B. ¿De qué manera el valor del inventario incide en la capacidad de aumento de rentabilidad en la empresa de venta de accesorios navales en callao 2022?</p> <p>C. ¿En qué medida los costos directos e indirectos influyen en la reducción de costos en la empresa de ventas de accesorios navales en el callao 2022?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Mostrar la incidencia que tiene el costo de ventas en la generación de la sostenibilidad financiera en la empresa de venta de accesorios navales en callao 2022.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>A. Demostrar cómo los costes de productos y servicios influyen en el presupuesto de la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.</p> <p>B. Conocer si el valor del inventario incide en la capacidad de aumento de rentabilidad en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.</p> <p>C. Identificar si los costos directos e indirectos influyen en la reducción de costos en la empresa de ventas de accesorios navales en el callao 2022.</p>	<p>Hipótesis principal</p> <p>La aplicación del costo de ventas incidirá de manera positiva en la sostenibilidad financiera en la empresa de venta de accesorios navales en callao 2022.</p> <p>Hipótesis secundarias</p> <p>A. Los costos de bienes y servicios influirán favorablemente en el compromiso de gasto en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.</p> <p>B. El valor del inventario incidirá mejorando la capacidad de aumento de rentabilidad en la empresa de venta de accesorios navales en el callao 2022.</p> <p>C. Los costos directos e indirectos influirán notablemente en la reducción de costos en la empresa de ventas de accesorios navales en el callao 2022.</p>	<p>Variable independiente</p> <p>X: Costo de venta</p> <p>INDICADORES</p> <p>X₁: Costo de bienes y servicios. X₂: Valor del inventario. Costos directos e indirectos.</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Y: Generación de la sostenibilidad financiera</p> <p>INDICADORES</p> <p>Y₁: Compromiso de gasto. Y₂: Aumento de la rentabilidad. Y₃: Reducción de costos.</p>	<p>1. Tipo de Investigación</p> <p>Aplicada</p> <p>2. Nivel de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Descriptivo ○ Explicativo ○ Correlacional <p>3. Diseño</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Por objetivos <p>4. Población</p> <p>La población de trabajadores Hombres y mujeres es de 14</p> <p>5. Muestra</p> <p>La muestra de trabajadores hombres y mujeres es: n = 14</p> <p>6. Técnicas de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Encuestas <p>7. Instrumentos de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ficha de encuesta.

ANEXO N°2: ENCUESTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de **“LA APLICACIÓN DEL COSTO DE VENTAS EN LA GENERACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA EN LA EMPRESA DE VENTA DE ACCESORIOS NAVALES EN CALLAO 2022”**.

Dado que son cruciales para la investigación en curso, le rogamos que responda a las siguientes preguntas de forma clara y concisa. Su participación en esta técnica anónima será muy apreciada.

1. ¿Usted considera que la determinación de **costo de venta** tiene impacto positivo en la empresa?

Si () No () No sabe ()

2. ¿Cree usted que determinando correctamente los **costos de bienes y servicios** que comercializamos pueda generar un aumento de la rentabilidad en la empresa?

Si () No () No sabe ()

3. ¿Usted considera que la empresa conoce sus **costos directos e indirectos**?

Si () No () No sabe ()

4. ¿Sabe usted que método de inventario utiliza la empresa **PEPS, UEPS o promedio ponderado**?

Si () No () No sabe ()

5. ¿Considera que se está realizando un adecuado tratamiento de las **materias primas** por parte del área de logística?

Si () No () No sabe ()

6. ¿Está de acuerdo con que se contrate empresas que brinden servicios de inventarios cada 6 meses para mejorar el control del **valor del inventario** en la empresa?

Si () No () No sabe ()

7. ¿Usted ha observado algún manejo inadecuado referente al **inventario** en la empresa?

Si () No () No sabe ()

8. ¿Usted considera que se debería implementar un mejor control de los **costos directos** en los que incurre la empresa?

Si () No () No sabe ()

9. ¿Usted cree que se debe implementar un procedimiento de control de **materias primas**, para conocer el impacto que tiene en la empresa?

Si () No () No sabe ()

10. ¿Considera que los **gastos de personal y marketing** (costos indirectos) son importantes para la empresa y su desarrollo?

Si () No () No sabe ()

11. ¿Considera usted que la empresa maneja **gastos presupuestados** en todas las áreas?

Si () No () No sabe ()

12. ¿Cree usted que la empresa cuenta con una adecuada tecnología para **manejo logístico**?

Si () No () No sabe ()

13. ¿Cree usted que la empresa cuenta con una adecuada estrategia de fidelización de clientes?

Si () No () No sabe ()

14. ¿Considera usted que el cambio de proveedores puede generar un impacto positivo en la generación de sostenibilidad financiera dentro de la empresa?

Si () No () No sabe ()

15. ¿Ud. Cree que en la empresa existe una buena Ejecución de gasto?

Si () No () No sabe ()

16. ¿Cree usted que debe haber mayor enfoque respecto a la Ahorro de costo energéticos dentro de la empresa?

Si () No () No sabe ()

17. ¿En su área, sus compañeros de trabajo conocen sobre el concepto de Reducción de costos?

Si () No () No Sabe ()

18. ¿Sabe Usted el significado de Ratios?

Si () No () No sabe ()

19. ¿Cree usted que el área donde trabaja tiene alguna repercusión en la utilidad que genera la empresa?

Si () No () No sabe ()

20. ¿Cree usted que se debe mejorar el proceso de órdenes de compra o servicios que se utiliza en la actualidad para mejorar un [Aumento de la rentabilidad?](#)

Si ()

No ()

No sabe ()