



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ
CARRION**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

TESIS

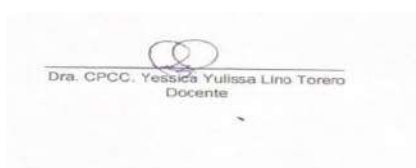
**COSTO DE VENTAS Y SU IMPORTANCIA PARA LA GERENCIA EN
EMPRESA LA POSITIVA SEGUROS EN DISTRITO DE HUACHO 2019**

PARA OPTAR TITULO DE CONTADOR PUBLICO

PRESENTADO POR:

MARIA CLAUDIA ESPINOZA CABREL

ASESOR:



.....
Dra. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO

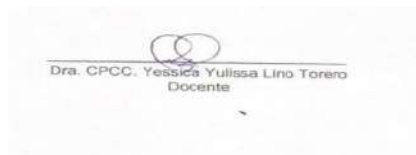
HUACHO – PERÙ

2021

NOMBRE DEL AUTOR:

MARIA CLAUDIA ESPINOZA CABREL

ASESOR



.....
Dra. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO

**COSTO DE VENTAS Y SU IMPORTANCIA PARA LA GERENCIA EN
EMPRESA LA POSITIVA SEGUROS EN DISTRITO DE HUACHO 2019**

JURADO EVALUADOR

DR. MIGUEL A. SUAREZ ALMEIRA

Dr. CPCC.

PRESIDENTE

MG. RAUL CANO CURIOSO

Mg. CPCC.

SECRETARIO

MG. CPCC. FREDY JAVIER HUACHUA HURANCA

Mg. CPCC.

VOCAL

DEDICATORIA:

A Dios: Jehová y su hijo Jesucristo por darme su infinito amor y salud para lograr mis objetivos.

A mi Madre y Hermana

Margot y Fiorella por todo el amor y dedicación que me dio, en mis primeros años motivando en mí ser una persona de bien.

A mis abuelos por siempre inculcarme a siempre salir a delante y por acompañarme y no permitirme flaquear o declinar ante ninguna dificultad.

AGRADECIMIENTO:

Mi agradecimiento muy especial al Dra. Yessica Yulissa Lino Torero, por su valioso aporte y orientación académica, científica para la realización de la presente tesis

ÍNDICE GENERAL

CARATULA	i
TITULO	ii
DEDICATORIA.	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE	vii
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCION	xiii
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	2
1.2.1 Problema general	2
1.2.2 Problema específico	3
1.3 Objetivos de la investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos	3
1.4 Justificación de la investigación	4
1.5 Delimitación del estudio	4
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
2.1. Antecedentes de la investigación	6
2.2. Investigaciones internacionales	6
2.3. Investigaciones nacionales	7
2.3.1 Bases teóricas	9
2.3.2 Bases filosóficas	12
2.3.3 Definición de términos básicos	12
2.3.4 Hipótesis de investigación	15

2.4.	Hipótesis general	15
2.5.	Hipótesis específicas	15
2.6.	Operacionalización de variables	16
	CAPITULO III	
	METODOLOGIA	
3.1.	Diseño metodológico	18
3.2.	Población y muestra	20
3.2.1	Población	20
3.2.2	Muestra	20
3.3	Técnicas de recolección de datos	22
3.4	Técnicas para el procesamiento de la información	24
	CAPITULO IV	
	RESULTADOS	
4.1.	Análisis de resultados	26
4.2	Contrastación de hipótesis	47
	CAPITULO V	
	DISCUSION	
5.1.	Discusión de resultados	57
	CAPITULO VI	
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1.	Conclusiones	58
6.2.	Recomendaciones	60
	REFERENCIAS	
7.1.	Fuentes documentales	62
7.2.	Fuentes bibliográficas	63
7.3.	Fuentes electrónicas	64
	Anexos	65

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Se cumple con objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho	27
Tabla 2	Se cumple con el nivel de rendimiento del producto em empresa La positiva Seguros en Huacho	29
Tabla 3	El nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho	31
Tabla 4	La ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho	33
Tabla 5	El costo de ventas es importante para gerencia en compañía la positiva seguros en distrito Huacho	35
Tabla 6	Se cumple con presupuesto de ventas aprobado para empresa La positiva seguros en distrito de Huacho	37
Tabla 7	Los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros son correctas	39
Tabla 8	Se toma en cuenta problemas que se presentan para el cierre de negocios en empresa La positiva seguros en Huacho	41
Tabla 9	La inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho	43
Tabla 10	La gerencia de empresa la Positiva seguros cumple con aplicación de costos de ventas en productos en ciudad Huacho	45
Tabla 11	Nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.....	47
Tabla 12	El nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.....	49
Tabla 13	Nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.....	51
Tabla 14	Ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros.....	53
Tabla 15	Costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.....	55

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Se cumple con objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho	28
Figura 2	Se cumple con el nivel de rendimiento del producto em empresa La positiva Seguros en Huacho	30
Figura 3	El nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho	32
Figura 4	La ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho	34
Figura 5	El costo de ventas es importante para gerencia en compañía la positiva seguros en distrito Huacho	36
Figura 6	Se cumple con presupuesto de ventas aprobado para empresa La positiva seguros en distrito de Huacho	38
Figura 7	Los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros son correctas	40
Figura 8	Se toma en cuenta problemas que se presentan para el cierre de negocios en empresa La positiva seguros en Huacho	42
Figura 9	La inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho	44
Figura 10	La gerencia de empresa la Positiva seguros cumple con aplicación de costos de ventas en productos en ciudad Huacho	46
Figura 11	Nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.....	48
Figura 12	El nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.....	50
Figura 13	Nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.....	52
Figura 14	Ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros.....	54
Figura 15	Costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.....	56

RESUMEN

Objetivo: Analizar como el costo de ventas es importante para la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019. **Métodos:** La población estuvo compuesta por 88 sujetos entre: empresarios, profesionales, colaboradores, definidos por muestreo probabilístico, manejamos como medida de cualidad la sucesión Likert. Entre dimensiones tenemos: tributos, transferencia, servicios, ornamento. La convicción, fue certificada por diligencia de transcurso computacional SPSS, Traslación 22.0 del modelo de reciprocidad de Pearson, de confianza del 95%. La prueba de ji cuadrada. **Resultados:** Los resultados muestran el (53.26%) están muy de acuerdo que el costo de ventas es importante en la gerencia de empresa de seguros la positiva en el distrito de Huacho y en cuanto al cumplimiento de la aplicación de costos de ventas un (51.09%) están de acuerdo. **Conclusión:** Los resultados muestran que el costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019. ($2.24E-106 < 0.05$).

Palabras Claves: costos, costos de ventas, gerencia, administración, empresas de seguros.

ABSTRACT

Objective: Analyze how the cost of sales is important for the management in the company The positive insurance in the district of Huacho 2019. Methods: The population was composed of 88 subjects among: entrepreneurs, professionals, collaborators, defined by probability sampling, we used as a measure of quality the Likert sequence. Among dimensions we have tributes, transfer, services, ornament. The conviction was certified by SPSS computational course diligence, Translation 22.0 of the Pearson reciprocity model, 95% confidence. The chi-square tests. Results: The results show that (53.26%) strongly agree that the cost of sales is important in the management of the insurance company, the positive one in the district of Huacho and in terms of compliance with the application of cost of sales a (51.09 %) they agree. Conclusion: The results show that the cost of sales is important for the management of the management in company La Positive Insurance in the district of Huacho 2019. (2.24E-106 <0.05).

Keywords: costs, sales costs, management, administration, insurance companies.

INTRODUCCION

La investigación, Costo de ventas y su importancia para la gerencia en empresa la positiva seguros en distrito de Huacho 2019, su desarrollo se elaboró de acuerdo a métodos convenientes de la Universidad del cual la facultad de ciencias económicas, contables y financieras emplea de manera habitual, se inicia del argumento del problema, bases doctrinarias del marco teórico, procedimiento; consecuencias; discusión; soluciones; recomendaciones; de la misma forma se cumple en anexar los concernientes a la encuesta utilizada para la producción de información, la estructura fue ejecutada sobre la base de los ítems aprobados, de la forma siguiente:

Capítulo I: Planeamiento, se desarrolló la metodología de investigación científica, iniciando con descripción de la realidad problemática, formulación del problema, objeto de investigación, justificación, limitación como la posibilidad del estudio.

Capítulo II: Marco Teórico, se procedió a revisar antecedentes de indagaciones internacionales como nacionales se desarrolló sus bases teóricas, filosóficas, esclarecimiento de términos básicos, para luego exponer la hipótesis general, específicas, para seguidamente tratar operacionalización de variables con sus respectivas dimensiones, indicadores e índices.

Para el Capítulo III: Metodológica, su población estuvo constituida por 114 individuos entre empresarios, profesionales, colaboradores, y profesionales

como especialistas a prueba de expertos, quienes laboran en manera directa e indirecta en empresa La positiva en el distrito de Huacho.

Capítulo IV: Resultado presentada estadísticamente sobre respuestas a cada interrogante formulada, defendida en gráficas elaboradas; los datos utilizados se encuentran clasificados de manera categórica, para cada una de ellas, desarrollando con el procedimiento descriptivo consignado para dichos fines.

Por el Capítulo V: compuesto por la discusión, en la cual se muestra la opinión de numerosos autores, con relación a costo de ventas su importancia para la gerencia en La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

Capítulo VI Conclusiones, como resultado de la aplicación de contrastación de hipótesis con las respuestas a las encuestas, generando así las recomendaciones orientadas a superar los problemas en la determinación de costos de ventas en las empresas de seguros La positiva.

Referencias compuesto por fuentes documentales, bibliográficas, electrónicas las cuales contienen bases teóricas como conceptuales que permitieron sustentar el trabajo desarrollado, así mismo se anexa la encuesta aplicada a la muestra.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCION DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

La compañía La Positiva está constituida por un Conjunto de empresas la misma que lleva 80 años de funcionamiento así misma que a nivel país cuenta con alrededor de 3,5 millones de clientes, de igual manera cuenta con un promedio de 38 sucursales en el país, una dicha como Seguros generales se dedica a la comercializar seguro a patrimonio, accidente, como de salud.

En la ciudad de Huacho cuenta con módulos instalados en el centro comercial Plaza del Sol, en la avenida Colon 601-distrito de Huacho, en la provincia de Huaura región Lima Provincias, zona estratégica en la cual les permite realizar la atención a sus clientes, con las características de transparencia en la indemnización de SOAT, por muerte pendiente de pago, como derechos del asegurado, de acuerdo con ley 27181 general de transporte y tránsito terrestre, en la cual se indica que todo vehículo automotor que circule en territorio de la republica debe contar con póliza vigente de seguro obligatorio de accidentes de tránsito (SOAT) según montos establecido por el respectivo reglamento. Así mismo mantiene la práctica de política de privacidad de información de los usuarios para el proceso de sus asesorías como atención que requieran.

Luego de visitar y dialogar con personal de la empresa hemos podido observar que para la determinación de sus líneas de seguros que desarrollan no se efectúan los análisis de costos en la determinación de sus productos como es para el caso de

Huacho, que si bien es cierto existen clientes por tratarse de una compañía de gran envergadura, existe un descuido en su identificación de los diferentes costos, que intervienen para la ejecución de dichos beneficios que les corresponde a los beneficiarios, sabemos que además incursionan en los seguros de vida, como con la compañía de intereses, en la cual sus capitales son invertidos para cumplir con sus clientes, ello implica pagar interés por el capital, lo cual es conocido como la renta del capital.

En tal sentido nos proponemos desarrollar el estudio, orientado al análisis de los diferentes costos, directos e indirectos que participan en la determinación de sus productos, mediante el cual la gerencia se encuentre en la capacidad de poder aplicar en forma adecuada los costos para la fijación de precios, teniendo en cuenta la rentabilidad que significa a la compañía La positiva seguros.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿De qué forma el costo de ventas es importante para la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019?

1.2.2 Problemas Específicos

- a.** ¿De qué manera el nivel objetivo de ventas es importante para el presupuesto de ventas en empresa la positiva seguros?
- b.** ¿En qué medida el nivel de rendimiento del producto es importante para las cotizaciones realizadas en empresa la positiva seguros?

c. ¿Cómo el nivel de tasa de deserción es importante para el cierre de los negocios en empresa la positiva seguros?

d. ¿Por qué la Gancia neta es importante para la determinación de la inversión realizada en empresa la positiva seguros?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.3.1 Objetivo General

Analizar como el costo de ventas es importante para la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019

1.3.2. Objetivos Específicos

a. Inspeccionar en qué medida el nivel objetivo de ventas es importante para el presupuesto de ventas en empresa la positiva seguros.

b. Identificar como el nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas en empresa la positiva seguros.

c. Verificar como el nivel de la tasa de deserción es importante para el cierre de los negocios en empresa la positiva seguros.

d. Evaluar porque la ganancia neta es importante para la determinación de la inversión realizada en empresa la positiva seguros.

1.4. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Consideramos que el estudio a desarrollar se justifica, por cuanto nos permitirá identificar las diferentes clases de costos que participan en la determinación del valor real de los productos que ofrece la compañía La positiva seguros, así como sus propias características para la gerencia defina sus productos en el mercado.

En el mismo sentido, se justifica por cuanto la gerencia de la compañía debe de contar con los estimados pertinentes con la finalidad que le permita evaluar la situación de los productos en el mercado, de manera que, para la evaluación de su rentabilidad, no se le presente dificultades futuras.

Por lo señalado estimamos que se justifica, apreciando que existe relación entre ambas variables para la identificación de los beneficios que significa en la conducción financiera de compañías dedicadas a la utilización de recursos de terceros, aspecto de suma importancia para el trabajo con transparencia.

1.5. DELIMITACION DEL ESTUDIO

En la ejecución de la exploración fue necesaria la visita a las oficinas de la Compañía, principalmente a las ubicadas en la ciudad de Huacho, con el objetivo de obtener información y datos directos, en la administración del tipo de productos relacionados con los asuntos de orden financiero.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

2.2. Investigaciones Internacionales

Barragán, C. (2015) su tesis: Implementación de un sistema de costos para empresa Soldimontajes Diaz Ltda., en la Universidad pedagógica y tecnológica de Colombia, la cual tuvo como objetivo general identificar el sistema que permita asignar los costos en forma razonable de los productos y servicios para la empresa Soldimontajes Diaz Ltda., para la metodología utilizo las fuentes primarias, como la observación directa, Adicionalmente la ejecución de encuestas como la aplicación de cuestionario a funcionarios de la entidad, Finalmente la autora llega a la conclusión la identificación de áreas generan actividades, procesos, procedimientos las cuales son elementos para conocer los costos en las incurre la empresa para la implementación del sistema de costos para seguimiento de mejora continua.

Jacome, L. (2016) en su tesis “Los Costos de Producción y la Fijación de los Precios de Venta en la Empresa Impactex”, en la Universidad Técnica de Ambato, tuvo como objetivo general: Estudiar la incidencia de los Costos de Producción en la Fijación del Precio de Venta para la determinación real de la utilidad en la empresa Impactex. La autora llega a la conclusión: La empresa no cuenta con información veraz de los costos incurridos durante el proceso productivo, lo que imposibilita la adecuada fijación del precio de venta. A la vez la Empresa no cuenta con un

adecuado control de Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; lo que no permite conocer la cantidad de recursos empleados en la producción y el costo que generan los mismos.

2.3. Investigaciones nacionales

Asencios, M. (2017) su estudio: Plan de Marketing para Línea de Seguros de Vida Individual – La Positiva Vida- Lima – Perú, dicha investigación tuvo como objetivo crecer en participación de mercado en línea de Vida Individual; para ello desarrollo se trató de una investigación cuantitativa para validar propuestas, de tipo exploratorio, con diseño muestral, para el proceso de obtención de información utilizo el cuestionario y la encuesta, posterior a ello se procesó la información, llegando a la conclusión que deberá de desarrollarse un cambio en la dirección y planteamiento estratégico en la línea de Seguros de Vida. Cambios notables en comunicación y sobre todo en el desarrollo de productos.

Vargas, N. (2019) en su tesis: Sistema de Costos para la mejora en la Rentabilidad de la empresa Agrotecsa S.A.C., Jaén; en la universidad Señor de Sipán, Pimentel, Trujillo – Perú, teniendo como objetivo general proponer un sistema de costos para mejorar la rentabilidad en empresa Agrotecsa S.A.C., el tipo de investigación es descriptiva, propositiva, de diseño no experimental, como técnicas utilizo la entrevista, encuesta, cuestionario, como las fichas de análisis, finalmente el autor llega a la conclusión que la rentabilidad es mínima a pesar de incremento de ventas, determinando que existe una muy lenta ganancia neta para los dueños.

Monroy, L. (2011) en su tesis: Análisis de los costos de comercialización y rentabilidad de la empresa vidriería 28 de Julio S.C.R.L., ciudad Puno; en la Universidad Nacional del Altiplano, Puno – Perú; tuvo como objetivo general analizar los costos de comercialización y su influencia en rentabilidad en empresa vidriería 28 de Julio S.R.L., el tipo de investigación es básica, analítico; de diseño no experimental – longitudinal, utilizo como herramientas el cuestionario, encuesta para la recolección de información, finalmente el autor concluye que para incrementar el volumen de ventas implica vender cada producto más rápido, generando un alta rotación de productos.

Chino, E. (2018) en su tesis: Costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en asociación de Artesanos Virgen del Carmen Pucara, en la Universidad Andina del Cusco, Perú, tuvo como objetivo establecer los costos de producción y fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en asociación de artesanos Virgen de Carmen Pucara, teniendo como tipo de investigación aplicada, de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de alcance descriptivo, utilizando las técnicas como herramientas entre ellos el cuestionario, encuesta, para la recopilación de datos e información, como de la contratación de propuestas la autoría llega a la conclusión que los costos de producción como fijación de precios de productos de cerámica establece sus costos por una sumatoria no tomando en cuenta los costos indirectos tales como servicios básicos.

2.3.1. BASES TEORICAS

COSTO DE VENTAS

Con relación a los costos; teniendo en cuenta sus características en el proceso de ventas y sus resultados que ello adquiere la empresa al respecto Flores (2000) indica: (...) se capitalizan en el inventario de productos terminados. Son egresos necesarios para adquirir o producir bienes. Es la medición del empleo de bienes y servicios que son utilizados para crear otros bienes y servicios. (p.18)

Es importante contar con una opinión sobre gastos, de manera que permita establecer la diferencia con los costos; en tal sentido para Torres (2006) gastos es: ...no se capitalizan, sino que como su nombre lo indica, se gastan en el periodo en el cual se incurren. Son egresos necesarios para producir rentas. (p.34).

En cuanto a la medición que permite identificar los costos de sus productos, en dicha manera es importante contar con una opinión, al respecto Callo (2003) precisa: ...medición del empleo de bienes y/o servicios que se extinguen en el desarrollo de las operaciones. (p.11).

En relación con la pérdida que se produce en la identificación de los costos como los gastos en ese sentido Torres (2006) indica: (...) es el exceso de todos los gastos sobre los ingresos totales de un periodo dado. Exceso de todo o la parte adecuada del costo de activos sobre los ingresos. (p.11)

GERENCIA EMPRESARIAL

La función más importante del personal de confianza en las compañías es el gerente para una dirección empresarial, el cual requiere de aptitudes empatía con los directivos y colaboradores, en tal sentido Belker y Topchik (2007) manifiestan: ...el gerente comisionado del logro que los trabajadores se entiendan en la responsabilidad de la compañía cumpla funciones con agrado no por obligación, tiene que lograr ganarse la confianza para ser expeditivas sus órdenes de gerente.

El gerente es quien asume la responsabilidad principal de gran timonel del negocio, por lo que debe analizar las características de sus funciones de las áreas, y saber la potencialidad de sus colaboradores con la finalidad de ser acertada sus decisiones, sobre ello Tobar (2010) asevera que: (...) tiene ocupaciones propias, el gerente es responsable de sumir como líder en la compañía y vigilar que cada área cumpla sus funciones de manera eficiente. Considerando que cuando eso no sucede se corre el riesgo que se incumpla con los objetivos propuestos de manera que el negocio será prospero.

Hoy debemos entender que el gerente debe de estar dotado de ciertas habilidades, como la de conocer la situación individual de sus colaboradores, saber en qué momento el intangible positivo permite aportar en la conducción de la empresa, al respecto Whetten y Cameron (2011) concretan que: (...) habilidades gerenciales son practicas orientadas a conocer el comportamiento personal de sus colaboradores sus relaciones entre ellos y el entorno externo, siempre preparados para sumir nuevos episodios en la dirección y desarrollo de los negocios.

Las actividades de experiencia es importante para que el gerente asuma una función que permita estar preparado para enfrentar dificultades en cualquier nivel funcional en la estructura de la empresa, debe asumir un liderazgo de ser alternativa de solución a los problemas empresariales, a ello, Madrigal (2009) lo llama: (...) habilidad, capacidad que asume una persona preparada para asumir su función en la organización, capaz de tomar medidas acertadas, resolver problemas adelantarse a los riesgos, para lo cual debe contar con los conocimientos y experiencia.

Un aspecto importante del gerente empresarial, es conocer claramente la capacidad o potencial de sus colaboradores, de manera que cuente con la destreza adecuada para la ubicación del personal en las áreas o departamento adecuado para articular la empresa, en ese escenario ya Robbins y Coulter, (2013) señalaban: (...) son experiencias demostrativas del personal ubicado en puestos menores; gerentes que consideran dichas destrezas son aquellos que logran la confianza de sus colaboradores y permite que contar con capacidad de dialogo con dichos colaboradores y directivos de la empresa de manera correcta e integral en la compañía.

La gerencia empresarial, deberá de contar con componentes importantes de valores, principios, como habilidad en la conducción de sus trabajadores, su relación con los directivos de manera que los acuerdo adoptados a ser ejecutados no tengan dificultades o se administren los riesgos, sobre ello Whetten y Cameron (2005) mencionan: ...el desarrollo de habilidades gerenciales es determinante para el éxito de la organización, las destrezas directivas son como un vehículo a través del cual la

estrategia y la práctica de herramientas administrativas llegan a conseguir el resultado esperado.

2.3.2 BASES FILOSOFICAS

COSTO DE VENTAS

Es la información estadística que se genera producto del análisis de la identificación de cada una de sus operaciones, para ello es necesario tener presente los importes invertidos, que permite indicar su proyección como la administración de los mismo, para proyectar la rentabilidad de sus productos.

GERENCIA EMPRESARIAL

Está relacionado al conjunto de operaciones empresariales realizadas por las compañías, que cuente con la finalidad de organizar controlar como conducir a través del planeamiento financiero sus operaciones, adecuadas a través de gerentes o directores financieros, por ello deberá de contar con la experiencia necesaria para su conducción en el mundo de los negocios.

2.3.3. DEFINICIONES DE TERMINOS BASICOS

OBJETIVO DE VENTAS

Esta referida a las expectativas que tienen las empresas para conducir y dirigir sus negocios, en función a las políticas de inversión y con el objetivo de la recuperación de los mimos, como la obtención de e rentabilidad razonable, que permita una función adecuada en el contexto empresarial.

RENDIMIENTO DEL PRODUCTO

Esta referido a la ganancias o utilidades que se generan en el proceso de las actividades que generan las personas en la producción de artículos, que generan rentabilidad, los resultados se miden en función a las unidades producidas, su inversión menos los costos generados, dan como resultados sus ganancias o pérdidas por los productos.

TASA DE DESERCIÓN

Considerado como el porcentaje de abandono o pérdida en el proceso de fabricación o elaboración del producto que luego se convierte en una merca de bienes producidos en el proceso de fabricación, y que atenta contra la capacidad de producción.

GANANCIA NETA

Consiste en la cantidad de ingresos que percibe la empresa por la venta de sus bienes producidos, o conocida también como utilidad a lo cual será producto del descuesto de todos los costos que generan la venta de un producto menos los impuestos pagados, o sea la ganancia bruta menos los costos, menos las obligaciones tributarias generan la utilidad o ganancia neta.

PRESUPUESTO DE VENTAS

Toda empresa cuenta con herramienta que les permita proyectar sus futuros ingreso con la finalidad de programar ingresos como gastos, en ese sentido el presupuesto de ventas se convierte herramienta para administrar, como en gestión y

control en el aspecto comercial, lo cual permite realizar las evaluaciones periódicas en el desarrollo empresarial.

COTIZACIONES REALIZADAS

Para la realización de compras o ventas es necesario que los departamentos pertinentes, cuenten con documento informativo que permita evidenciar propuestas o precios de manera que la gerencia empresarial esté en condiciones de tomar decisiones en aquellas cantidades que benefician a la misma, reduciendo la posibilidad de riesgos.

CIERRE DE LOS NEGOCIOS

Se relaciona en función a la información obtenida sobre hechos reales en sus ingresos producto de sus ventas o productos que deberán de ser evaluado, con la finalidad de observar si sus ventas permiten recuperar sus inversiones como la obtención de rentabilidad, y si ello genera perdidas que no permiten recuperar la inversión, es necesario que los niveles directivos tomen la decisión de cerrar la sucursal o proyecto.

INVERSION REALIZADA

Es el conjunto de acciones realizadas principalmente en bienes de capital duraderos, como de capital que permita obtener rentabilidad sobre dichos productos en un tiempo determinado, para lo cual se deberá de evaluar los niveles de riesgos, así como su posible ganancia antes de tomar dicha decisión.

2.4. HIPOTESIS DE INVESTIGACION

2.4. Hipótesis General

El costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

2.5. Hipótesis Específicas

a. El nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

b. El nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

c. El nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

d. La ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros

2.6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE INDEPENDIENTE

COSTO DE VENTAS

CONCEPTO OPRACIONAL

Definido como valor de venta, por la fabricación o costo de un bien o servicio, el mismo que es importante en periodo identificado, que además permite establecer los niveles de ingresos identificar cada uno d ellos procesos que

determinan los costos e identificar su real valor de venta que será registrado y expresado la situación contable y financiera de la empresa.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Variable Independiente	- Presupuesto bienes a producir	- Nivel de objetivo de ventas	- Evaluación productos vendidos
Costos de ventas	- Producción de bienes	- Rendimiento del producto.	- Calidad bienes producidos
	- Calidad de bienes producidos	- Nivel de tasa de deserción	- Evaluación ventas de productos
	- Capacidad de rentabilidad	- Ganancia neta	- Nivel de rentabilidad

VARIABLE DEPENDIENTE

GERENCIA EMPRESARIAL

CONCEPTO OPERACIONAL

Esta referida a la capacidad especializada que asume un gerente con experiencia en la gestión financiera, con la finalidad de asesorar y dirigir las expectativas en las compañías, para lo cual deberá de contar con la herramienta como planeamiento financiero, con el fin de reducir riesgos internos o externos.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Variable Dependiente	- Nivel de comercialización	de - Presupuesto de ventas	- Evaluación de utilidades
Gerencia empresarial	- Valorización de productos	de - Cotizaciones realizadas	- Análisis de valor de productos
	- Nivel de medición de calidad	- Cierre de los negocios	- Evaluación de costos de inversión
	- Capacidad de inversión en proyectos	- Inversión realizada en	- Recuperación de inversión

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO METODOLOGICO

Tipo de investigación

El tipo de investigación se define teniendo en cuenta la naturaleza del problema planteado y los objetivos determinados, por lo que consideramos que reunirá las condiciones básicas para su denominación como una investigación Descriptiva, por cuanto nos permitirá investigar la determinación de los costos de ventas en importante para la gerencia en empresas como la positiva seguros en la ciudad de Huacho.

Diseño de investigación

El diseño delimitado de la investigación por sus características fue Descriptivo Correlacional.

Enfoque

De acuerdo con las consideraciones del diseño de la investigación, la presente será desarrollada mediante un enfoque cuantitativo, por cuanto nos permitirá aportar sobre un hecho real tangible, observable, medible, como en la valuación de los costos de ventas de sus productos y su importancia que ello tiene para la gerencia en empresa la Positiva seguros en la ciudad de Huacho.

Para su desarrollo fue necesaria la utilización de los siguientes métodos:

HISTORICO

Dicho método importante que será utilizado con la finalidad que nos permita conocer cómo se determinan los costos de venta de los productos que oferta la empresa La positiva seguros, y el comportamiento de la gerencia financiera en la ciudad de Huacho.

DESCRIPTIVO

Método que nos permitirá estudiar las diferentes variables que se utilizan para la determinación de los costos de ventas de sus productos que expende la Compañía La positiva seguros, como el accionar de la gerencia financiera en la ciudad de Huacho.

EXPLICATIVO

Dicho método será utilizado con el fin, de que nos permita explicar cómo se aplica el proceso para la determinación de los costos de ventas de sus productos que ofrece la compañía La positiva seguros, como su accionar de la gerencia financiera en la ciudad de Huacho.

ANALITICO

Dicho método nos ayudó a desarrollar el análisis de cada uno de los procesos de cumplimiento en la determinación del valor de venta de los productos que ofrece al mercado la compañía La positiva seguros, así como la importancia que ello significa para la gerencia financiera en la ciudad de Huacho.

3.2. POBLACION Y MUESTRA

3.2.1 Población

En el desarrollo de la investigación consideramos que nuestra población estará constituida por 114 personas que laboran en la empresa La positiva Seguros, así como a expertos en el conocimiento de seguros como profesionales a juicio de experto.

3.2.2 Muestra

En el desarrollo de la presente investigación la muestra corresponde a un grupo de personas tomadas de acuerdo con la población seleccionada. Por lo que el tamaño de la muestra estará constituido por 88 personas entre empresarios, profesionales colaboradores, para lo cual utilizaremos fórmula de muestreo aleatorio simple para estimar proporciones, cuando se trata de una población finita o conocida, la cual se detalla a continuación:

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

De dónde:

n= Tamaño de la muestra

Z= Valor de la abscisa de curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

P= Porción de empresarios, profesionales, colaboradores, quienes manifestaron que el costo de venta es importante para la gerencia

financiera en compañía La positiva seguros en la ciudad de Huacho. (Se asume $P=0.5$).

Q= Porción empresarios, profesionales, colaboradores, quienes manifestaron que el costo de venta es importante para la gerencia financiera en compañía La positiva seguros en la ciudad de Huacho. ($Q = 0.5$, valor asumido debido al desconocimiento de Q).

E= Porción por falla 0.05

N= Población

n= Tamaño óptimo de muestra.

Entonces, se tendrá en cuenta a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error

Remplazando cálculos tenemos

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (114)}{(0.05)^2 (114-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{109.4856}{1.2429}$$

$$n = 88.08$$

$$n = 88$$

3.3 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

Técnicas empleadas

Cuestionario

Instrumento que nos permitió obtener opinión de los individuos identificados en la muestra seleccionada con la finalidad de contrastar con las hipótesis.

Encuestas

La técnica de encuesta nos permitió obtener datos, información y opinión de encuestados en relación a la importancia que tienen los costos de ventas de los productos que expenden la compañía La positiva seguros en la ciudad de Huacho.

Análisis Documental.

Dicha técnica documental que nos ayudó en la selección de la documentación la cual fue analizada en relación a como de determinan los costos de ventas de los productos de la compañía La positiva seguros y su importancia para la gerencia financiera en la ciudad de Huacho.

Descripción de los instrumentos

Ficha bibliográfica:

Dicho instrumento fue utilizado para el proceso de la recopilación de textos, monografías, revistas, periódicos, y trabajos que se utilizaran en la investigación, así como de Internet relacionados con los costos de ventas y su importancia en la gerencia financiera en compañías de seguros.

Guía de entrevista

La Guía de entrevista permitió obtener información directa de los entrevistados que serán seleccionados aleatoriamente entre ellos gerentes, profesionales a prueba de expertos quienes darán su opinión en cuanto a la importancia de los costos de venta para la gerencia financiera en compañía La positiva seguros en la ciudad de Huacho.

Ficha de encuesta

Dicho instrumento se aplicará para el acopiamiento de los datos e información que se obtenga por parte de empresarios, gerentes, colaboradores como profesionales a prueba de expertos, que laboran directa o indirectamente en empresas de seguros en la ciudad de Huacho.

Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Del desarrollo de los instrumentos elaborados que fueron puestos en consulta a profesionales con la experiencia requerida, lo cual fueron comprobados para determinar su confiabilidad, como la aplicación de la encuesta (10) como piloto a 88 personas quienes serán determinados al azar entre la muestra determinada como a empresarios, gerentes, colaboradores como profesionales a prueba de expertos con la finalidad de comprobar la calidad de la información obtenida.

3.4. TECNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

Técnicas de Análisis

Se emplearon las siguientes técnicas:

- Análisis documentado
- Conciliación de datos
- Información
- Búsqueda

Técnicas de Procesamiento de Datos

Trabajo de investigación permitió el procesamiento de datos obtenidos de las diferentes fuentes bibliográficas por medio de la utilización de diversas técnicas como:

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de Cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. ANALISIS DE RESULTADOS

El estudio de exploración al finalizar expresa necesariamente las respuestas a través de opiniones en relación a costos de ventas y su relación o incidencia en la Gerencia por lo que hemos recurrido a diferentes estudios internacionales como nacionales, así como a profesionales especialistas en dichos actos, el cual comparando con autores y especialistas se considera que efectivamente es importante el estudio y análisis de los costos como ella influye en las empresas principalmente en los costos de ventas lo cual les permite mejorar la situación de sus costos de ventas, entendiendo que los costos desde el proceso de la adquisición de las materias primas , así como los procesos de identificar los diferentes costos que intervienen en la fabricación como transformación de los productos o servicios en las compañías, lo cual permite a las diferentes gerencias cumplir en forma oportuna, y sobre todo la Gerencia General que pueda realizar la revisión de cumplimiento en función a los costos proyectados que permitirá contar toma de decisiones de manera oportuna y efectiva, de manera que los costos son de suma importancia en las compañías, cual fuera el servicios que presenta, o asume en los negocios. La gerencia debe asumir en forma adecuada la evaluación y cumplimiento con los reportes o informes oportunos que permite ser valuados y tomar decisiones de corrección de ser necesario, cuando los presupuestos de costos no se están cumpliendo de acuerdo a lo planeado, en tal sentido se coincide que efectivamente es importante; de lo visto podemos concluir que efectivamente los costos como el de venta en el presente su ubicación e identificación son de suma importancia para la toma de decisiones gerenciales en la empresa La positiva de seguros en el distrito de

Huacho. Para la explicación detallada de resultados hemos elaborado tablas porcentuales como graficas que explican las respuestas obtenidas las que a continuación se detallan:

4.1.1. OBJETIVO DE VENTAS

Tabla 1

Se cumple con objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	15	22.72	22.73	22.73
b. De acuerdo	14	21.21	21.21	43.94
c. Poco de acuerdo	12	18.18	18.18	62.12
d. En desacuerdo	20	30.30	30.30	92.42
e. Muy en desacuerdo	05	7.57	7.58	100.00
TOTAL	88	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

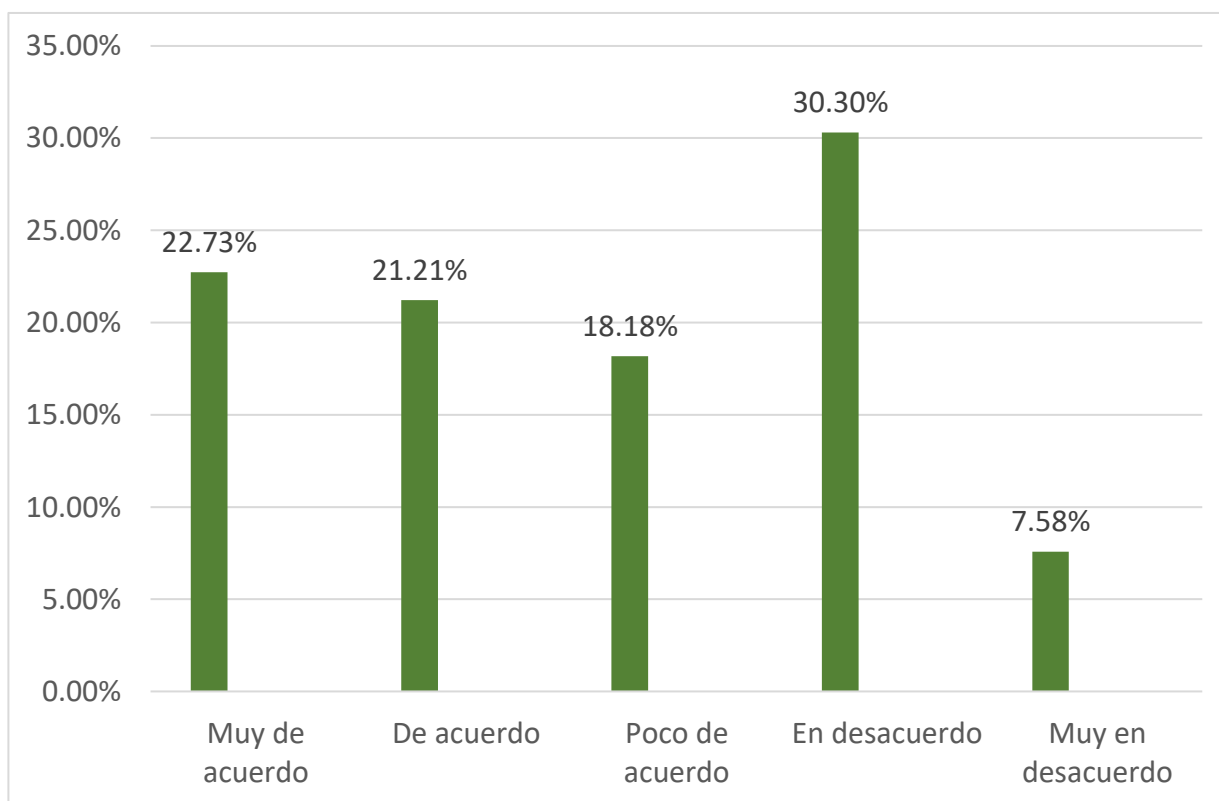


Figura 1. Se cumple con objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho

INTERPRETACIÓN

De la presentación de acuerdo a la gráfica que antecede los resultados de la encuesta han expresado, que 22.73% manifestaron estar muy de acuerdo que se cumple con objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho; el 21.21% reconocieron estar de acuerdo, no obstante un 18.18% consideraron estar poco de acuerdo, pero inversamente un 30.30% pensaron estar en desacuerdo, finalmente un 7.58% reconocieron estar muy en desacuerdo que se cumpla con el objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho

4.1.2. RENDIMIENTO DEL PRODUCTO

Tabla 2

Se cumple con el nivel de rendimiento del producto em empresa La positiva Seguros en Huacho.

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	19	28.78	28.79	28.79
b. De acuerdo	14	21.21	21.21	50.00
c. Poco de acuerdo	11	16.66	16.67	66.67
d. En desacuerdo	16	24.24	24.24	90.91
e. Muy en desacuerdo	6	9.09	9.09	100.00
TOTAL	66	99.97	100.00	

Nota: Elaboración propia

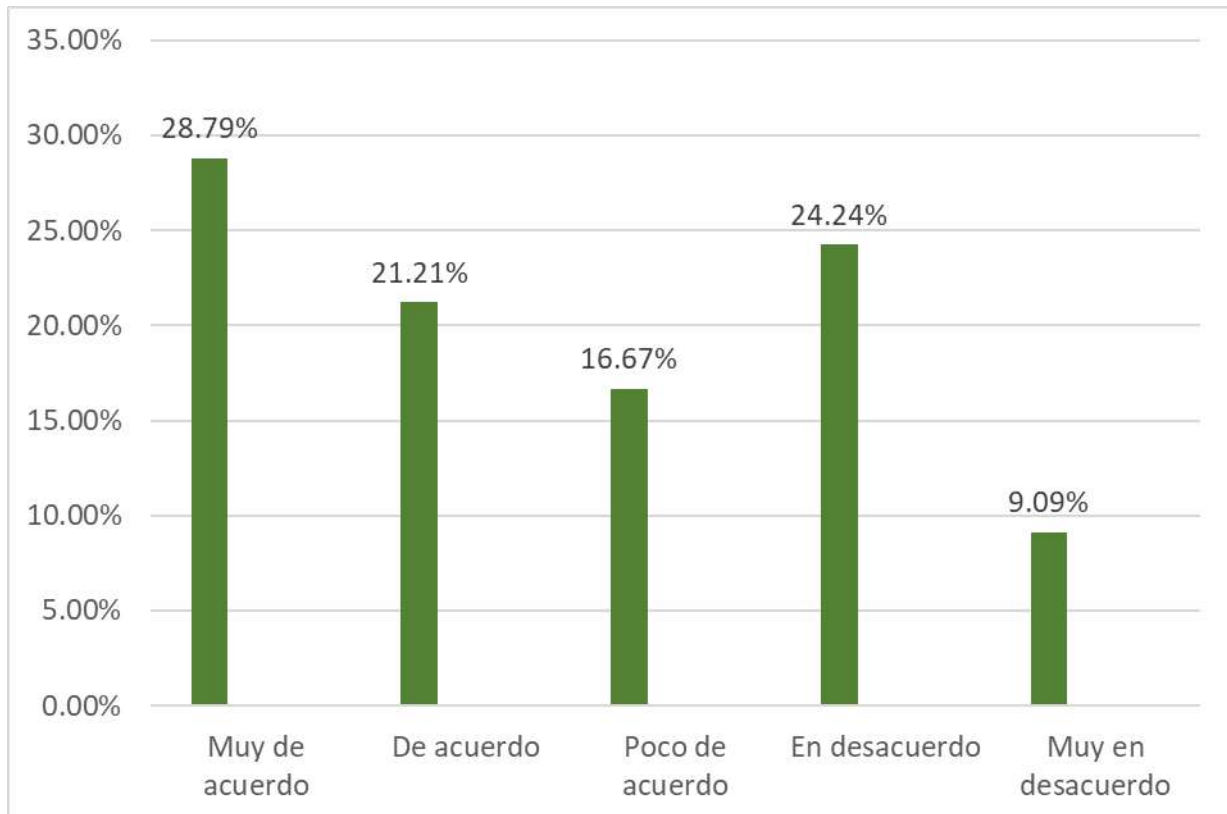


Figura 2. Se cumple con el nivel de rendimiento del producto en empresa La positiva Seguros en Huacho.

INTERPRETACIÓN

De la indagación al proceso de respuestas a interrogantes las cuales se exponen en grafica precedente, es necesario indicar un 21.74% opinaron estar muy de acuerdo que se cumple con el nivel de rendimiento del producto en empresa La positiva Seguros en Huacho; el 22.83% opinaron estar de acuerdo, un 18.48% respondieron estar poco de acuerdo, contrariamente 20.65% manifestaron estar en desacuerdo, finalmente el 16.30% opinaron estar muy en desacuerdo que se cumpla con el nivel de rendimiento del producto en empresa La positiva Seguros en Huacho.

4.1.3. TASA DE DECERSION

Tabla 3

El nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy acuerdo	15	30.43	30.43	30.43
b. De acuerdo	14	22.82	22.83	53.26
c. Poco de acuerdo	16	25.00	25.00	78.26
d. En desacuerdo	18	16.30	16.31	94.57
e. Muy en desacuerdo	07	5.43	5.43	100.00
TOTAL	66	99.97	100.00	

Nota: Elaboración propia

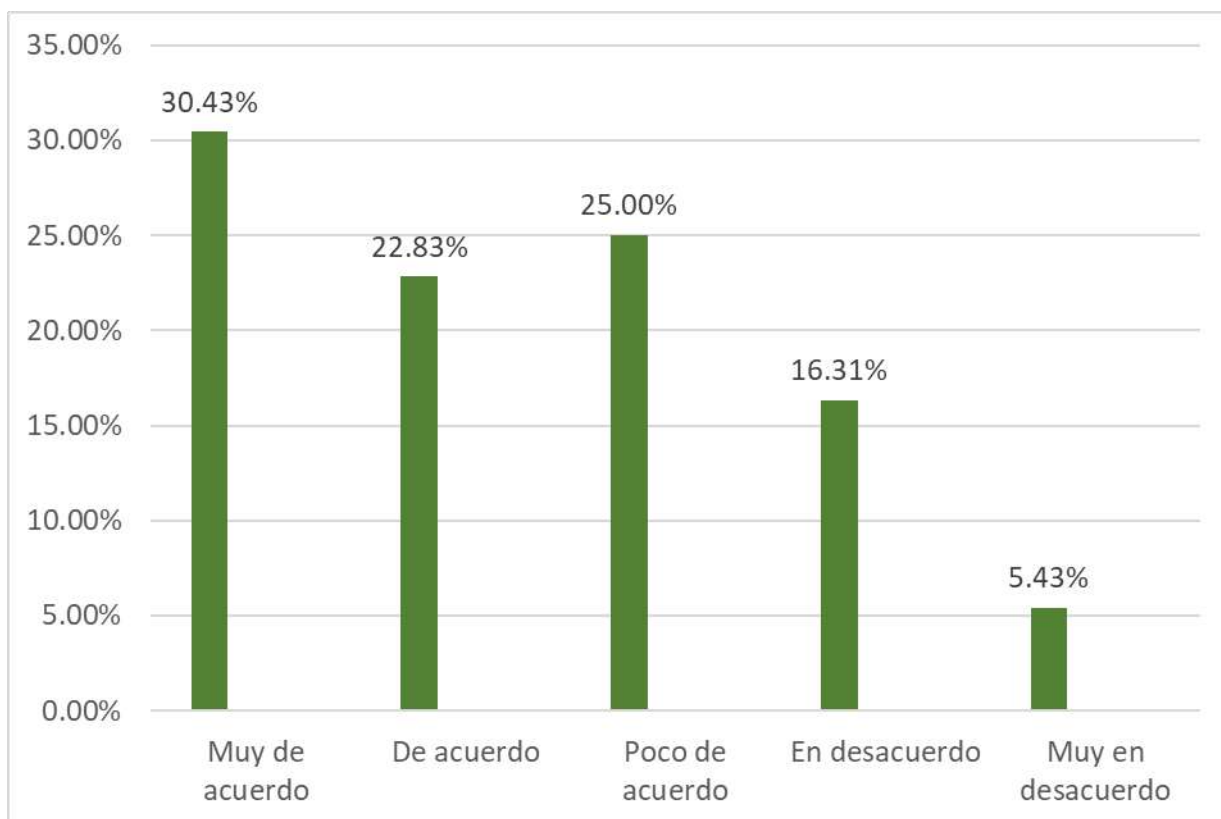


Figura 3. El nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho

INTERPRETACIÓN

De la pregunta formulada conseguimos estimar de respuestas obtenidas como se manifiestan en grafica que precede es necesario indicar un 30.43% consideraron estar muy de acuerdo que el nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho; el 22.83% opinaron estar de acuerdo, un 25.00% respondieron estar poco de acuerdo, contrariamente 16.31% manifestaron estar en desacuerdo, finalmente el 5.43% opinaron estar muy en desacuerdo que el nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho

4.1.4. GANANCIA NETA

Tabla 4

Considera que la ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	25	27.17	27.17	27.17
b. De acuerdo	22	23.91	23.91	51.08
c. Poco de acuerdo	18	19.56	19.57	70.65
d. En desacuerdo	19	20.65	20.65	91.30
e. Muy en desacuerdo	08	8.69	8.70	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

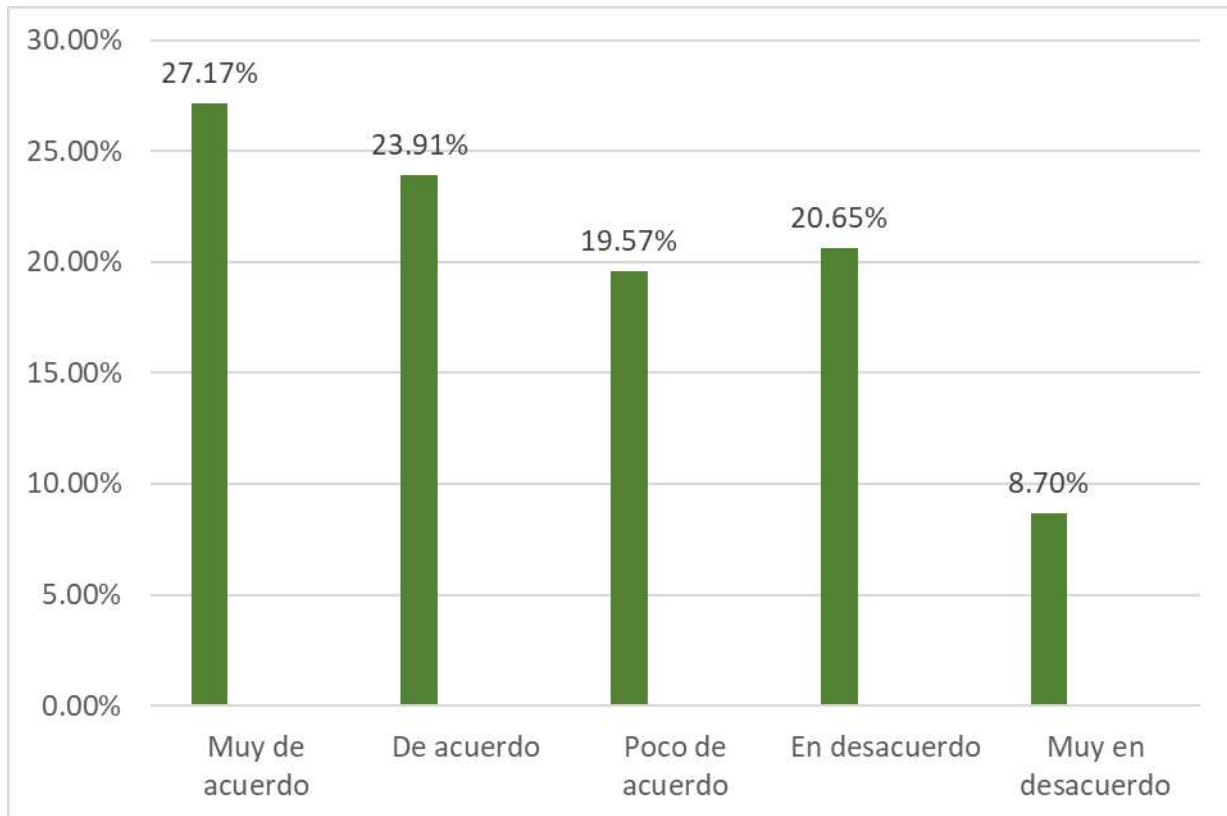


Figura 4. Considera que la ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho

INTERPRETACIÓN

Tal como logramos declarar a través de la gráfica que antecede nos permite señalar como, el 27.17% razonaron estar muy de acuerdo, que se considera que la ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho; un 23.91% consideraron estar de acuerdo, el 19.57% consideraron estar poco de acuerdo, pero contrariamente el 20.65%, consideraron estar en desacuerdo, finalmente el 8.70% consideraron estar muy en desacuerdo que se considere que la ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho

4.1.5. COSTO DE VENTAS

Tabla 5

Costo de ventas es importante para la gerencia en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	49	53.26	53.26	53.26
b. De acuerdo	19	20.65	20.65	73.91
c. Poco de acuerdo	15	16.30	16.30	90.21
d. En desacuerdo	06	6.52	6.52	96.73
e. Muy en desacuerdo	03	3.26	3.27	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

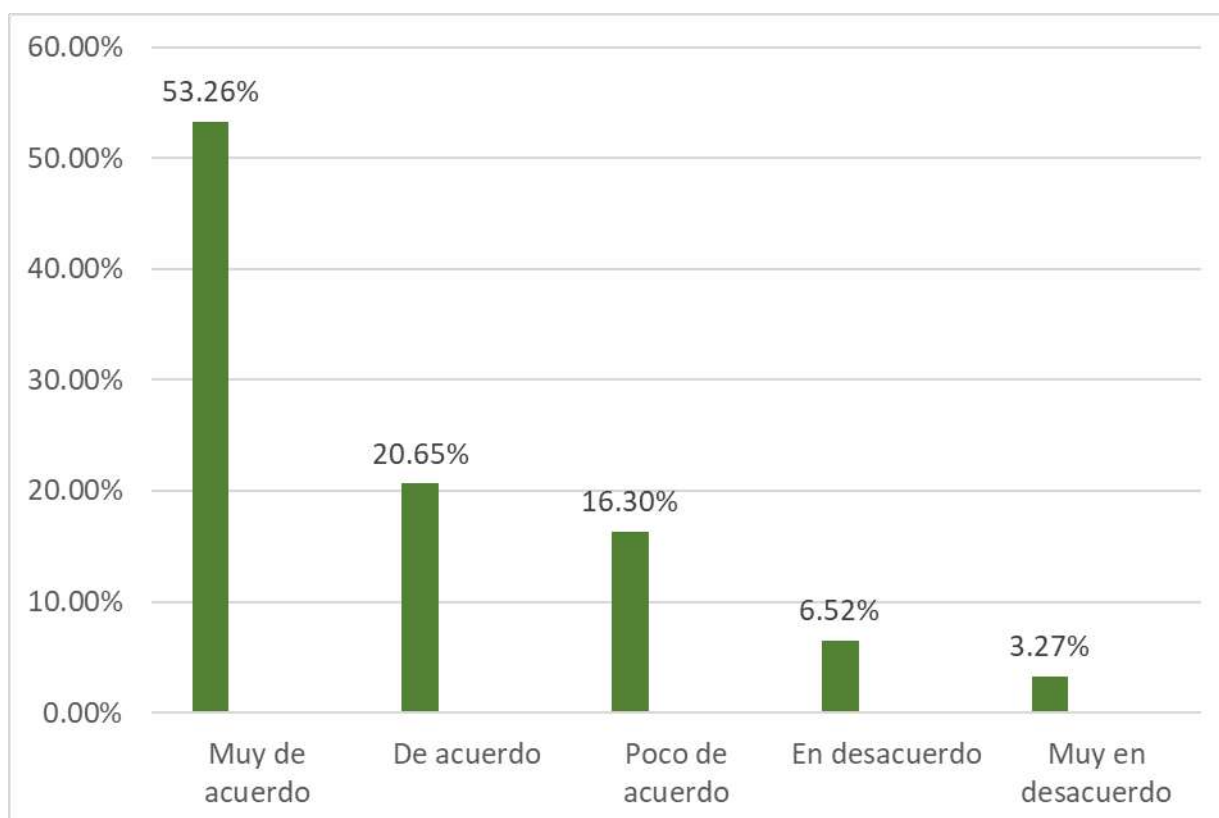


Figura 5. El costo de ventas es importante para la gerencia en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho

INTERPRETACIÓN

Tal como comprobamos de lo expresado en absoluciones a interrogantes expresadas en gráfica, precedentemente expuesta, expresa como un 53.26% consideraron estar muy de acuerdo que el costo de ventas es importante para la gerencia en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho; el 20.65% manifestaron estar de acuerdo; el 16.30% consideraron estar poco de acuerdo, sin embargo inversamente el 6.52% respondieron estar en desacuerdo, al culminar un 3.27% respondieron estar muy en desacuerdo que el costo de ventas sea importante para la gerencia en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho

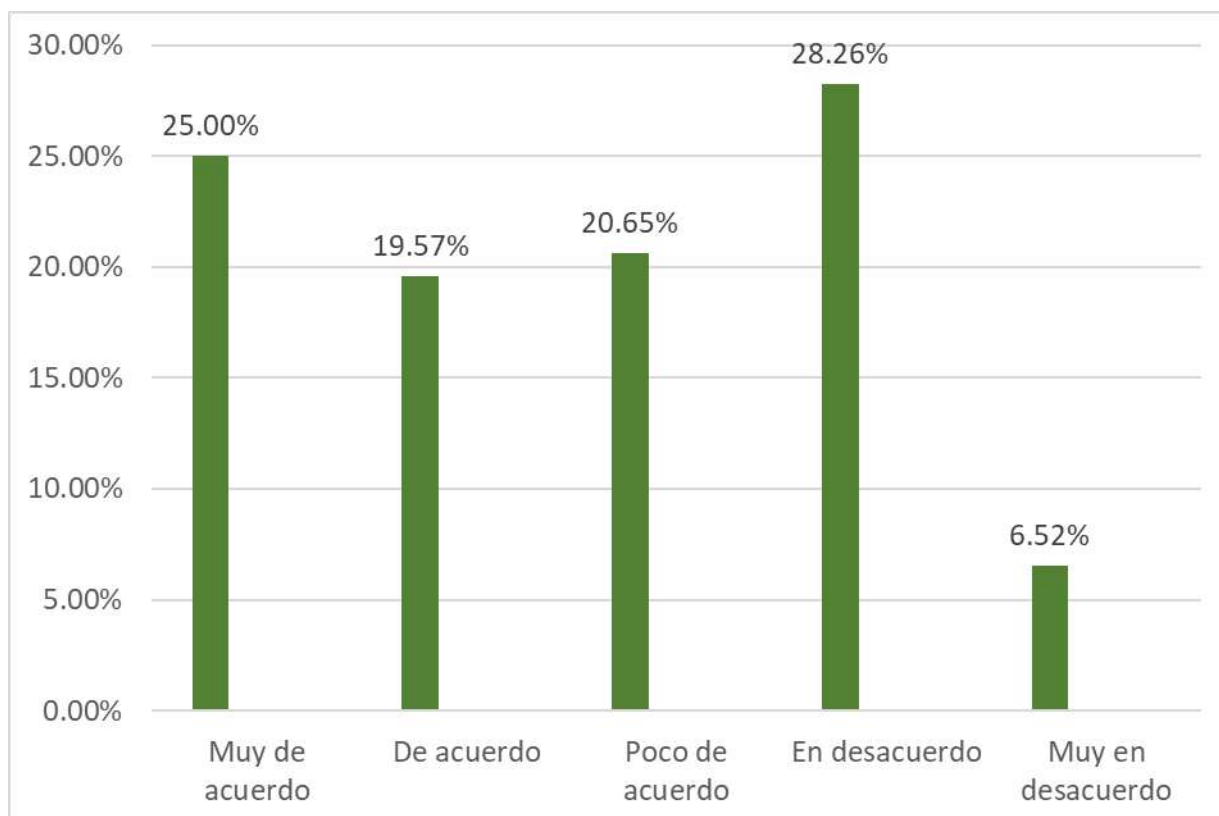
4.1.6. PRESUPUESTO VENTAS

Tabla 6

Se cumple con el presupuesto de ventas aprobado para la empresa La positiva seguros en distrito de Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	23	25.00	25.00	25.00
b. De acuerdo	18	19.56	19.57	44.57
c. Poco de acuerdo	19	20.65	20.65	65.22
d. En desacuerdo	26	28.26	28.26	93.48
e. Muy en desacuerdo	06	6.52	6.52	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia



Fuente 6. Se cumple con el presupuesto de ventas aprobado para la empresa La positiva seguros en distrito de Huacho

INTERPRETACIÓN

De las respuestas a obtenidas las cuales se exponen en la gráfica que antecedente en función a incógnitas esbozadas, conseguimos señalar como un 25.00% opinaron estar muy de acuerdo que se cumple con el presupuesto de ventas aprobado para la empresa La positiva seguros en distrito de Huacho; un 19.57% opinaron estar de acuerdo, un 20.65% opinaron estar poco de acuerdo; sin embargo de manera contrariamente el 28.26% opinaron estar en desacuerdo que se cumpla con el presupuesto de ventas aprobado para la empresa La positiva seguros en distrito de Huacho, finalmente el 6.52% respondieron estar muy en desacuerdo.

4.1.7. GOBIERNO LOCAL

Tabla 7

Los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros son correctas

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	17	18.47	18.48	18.48
b. De acuerdo	19	20.65	20.65	39.13
c. Poco de acuerdo	19	20.65	20.65	59.78
d. En desacuerdo	24	26.08	26.09	85.87
e. Muy en desacuerdo	13	14.13	14.13	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

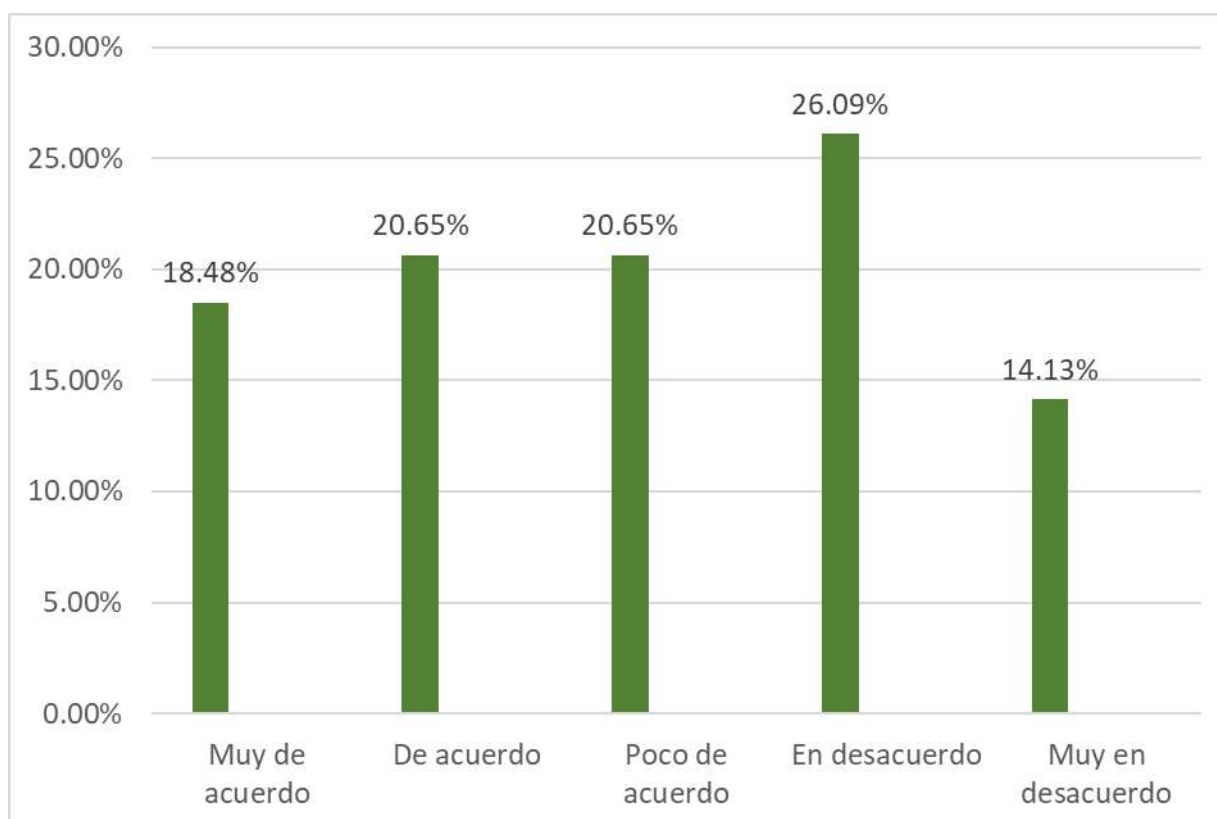


Figura 7. Los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros son

correctas

INTERPRETACIÓN

Como podemos observar las consecuencias derivadas de interrogación expresada que se describen en la gráfica precedente, podemos señalar que el 18.48% consideraron estar muy de acuerdo, que los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros son correctas; el 20.65% consideraron estar de acuerdo, un 20.65% consideraron estar poco de acuerdo; sin embargo contradictoriamente el 26.09% consideraron estar en desacuerdo, finalmente el 14.13% consideraron estar muy en desacuerdo que los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros sean correctas

4.1.8. SERVICIOS DE LIMPIEZA

Tabla 8

Se toma en cuenta los problemas que se presentan para el cierre de los negocios en la empresa La positiva seguros en Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	28	30.43	30.43	30.43
b. De acuerdo	17	18.47	18.48	48.91
c. Poco de acuerdo	13	14.13	14.13	63.04
d. En desacuerdo	26	28.26	28.26	91.30
e. Muy en desacuerdo	08	8.69	8.70	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

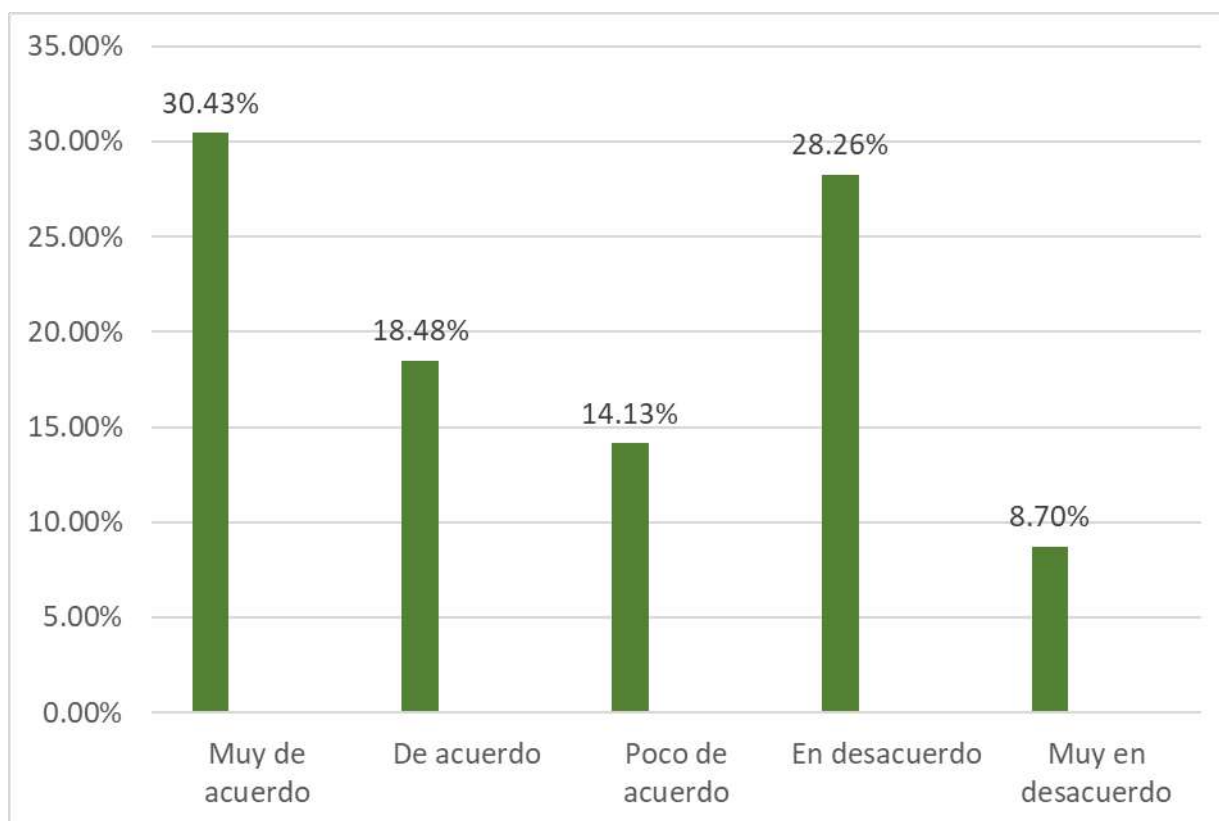


Figura 8. Se toma en cuenta los problemas que se presentan para el cierre de los negocios en la empresa La positiva seguros en Huacho.

INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los hechos de compilación de procedimientos a incógnitas desarrolladas y mencionadas en gráfica, muestra como un 30.43% calificaron estar muy de acuerdo que se toma en cuenta los problemas que se presentan para el cierre de los negocios en la empresa La positiva seguros en Huacho; el 18.48% consideraron estar de acuerdo; un 14.13% respondieron estar poco de acuerdo; sin embargo contrariamente el 28.26% consideraron estar en desacuerdo; finalmente un 8.70%

opinaron estar muy en desacuerdo que se toma en cuenta los problemas que se presentan para el cierre de los negocios en la empresa La positiva seguros en Huacho

4.1.09 MANTENIMIENTO Y CONSERVACION

Tabla 9

La inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	28	30.43	30.43	30.43
b. De acuerdo	17	18.47	18.48	48.91
c. Poco de acuerdo	16	17.39	17.39	66.30
d. En desacuerdo	25	27.17	27.18	93.48
e. Muy en desacuerdo	06	6.52	6.52	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

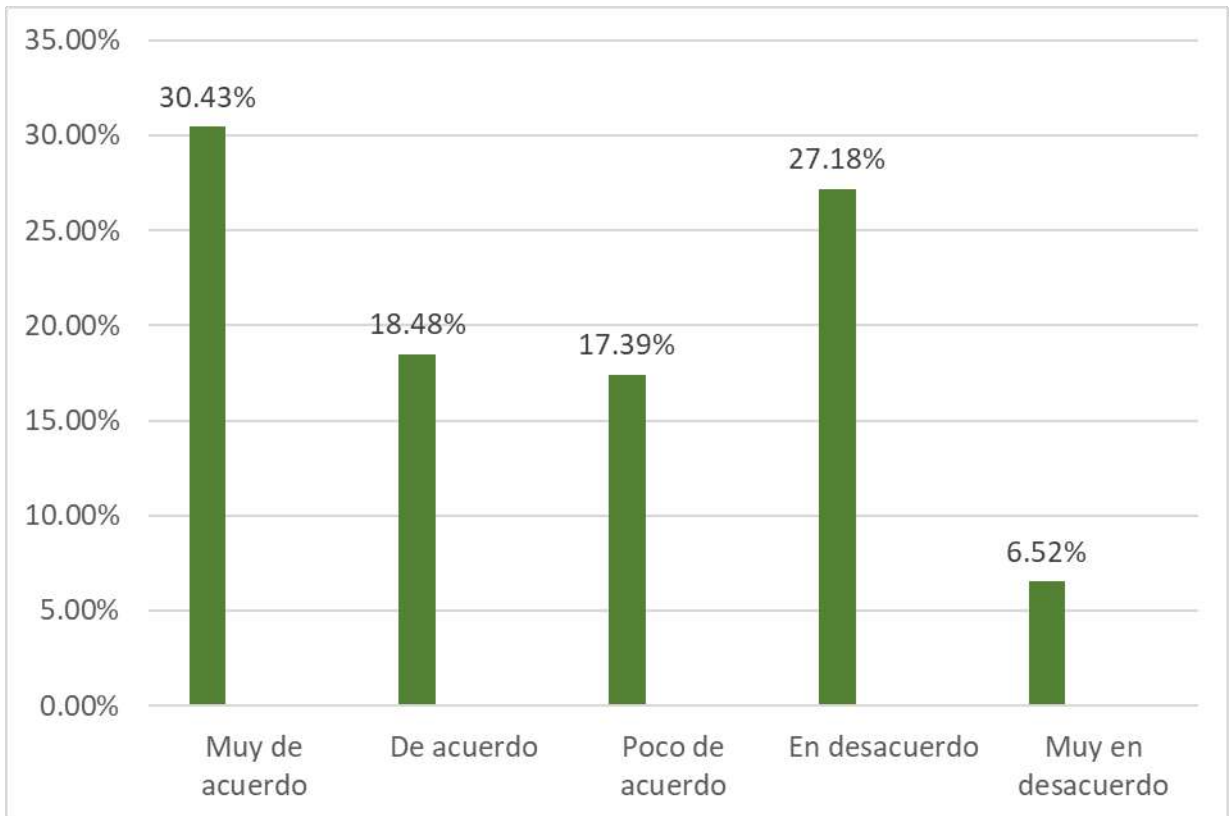


Figura 9. La inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho

INTERPRETACIÓN

Como conseguimos comprobar de las incógnitas expresadas en los cuestionarios y mencionados la gráfica que precede, señalamos como un 30.43% consideraron estar muy de acuerdo que la inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho; un 18.48% opinaron estar de acuerdo; un 17.39% opinaron estar poco de acuerdo; contradictoriamente el 27.18% reflexionaron estar en desacuerdo; finalmente el 6.52% opinaron estar muy en desacuerdo que la inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho

4.1.10. SERVICIO AL CIUDADANO

Tabla 10

La gerencia de la empresa la Positiva seguros cumple con la aplicación de los costos de ventas en sus productos en la ciudad de Huacho

ALTERNATIVAS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Muy de acuerdo	47	51.08	51.09	51.09
b. De acuerdo	18	19.56	19.56	70.65
c. Poco de acuerdo	15	16.30	16.30	86.95
d. En desacuerdo	08	8.69	8.70	95.65
e. Muy en desacuerdo	04	4.34	4.35	100.00
TOTAL	92	99.98	100.00	

Nota: Elaboración propia

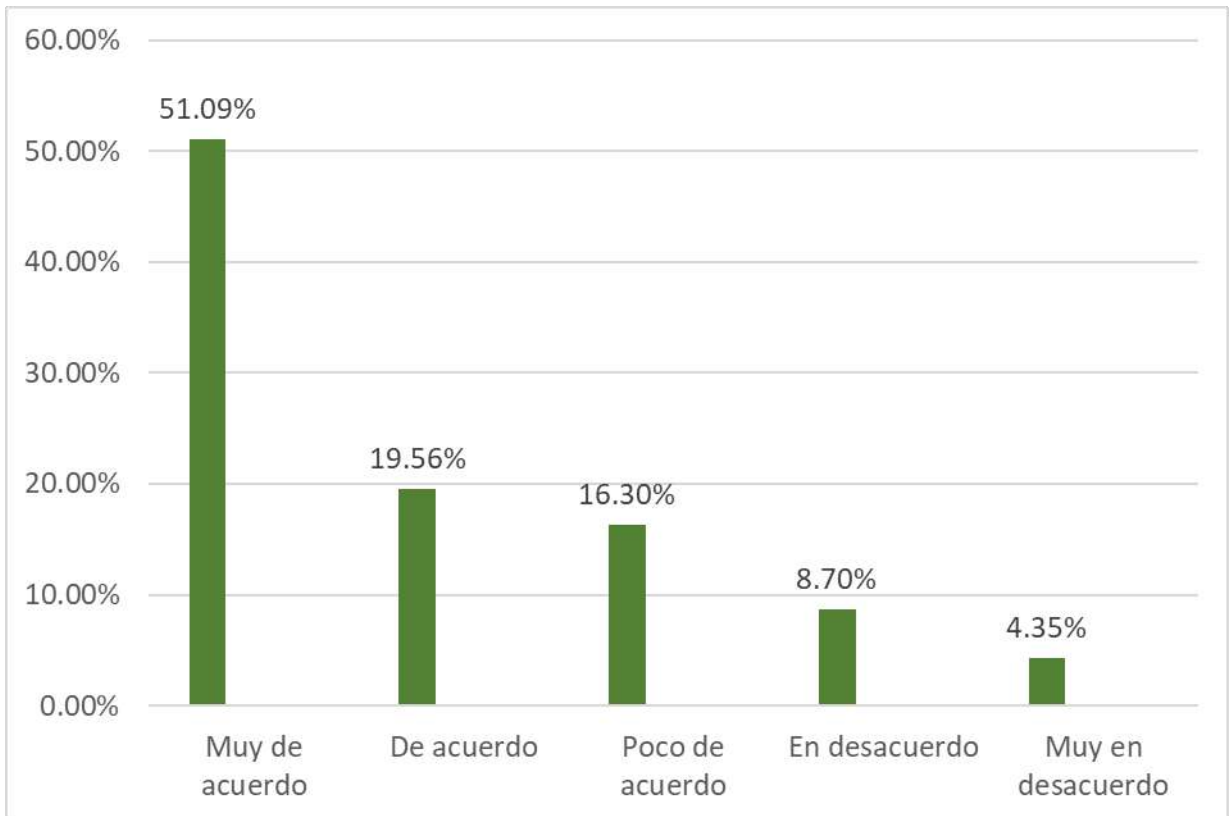


Figura 10. La gerencia de la empresa la Positiva seguros cumple con la aplicación de los costos de ventas en sus productos en la ciudad de Huacho

INTERPRETACIÓN

Como conseguimos confirmar las respuestas a incógnitas desarrolladas se expresan la gráfica que antecede, en tal sentido indicamos que un 51.09% opinaron estar muy de acuerdo, que la gerencia de la empresa la Positiva seguros cumple con la aplicación de los costos de ventas en sus productos en la ciudad de Huacho, un 19.56% consideraron estar de acuerdo, el 16.30% consideraron estar poco de acuerdo; pero contrariamente el 8.70% consideraron estar en desacuerdo, finalmente el 4.35% consideraron estar muy en desacuerdo que la gerencia de la empresa la Positiva seguros cumpla con la aplicación de los costos de ventas en sus productos en la ciudad de Huacho

4.2. CONTRASTACION DE HIPÓTESIS

HIPÓTESIS A:

H₀: El nivel de objetivo de sus ventas, no es importante para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

H₁: El nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

Tabla 11

Nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Poco de acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	TOTAL
a. Muy de acuerdo	10	4	8	2	1	15
b. De acuerdo	4	14	2	6	3	14
c. Poco de acuerdo	8	4	2	2	1	12
d. En desacuerdo	2	5	3	3	1	20
e. Muy en desacuerdo	1	3	1	1	1	5
TOTAL	15	14	12	20	5	66

Nota: Elaboración propia

1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de categoría como falta por ideal I: $\alpha = 0.05$.

3.- **Automatización en manera estadísticamente para prueba:** El desplegar su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(9)! (13)! (7)! (13)!}{66! 3! 4! 4! 9!}$$

$$= 0.37E-106$$

4.- **Destreza computacional:** Entregado un $0.37E-106 < 0.05$, no acepta **H₀**.

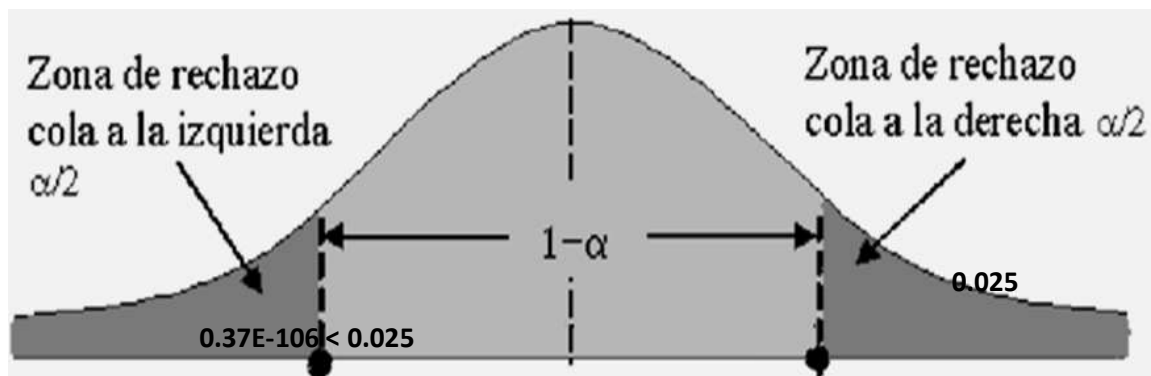


Figura 11. Nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

5.- **Conclusión:** A modo $0.37 < 0.05$ no acepta **H₀**. En tal sentido se concluye, el nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

HIPÓTESIS B:

H₀: El nivel de rendimiento del producto, no es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

H₁: El nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las

cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

Tabla 12

El nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Poco de acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	TOTAL
a. Muy de acuerdo	0	7	6	5	4	20
b. De acuerdo	9	2	5	4	1	21
c. Poco de acuerdo	4	4	2	2	4	17
d. En desacuerdo	5	4	2	2	2	19
e. Muy en desacuerdo	4	4	1	2	2	15
TOTAL	20	21	17	19	15	92

Nota: Elaboración propia

1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia como falta por ideal I: $\alpha = 0.05$.

3.- Automatización en forma estadística para ensayo: El

desplegando técnica obtenemos:

$$p(f) = \frac{(9)!(6)!(9)!(6)!}{66!4!5!3!1!}$$

$$= 0.73E-92$$

4.- Habilidad computacional: Entregado un $0.73E-106 < 0.05$, no acepta H_0 .

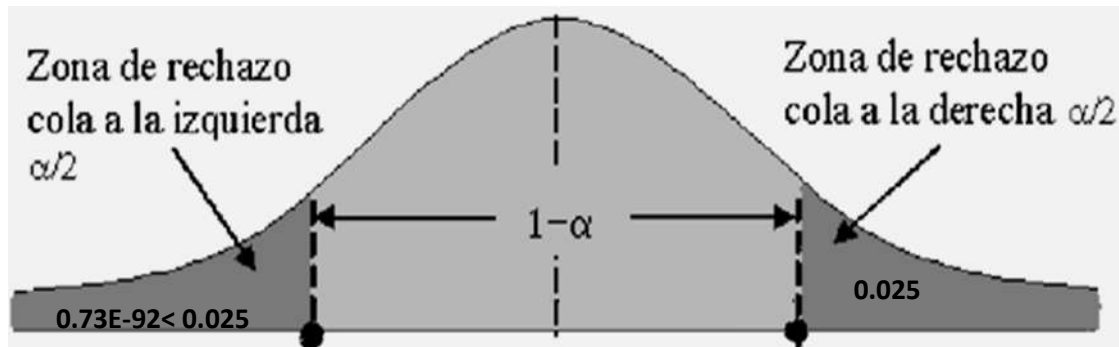


Figura 12. Nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

5.- Conclusión: Como $0.73 < 0.05$, no acepta H_0 . En tal sentido, se concluye, el nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

HIPÓTESIS C:

H_0 : El nivel de tasa de deserción, no es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

H_1 : El nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

Tabla 13

Nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Poco de acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	TOTAL
a. Muy de acuerdo	7	11	5	4	1	28
b. De acuerdo	11	2	4	2	1	21
c. Poco de acuerdo	7	4	8	2	1	23
d. En desacuerdo	2	2	4	3	1	15
e. Muy en desacuerdo	1	1	1	1	1	5
TOTAL	28	21	23	15	5	92

Nota: Elaboración propia

1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia en falla por ideal I: $\alpha = 0.05$.

3.- Automatización de manera estadística para prueba: El desplegar

su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(7)!(11)!(8)!(7)!}{66!3!5!7!04!}$$

$$= 0.15E-92$$

4.- Habilidad computacional: Entregado un $0.15E-106 < 0.05$, no acepta H_0 .

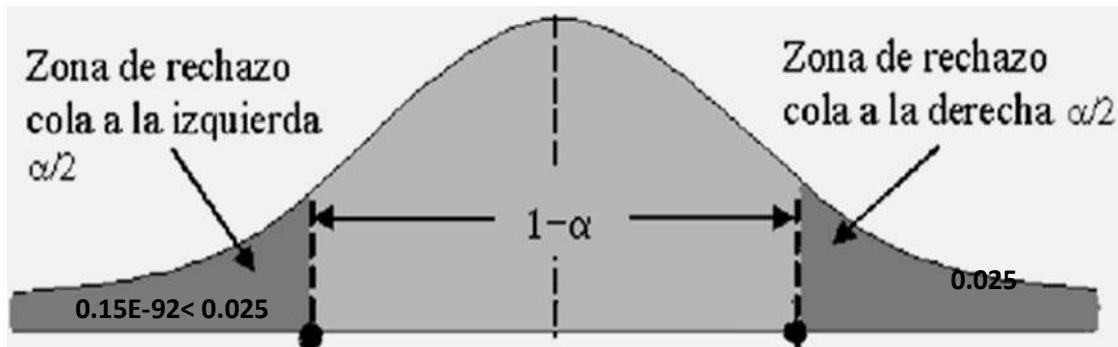


Figura 13. Nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

5.- Conclusión: Como $0.15 < 0.05$, se rechaza H_0 . En tal sentido se concluye, el nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

HIPÓTESIS D:

H_0 : La ganancia neta no es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros

H_1 : La ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros

Tabla 14

Ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa
positiva seguros

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Poco de acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	TOTAL
a. Muy de acuerdo	7	7	6	4	1	25
b. De acuerdo	8	4	4	5	1	22
c. Poco de acuerdo	5	5	4	4	1	18
d. En desacuerdo	4	5	4	3	1	19
e. Muy en desacuerdo	1	1	1	1	0	8
TOTAL	25	22	18	19	8	92

Nota: Elaboración propia

1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Grado en importancia como falta por ideal I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cómputo en forma estadísticamente para ensayo: El desplegar su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(10)!(8)!(11)!(7)!}{66!6!5!4!03!}$$

$$= 0.25E-108$$

4.- **Disposición computacional:** Entregado un $0.25E-106 < 0.05$, no acepta H_0 .

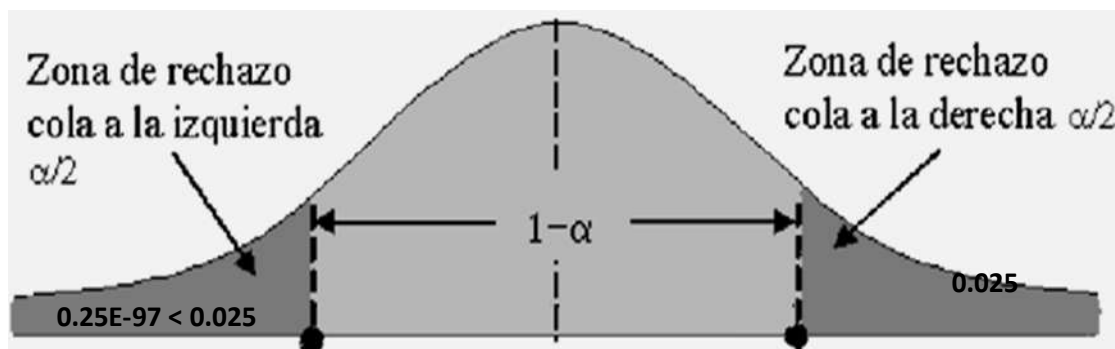


Figura 14. Ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros.

5.- **Conclusión:** Como $0.25 < 0.05$. Rechaza H_0 . En tal sentido se concluye, la ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros

HIPÓTESIS GENERAL:

H_0 : El costo de ventas, no es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

H_1 : El costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

Tabla 15

Costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Poco de acuerdo	De acuerdo	Muy en desacuerdo	TOTAL
a. Muy de acuerdo	23	9	6	2	1	49
b. De acuerdo	9	2	6	1	1	19
c. Poco de acuerdo	6	6	3	2	1	15
d. En desacuerdo	2	1	2	1	0	6
e. Muy en desacuerdo	1	1	1	0	0	3
TOTAL	49	19	15	6	3	92

Nota: Elaboración propia

1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Grado en importancia como falta por ideal I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cómputo en forma estadísticamente para ensayo: El desplegar su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(31)!(10)!(31)!(10)!}{66!26!5!5!0!1!}$$

$$= 2.24E-106$$

4.- Disposición computacional: Entregado un $2.24E-106 < 0.05$, no acepta **H₀**.

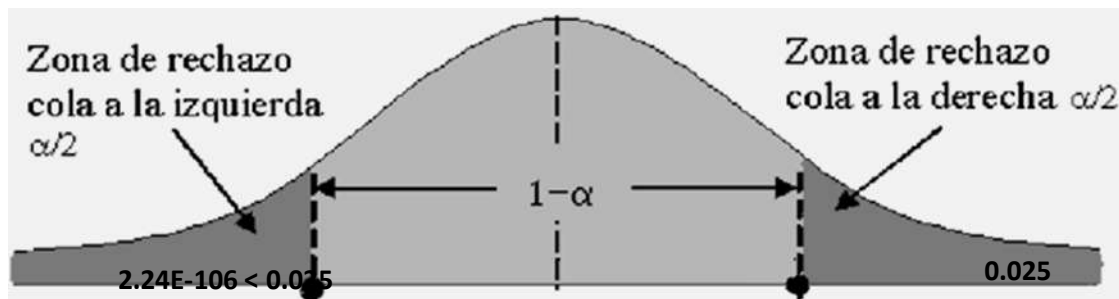


Figura 15. Costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

5.- Conclusión: Como $2.24 < 0.05$, se rechaza H_0 . En tal sentido, se concluye el costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

CAPITULO V

DISCUSION

5.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La investigación se ha permitido obtener opiniones diversas de autores como de especialistas en el campo de los costos, en el contexto nacional se ha recurrido por ejemplo a Ferrer quien realiza un análisis integral determinado la importancia del conocimiento de los costos en las empresas, su determinación de diferentes costos que se encuentren debidamente identificados, revelando aquellos costos ocultos que se suele presentar en los procesos lo cual permite a los empresarios tener claro el presupuesto que se necesita para la aprobación de algún proyecto de inversiones, así como en cada una de sus etapas, así mismo el indica como se identifica en empresas de servicios, información de suma importancia para la gestión gerencial como para la toma de decisiones del directorio de las empresas, más aun en momentos como por la cual atravesamos, con dificultades en el comportamiento de las personas como de salud, que genera dificultades en el intangible laboral. Es importante que toda actividad en una empresa sea debidamente costada, ello permite que la gerencia no tenga mayor dificultad en el comportamiento de los negocios, aplicara técnicas que permita evaluar los riesgos en el momento adecuado de tal manera que sea factible desarrollar planes de mejora con el objetivo que se cumpla con los propósitos de la empresa en la fecha determinada. En tal sentido podemos confirmar que la identificación de los costos es sumamente importante para las compañías lo cual permitirá mejorar la calidad de sus productos y su conservación en el mercado.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

Primera conclusión

Se concluye, el nivel de objetivo de sus ventas es importante, para el presupuesto de ventas en empresa positiva seguros.

Segunda conclusión

De la revisión a la documentación y puesta a prueba se determinó que el nivel de rendimiento del producto es importante para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

Tercera conclusión

Del análisis a la documentación y puestas a prueba se determina, el nivel de tasa de deserción es importante para determinar el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

Cuarta conclusión

De la revisión y análisis a la documentación y datos obtenidos se determina la ganancia neta es importante en la determinación de la inversión realizada en empresa positiva seguros

Quinta conclusión

Finalmente, de concluye, el costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

6.2. RECOMENDACIONES

Habiendo obtenido conclusiones expresamos recomendaciones:

Primera recomendación

Que empresarios, contables como gerencia de administración deberán de tener en cuenta la supervisión de ventas, considerando el cumplimiento de su presupuesto aprobado en seguros La positiva.

Segunda recomendación

Que la Gerencia debe se supervisar el grado de rendimiento de sus productos, teniendo en cuenta su importancia para determinar las cotizaciones realizadas para empresa la positiva seguros.

Tercera recomendación

Que la Gerencia debe de realizar la evaluación periódica su tasa de deserción, situación de importancia para tomar decisión fiable en algún momento que se determine el cierre de negocios en empresa la positiva seguros.

Cuarta recomendación

Que la oficina contable debe de contar con información actualizada que permita evaluar el nivel de ganancia neta, teniendo en cuenta que es importante para evaluar la inversión realizada en la empresa positiva seguros

Quinta recomendación

Finalmente, gerencia, administradores, contables deben liderar evaluación de costos de ventas, teniendo en cuenta su importancia en la El costo de ventas es importante para la gestión de la gerencia en empresa La positiva seguros en el distrito de Huacho 2019.

REFERENCIAS

FUENTES DE INFORMACION

7.1. Fuentes Documentales

Asensios M. (2017) su estudio: *Plan de Marketing para Línea de Seguros de Vida Individual* – La Positiva Vida- Lima – Perú

Barragán N. (2015) su tesis: *Implementación de un sistema de costos para empresa Soldimontajes Diaz Ltda.*, en la Universidad pedagógica y tecnológica de Colombia.

Chino, E. (2018) en su tesis: *Costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en asociación de Artesanos Virgen del Carmen Pucara*, en la Universidad Andina del Cusco, Perú

Jacome, A., (2016) en su tesis “*Los Costos de Producción y la Fijación de los Precios de Venta en la Empresa Impactex*”, en la Universidad Técnica de Ambato.

Monroy, L. (2011) en su tesis: *Análisis de los costos de comercialización y rentabilidad de la empresa vidriería 28 de Julio S.C.R.L., ciudad Puno*; en la Universidad Nacional del Altiplano, Puno – Perú.

Vargas, N. (2019) en su tesis: *Sistema de Costos para la mejora en la Rentabilidad de la empresa Agrotecsa S.A.C., Jaén*; en la universidad Señor de Sipán, Pimentel, Trujillo – Perú

7.2. Fuentes Bibliográficas

- Acallo, C. (2001) *La contabilidad de la Empresa. Corporación. Lima*: Editora Continental SA, Lima – Perú.
- Belker, L. y Topchik, G. (2007). *Gerente por primera vez*. 5ta. Edición. Estados Unidos: Grupo Nelson.
- Chiavenato, I. (2009). *Introducción a la teoría general de la administración* 7ma Ed. México: MACRO
- Flores S. (2000) *Costos y Presupuestos*. 1ht ed. Edición Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas EIRL, Lima – Perú
- Madrigal, D. (2009). *Habilidades directivas*. 2da. Edición. México: McGraw-Hill.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2013). *Administración. Un empresario competitivo*. 3ra. Edición. México: Pearson Educación.
- Robbins, Stephen, P., & Coulter, M. (2013). *Administración. Un empresario Competitivo*. México: Pearson Educación, México
- Stoner, James A.F. (1994). *Administración de personas y recursos humanos*. México: McGraw–Hill Interamericana
- Torres, G. (2006) *Tratado de Contabilidad de Costos por sectores económicos*. Puno.1ht. ed. Marketing Consultores SA,
- Tobar, E. (2010). *Competencias gerenciales: habilidades, conocimientos y aptitudes*. 1era. Edición. Colombia: Ecoe, ediciones.
- Vásquez, A. (2008). *Gestión de talento humano* Recuperado de [http://gth.bligoo.com.co/autores-recientes-definen-la-gestion-del talento-humano#](http://gth.bligoo.com.co/autores-recientes-definen-la-gestion-del-talento-humano#). Vfcz_CuG91Y. 29

Whetten, D., y Cameron, K. (2005). *Desarrollo de habilidades directivas*. 6ta. Edición. México: Pearson.

Whetten, D., y Cameron, K. (2011). *Desarrollo de habilidades directivas*. 8ta. Edición. México: Pearson.

7.3 Fuentes Electrónicas

1. <http://www.aempresarial.com/servicios/revista/>
2. http://eprints.ucm.es/7816/1/tesis-maestr%C3%ADa_2.pdf
3. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11845>
4. <http://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/1136>
5. <http://www.mef.gob.pe>
6. http://eprints.ucm.es/7816/1/tesis-maestr%C3%ADa_2.pdf

ANEXO 1

INSTRUMENTOS PARA LA TOMA DE DATOS

ENCUESTA:

La presente técnica que se presenta es el Cuestionario correspondiente al trabajo de investigación denominado: *COSTO DE VENTAS Y SU IMPORTANCIA PARA LA GERENCIA EN EMPRESA LA POSITIVA SEGUROS EN DISTRITO DE HUACHO 2019*, Con relación a dicho trabajo se pide que tenga a bien marcar con un aspa (X) la alternativa que según su criterio conteste la pregunta que se formula. Se agradece de antemano por su colaboración.

1. ¿Considera Usted que se cumple con objetivo de ventas en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho?
 - a. Muy de acuerdo ()
 - b. De acuerdo ()
 - c. Poco de acuerdo ()
 - d. En desacuerdo ()
 - e. Muy en desacuerdo ()

2. ¿En su opinión se cumple con el nivel de rendimiento del producto en empresa La positiva Seguros en Huacho?

a. Muy de acuerdo ()

b. De acuerdo ()

c. Poco de acuerdo ()

d. En desacuerdo ()

e. Muy en desacuerdo ()

3. ¿Considera Usted que el nivel de tasa de deserción en empresa la positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho?

a. Muy de acuerdo ()

b. De acuerdo ()

a. Poco de acuerdo ()

b. En desacuerdo ()

c. Muy en desacuerdo ()

4. ¿En su opinión considera que la ganancia neta, es aceptable en la empresa La positiva seguros en Huacho?

a. Muy de acuerdo ()

b. De acuerdo ()

c. Poco de acuerdo ()

d. En desacuerdo ()

e. Muy en desacuerdo ()

5. ¿Considera Usted que el costo de ventas es importante para la gerencia en empresa la positiva seguros en el distrito de Huacho?

a. Muy de acuerdo ()

b. De acuerdo ()

c. Poco de acuerdo ()

d. En desacuerdo ()

e. Muy en desacuerdo ()

6. ¿En su opinión se cumple con el presupuesto de ventas aprobado para la empresa La positiva seguros en distrito de Huacho?

a. Muy de acuerdo ()

b. De acuerdo ()

c. Poco de acuerdo ()

d. En desacuerdo ()

e. Muy en desacuerdo ()

7. ¿Considera usted que los cálculos de cotizaciones realizadas en la empresa La positiva seguros son correctas?

a. Muy de acuerdo ()

b. De acuerdo ()

c. Poco de acuerdo ()

d. En desacuerdo ()

e. Muy en desacuerdo ()

8. ¿Considera usted que se toma en cuenta los problemas que se presentan para el cierre de los negocios en la empresa La positiva seguros en Huacho?

- a. Muy de acuerdo ()
- b. De acuerdo ()
- c. Poco de acuerdo ()
- d. En desacuerdo ()
- e. Muy en desacuerdo ()

9. ¿Considera Usted que la inversión realizada por la empresa La positiva seguros es aceptable en la ciudad de Huacho?

- a. Muy de acuerdo ()
- b. De acuerdo ()
- c. Poco de acuerdo ()
- d. En desacuerdo ()
- e. Muy en desacuerdo ()

10. ¿En su opinión la gerencia de la empresa la Positiva seguros cumple con la aplicación de los costos de ventas en sus productos en la ciudad de Huacho?

- a. Muy de acuerdo ()

- b.** De acuerdo ()
- c.** Poco de acuerdo ()
- d.** En desacuerdo ()
- e.** Muy en desacuerdo ()

Muchas gracias por su apoyo.