



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL
ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA
ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. RONAL MANSILLA JAVIER

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

JULIACA – PERÚ

2025



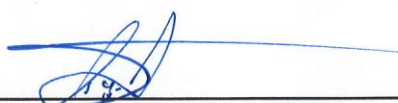
UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL
ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA
ANANEA, SUCURSAL JULIACA – 2024

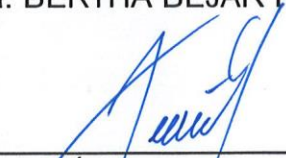
TESIS PRESENTADA POR:

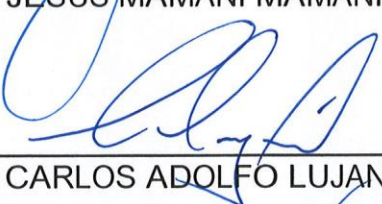
Bach. RONAL MANSILLA JAVIER


PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE : 
Dra. BERTHA BEJAR PARRA

PRIMER MIEMBRO : 
Dr. JESÚS MAMANI MAMANI

SEGUNDO MIEMBRO : 
Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

ASESOR DE TESIS : 
Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

LINEA DE INVESTIGACIÓN : Economía Sectorial - P15



"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

RESOLUCIÓN N° 207-2025-D-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 3 de octubre del 2025

VISTOS: El Oficio No 033-2025-DUI-FCCF-UANCV de fecha 26 de setiembre del 2025, emitido por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el **Expediente N° CU – 9181** presentado por el (la) Bachiller: **MANSILLA JAVIER, RONAL**, quien **solicita nominación e jurados, fecha y hora de sustentación**, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024** para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y estando, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **MANSILLA JAVIER, RONAL**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024** para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

- Presidente : Dra. BERTHA BEJAR PARRA
- 1er Miembro : Dr. JESUS MAMANI MAMANI
- 2do Miembro : Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA
- Asesor : Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

- Lugar : Salón de Grados de la FCCF
- Fecha : JUEVES 16 de octubre del 2025
- Hora : 8:30 a.m

ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Jurados (3)
- Interesados (1)
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
[Signature]
Dra. BERTHA BEJAR PARRA
Decana (a) de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras

**RESOLUCIÓN N° 406 - 2025-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 04 de setiembre del 2025

Visto: el Expediente N° 2025-CU-7466 de fecha 01 de setiembre del 2025, del **Bach. MANSILLA JAVIER RONAL**, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) **Bach. MANSILLA JAVIER RONAL**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RALACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA SUCURSAL JULIACA - 2024**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con **RESOLUCIÓN N° 276-2025-DUI-FCCF-UANCV-J**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, corroboro la propuesta del (a) **ASESOR (a) Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema: **CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RALACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA SUCURSAL JULIACA - 2024**, presentado por el (la) Bachiller: **MANSILLA JAVIER RONAL**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: RATIFICAR como **ASESOR(a)** al: **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**.

ARTÍCULO TERCERO: DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

Dra. Yudy Huacani Sacasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF

**RESOLUCIÓN N° 276 - 2025-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 24 de julio del 2025

Visto: el Expediente N° 4725 de fecha 16 de julio del 2025, el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **MANSILLA JAVIER RONAL**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024**, la misma que pertenece a la línea de investigación: **ECONOMÍA SECTORIAL – P15**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboro la propuesta del (a) ASESOR (a) **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024**, presentado por el (la) Bachiller. **MANSILLA JAVIER RONAL**, en virtud de los considerados expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO: RECONOCER como ASESOR(a) al (a): **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**

ARTÍCULO TERCERO: DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

Dra. Yudy Huacani Sucasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCCF



26% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 18% Fuentes de Internet
- 3% Publicaciones
- 23% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



Metadatos Complementarios

CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024	
Datos de autor	
Nombres y Apellidos	RONAL MANSILLA JAVIER
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	44062097
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0008-1268-7248
Datos de asesor	
Nombres y Apellidos	YUDY HUACANI SUCASACA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	40673820
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0008-3275-5586
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y Apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
Miembro del jurado 1	
Nombres y Apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02425043
Miembro del jurado 2	
Nombres y Apellidos	CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	01213364



Datos de investigación	
Línea de investigación	ECONOMÍA SECTORIAL - P15
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>Ubicación: País: Perú Departamento: Puno Provincia: San Roman Distrito: Juliaca</p> <p>Latitud: 16°02'06.6"S Longitud: 69°30'49.3"W</p> <p>https://maps.app.goo.gl/eQkGiCntNbbeKdjp9</p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	setiembre 2025 - octubre 2025
URL de disciplinas OCDE https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html - Librería	<p>Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01</p> <p>Ciencias Sociales https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</p>

UNIVERSIDAD ANDINA
"NESTOR CERVELLO VELÁSQUEZ"
.....
Dña. Yudy Huacani Sucasaca
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN FCCF



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo RONAL MANSILLA JAVIER, identificado con DNI
Nro. 44062097 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
 Programa de Segunda Especialidad,
 Programa de Maestría o Doctorado

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación, Trabajo Académico
denominada:

CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN

MINERA ANANEA, SUCURSAL JULIACA - 2024

Asesorado por: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.


Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 22 de 10 del 2025


Firma del Asesor
(obligatoria)


Firma del Estudiante
(obligatoria)



Huella



DEDICATORIA

Para mis Padres dedico con cariño, sacrificio y con su apoyo incondicional dedicado a su hijo han impulsado la fortaleza para realizar mi tesis, por eso está dedicada a mis Padres.



AGRADECIMIENTO

Me siento agradecido a la Escuela Profesional de Contabilidad de la UANCV por darme todo los conocimientos y sabiduría para alcanzar los éxitos propuestos.



INDICE GENERAL

DEDICATORIA iii

AGRADECIMIENTO iv

INDICE GENERAL v

ÍNDICE DE TABLAS vii

ÍNDICE DE FIGURAS ix

RESUMEN x

ABSTRACT xi

INTRODUCCIÓN xii

CAPÍTULO I xiv

ASPECTOS GENERALES xiv

1.1. Descripción del problema xiv

1.2. Formulación del problema xvi

1.2.1. Problema principal xvi

1.2.2. Problemas específicos xvi

1.3. Justificación xvii

1.3.1. Justificación Teórica xvii

1.3.2. Justificación Práctica xvii

1.3.3. Justificación Metodológica xviii

1.4. Objetivos de la investigación xviii

1.4.1. Objetivo general xviii

1.4.2. Objetivos específicos xviii

1.5. Hipótesis xix

1.5.1. Hipótesis general xix

1.5.2. Hipótesis específica xix

1.6. Importancia xix



1.7. Limitaciones XX

1.8. Operacionalización de variables..... 10

CAPÍTULO II 12

FUNDAMENTOS TEÓRICOS 12

2.1. Antecedentes de la Investigación..... 12

2.2. Bases teóricas..... 19

 2.2.1. Costo de ventas 19

 2.2.2. Estado de resultados 22

2.3. Definición de términos 24

CAPÍTULO III 27

METODOLOGÍA..... 27

3.1. Métodos de Investigación 27

3.2. Ámbito de investigación..... 27

3.3. Enfoque de la Investigación..... 27

3.4. Tipo de Investigación 28

3.5. Nivel de la investigación..... 28

3.6. Diseño de la Investigación 28

3.7. Población y Muestra 29

 3.7.1. Población 29

 3.7.2. Muestra..... 29

3.8. Técnicas e Instrumentos 29

 3.8.1. Encuesta 29

 3.8.2. Instrumento..... 29

 El instrumento utilizado es el cuestionario 29

3.9. Diseño de Contrastación de Hipótesis..... 30

CAPITULO IV 31

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN..... 31



4.1.	Análisis e interpretación de resultados	31
4.1.1.	Dimensión: Costos directos	31
4.1.2.	Dimensión: Control de inventario	34
4.1.3.	Dimensión: Ingresos operacionales	37
4.1.4.	Dimensión: Utilidad del ejercicio	40
4.2.	Prueba de hipótesis	43
4.2.1.	Prueba de normalidad	43
4.2.2.	De hipótesis general	44
4.2.3.	De hipótesis específica 1	44
4.2.4.	De hipótesis específica 2	45
4.3.	Discusión de resultados	45
	CONCLUSIONES	47
	RECOMENDACIONES	48
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49
	Apéndice 1. Matriz de consistencia	54
	Apéndice 2. Instrumentos	55
	Apéndice 3. Validación de instrumentos	58
	Apéndice 4. Tratamiento de datos	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Variable 1: Cálculo de costo de ventas	10
Tabla 2	Variable 2: Estado de resultados	11
Tabla 3	Materia prima	31
Tabla 4	Mano de obra directa	33
Tabla 5	Rotación de inventarios	34



Tabla 6 Tiempo de reposición.....	36
Tabla 8 Eficiencia de ventas.....	39
Tabla 9 Utilidad contable	40
Tabla 10 Utilidad tributaria	42
Tabla 11 Prueba de normalidad	43
Tabla 12 Pruebas hipótesis general	44
Tabla 13 Prueba de hipótesis específica 1	44
Tabla 14 Pruebas de hipótesis específica 2	45



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Materia prima.....	32
Figura 2 Mano de obra directa.....	33
Figura 3 Rotación de inventarios.....	35
Figura 4 Tiempo de reposición.....	36
Tabla 7 Ingresos por ventas.....	37
Figura 5 Ingresos por ventas.....	38
Figura 6 Eficiencia de ventas.....	39
Figura 7 Utilidad contable.....	41
Figura 8 Utilidad tributaria.....	42



RESUMEN

La investigación, "Cálculo de costo de ventas y su relación con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024", con objetivo general en determinar la relación entre el cálculo de costo de ventas y el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024. Para el estudio se ha empleado la metodología cuantitativa, del mismo modo se aplicó la investigación aplicada realizando el nivel correlacional. También se utilizó el diseño transeccional no experimental y con un enfoque inductivo - deductivo. La encuesta se utilizó de técnica, y de instrumento ha sido aplicado el cuestionario. El estudio incluyó una población y una muestra de 22 colaboradores. De acuerdo a los resultados el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.829, con lo que se concluye que el cálculo de costo de ventas se relaciona de manera positiva alta con el estado de resultados de la empresa, que significa que el costo de ventas es un factor clave en la composición del estado de resultados, según lo plasmado con la prueba de Pearson el valor de p es 0.000 debajo de 0.05, que valida la hipótesis alterna (H_a), por ello el cálculo de costo de ventas tiene una relación significativa con la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

Palabras clave: Costo de ventas, estado de resultados, ingresos operacionales, Utilidad del ejercicio.



ABSTRACT

The research, "Calculation of cost of sales and its relationship with the income statement of Corporación Minera Ananea, Juliaca Branch - 2024," had the overall objective of determining the relationship between the calculation of cost of sales and the income statement of Corporación Minera Ananea, Juliaca Branch - 2024. A quantitative methodology was used for the study, and applied research was also carried out at the correlational level. A non-experimental cross-sectional design with an inductive-deductive approach was also used. A survey was used as a technique, and a questionnaire was used as an instrument. The study included a population and a sample of 22 employees. According to the results, Pearson's correlation coefficient is 0.829, which leads to the conclusion that the calculation of cost of sales is highly positively related to the company's income statement, meaning that cost of sales is a key factor in the composition of the income statement. As shown by the Pearson test, the p-value is 0.000, below 0.05, which validates the alternative hypothesis (H_a). Therefore, the calculation of cost of sales has a significant relationship with the profit for the year of Corporación Minera Ananea, Juliaca Branch - 2024.

Keywords: Cost of sales, income statement, operating income, profit for the year



INTRODUCCIÓN

En lo que respecta a la industria minera peruana, las circunstancias actuales se caracterizan por un entorno altamente competitivo y un marco fiscal estricto. En este contexto, la evaluación precisa del costo de las ventas es de suma importancia para la presentación adecuada de los estados financieros. La cuenta de resultados de las empresas mineras incluye un elemento crucial, que es el coste de las ventas. Este elemento abarca los gastos directos relacionados con la extracción, el procesamiento y la venta de minerales. Por consiguiente, una evaluación insuficiente de esta partida puede sesgar el resultado económico del ejercicio fiscal, lo que socava la fiabilidad de los datos financieros para la toma de decisiones.

La sucursal de Juliaca de la Corporación Minera Ananea se dedica a la explotación y comercialización de recursos naturales y opera en una zona del sur del Perú que reviste una importancia vital desde el punto de vista geoeconómico. En este contexto particular, es imperativo realizar un análisis para determinar si los procedimientos empleados para calcular el costo de las ventas se ajustan a las normas contables generalmente aceptadas y si ofrecen una perspectiva precisa y equitativa del rendimiento económico de la organización. Según varios estudios realizados, los errores en la valoración de las existencias o en la asignación de los costes indirectos repercuten directamente en los ingresos netos (Horngren et al., 2014), también puede influir en las liquidaciones fiscales, los márgenes de beneficio y las decisiones estratégicas que toma la empresa.



Se observa una falta de sistematización empírica a nivel local sobre cómo el cálculo del costo de ventas influye en la estructura del estado de resultados de las medianas y pequeñas empresas mineras de la zona, muy a pesar de que el tema es muy importante. Este caso particular llama la atención sobre una discrepancia que requiere un examen más detallado. En este sentido, el objetivo de esta investigación es estudiar la relación entre la cuenta de resultados de la Corporación Minera Ananea, sucursal de Juliaca, y el cálculo del costo de ventas durante el ejercicio fiscal 2024.

La investigación se divide en secciones. Para comenzar, se ofrece un marco teórico y se investigan los conceptos esenciales para el debate dentro de este marco. La siguiente sección contiene una descripción del proceso que se utilizó para recopilar y analizar los datos. Los hallazgos se revisan en el contexto de investigaciones anteriores y, finalmente, se elaboran recomendaciones basadas en las conclusiones a las que se llegó a lo largo de la investigación.



CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. Descripción del problema

Cuando se trata de la presentación de estados financieros a escala mundial, determinar el coste de las ventas es una cuestión muy importante, especialmente en industrias extractivas como la minería, en las que la distribución de los costes directos e indirectos puede sesgar considerablemente los resultados contables si no se aplica un enfoque adecuado. Según varios estudios, tanto una valoración inexacta de las existencias como una asignación inadecuada de los costes de producción repercuten directamente en la cuenta de resultados. Estos factores dan lugar a una descripción poco fiable de los resultados financieros, lo que a su vez tiene consecuencias para la rentabilidad, la fiscalidad y la toma de decisiones de la dirección (Horngren et al., 2014). Este tema es un problema recurrente en países cuya economía se basa en los recursos naturales. En estos países, las empresas tienen dificultades para lograr la coherencia en los criterios contables que se utilizan para calcular el coste de las ventas. En este sentido, la literatura contable internacional destaca la importancia de reforzar la aplicación de normas como la NIC 2 - Existencias, que



establece directrices para la correcta valoración del coste de las ventas y su reconocimiento en la cuenta de resultados. Esto es esencial para garantizar la comparabilidad y la transparencia de la información financiera (Alexander & Britton, 2020).

En Perú, el cálculo del costo de ventas es una deficiencia común en la contabilidad financiera de las empresas de los sectores manufacturero y extractivo. Esta deficiencia se debe a las carencias en los sistemas de acumulación de costos, el control de inventarios y la aplicación de las normas contables vigentes. Estas deficiencias influyen directamente en la razonabilidad de la cuenta de resultados. Según LA Superintendencia del Mercado de Valores, (2020), Las distorsiones en los resultados económicos del ejercicio fiscal, causadas por inconsistencias en el cálculo del coste de las ventas, repercuten en los márgenes operativos. Además, estas inconsistencias afectan a la fiabilidad de la información contable tanto para los usuarios internos como externos. Así se desprende de varios informes financieros auditados, que revelan inconsistencias en la determinación del coste de las ventas. En muchos lugares del país, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, donde las estrategias de cálculo de costes se aplican en menor medida, el cumplimiento de la NIC 2 Existencias y otras normas internacionales de contabilidad se encuentra todavía en una fase inicial. Como afirman Valdivia & Rivera (2022), La compilación de la cuenta de resultados se ve gravemente afectada cuando el cálculo de costes se aplica de forma incorrecta, lo que da lugar a una reducción del beneficio contable declarado y a la creación de riesgos en las áreas de fiscalidad, finanzas y administración.



Se han detectado inconsistencias en la determinación del costo de ventas en la sucursal de Juliaca de la Corporación Minera Ananea. Estas inconsistencias afectan la fiabilidad del estado de resultados, lo que se debe principalmente a deficiencias en el registro, la acumulación y la distribución de los costos de producción minera. Estas deficiencias provocan desviaciones en los ingresos operativos reportados, lo que también puede dar lugar a decisiones de gestión incorrectas. Además, afectan al cumplimiento de las obligaciones fiscales. A pesar de que la International Accounting Standards Board (2023) establece criterios técnicos explícitos para la valoración de inventarios y la evaluación del costo de ventas, pero su implementación no es necesariamente aceptable en entornos mineros descentralizados como Juliaca, donde predominan los enfoques empíricos y poco estandarizados. Tal como señalan Gutiérrez & Arana (2020), La cuenta de resultados puede verse distorsionada si el coste de las ventas no se contabiliza con precisión. Esto puede dar lugar a una menor transparencia financiera, lo que repercutiría en la sostenibilidad contable de la empresa. Por consiguiente, para mejorar las operaciones contables y financieras de la empresa, es necesario examinar la correlación entre el cálculo del coste de las ventas y la configuración de la cuenta de resultados.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿Cuál es la relación entre el cálculo de costo de ventas y el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024?

1.2.2. Problemas específicos



¿Cómo se relaciona el cálculo de costo de ventas con los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024?

¿Cuál es la relación entre el cálculo de costo de ventas y la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024?

1.3. Justificación.

1.3.1. Justificación Teórica

La justificación de esta investigación esta basado en la parte de determinar el costo de ventas como un componente básico del proceso de preparación de la cuenta de resultados. El estado de resultados es un estado financiero que da cuenta sobre el rendimiento financiero de una empresa durante un período. Determinar el costo de ventas permite calcular el beneficio bruto y estimar con precisión la rentabilidad de la organización. La toma de decisiones estratégicas se facilita cuando los estados financieros de una empresa reflejan la realidad económica de la organización, lo que puede lograrse determinando correctamente este indicador. Además, la responsable administración de la industria minera nos garantiza una mayor eficiencia en el control de los recursos y una mejor transparencia en la información contable.

1.3.2. Justificación Práctica

La justificación práctica radica que esta investigación permite a la Corporación Minera Ananea optimizar la determinación del costo de ventas, mejorando y una presentación coherente de su estado de resultados y reforzando la transparencia de su gestión financiera. Esta es la justificación práctica de esta investigación. Además, proporcionará a la



organización los recursos necesarios para tomar decisiones bien fundamentadas en materia de control de costes, previsiones económicas y rentabilidad. El objetivo es contribuir a la gestión eficaz de los recursos mineros y garantizar la viabilidad a largo plazo de las operaciones mineras.

1.3.3. Justificación Metodológica

La justificación metodológica para este estudio se fundamenta en el uso de un enfoque cuantitativo que facilita cuantificar y análisis de la correlación entre la determinación del costo de venta y el estado de resultados. Se implementará un diseño no experimental y correlacional que lograr una fácil la recolección de datos más objetiva, que garantice la validez y confiabilidad de los resultados y obtener las conclusiones acertadas en una toma de decisiones financieras.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar la relación entre el cálculo de costo de ventas y el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

1.4.2. Objetivos específicos

Demostrar la relación entre el cálculo de costo de ventas y los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.



Determinar la relación entre el cálculo de costo de ventas y la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca – 2024

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis general

El cálculo de costo de ventas se relaciona directamente con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

1.5.2. Hipótesis específica

El cálculo de costo de ventas tiene una relación directa con los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

El cálculo de costo de ventas tiene una relación significativa con la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

1.6. Importancia

La importancia de esta tesis radica en que permitirá demostrar cómo un cálculo adecuado del costo de ventas influye directamente en la precisión del estado de resultados, reflejando de manera real la rentabilidad de la empresa minera. Asimismo, aportará un modelo de análisis útil para fortalecer el control contable y la transparencia financiera en el sector. Sus resultados servirán como



referencia para la mejora de la gestión administrativa y para la toma de decisiones estratégicas en contextos empresariales similares.

1.7. Limitaciones

Las limitaciones de esta tesis se refieren principalmente a la accesibilidad de información contable válida, ya que ciertos documentos de la empresa pueden estar prohibidos por motivos de confidencialidad. El estudio se limita al año 2024, lo que impide extrapolar los resultados a años posteriores sin un examen más detallado. Otro inconveniente es la reticencia del personal a proporcionar estadísticas precisas sobre los costes, lo que afecta a la calidad de la información recopilada. Y finalizando hay factores externos como las modificaciones constantes de la legislación tributaria podrían influir en la exactitud de los datos obtenidos.



1.8. Operacionalización de variables

Tabla 1

Variable 1: Cálculo de costo de ventas

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE VALORES	TIPO DE VARIABLE
El cálculo del costo de ventas permite determinar el valor real de los bienes vendidos durante un periodo contable, considerando el inventario inicial, las compras acumuladas y el inventario final para establecer la utilidad bruta (Hoyos, 2017).	Los trabajadores encuestados fueron interrogados sobre el cálculo de costo de ventas.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Costos directos ✓ Control de inventario 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Materia prima ✓ Mano de obra directa ✓ Rotación de inventarios ✓ Tiempo de reposición 	<ul style="list-style-type: none"> - Ordinal - Tipo Likert - Nunca (1) - Casi nunca (2) - A veces (3) - Casi siempre (4) - Siempre (5) 	Cuantitativa



Tabla 2

Variable 2: Estado de resultados

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE VALORES	TIPO DE VARIABLE
El Estado de Resultados es un estado financiero dinámico que muestra los ingresos alcanzados y los costos y gastos incurridos por una entidad en un periodo contable, revelando la utilidad o pérdida neta generada (Méndez, 2011).	Los encuestados facilitaron información sobre el estado de resultados.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingresos operacionales ✓ Utilidad del ejercicio 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingresos por ventas ✓ Eficiencia de ventas ✓ Utilidad contable ✓ Utilidad tributaria 	<p>Ordinal Tipo Likert</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nunca (1) - Casi nunca (2) - A veces (3) - Casi siempre (4) - Siempre (5) 	Cuantitativa



CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Internacional

Morales Albán (2024) Los resultados de la investigación revelaron que Agromarket Troje sufría fluctuaciones mensuales en su rentabilidad como consecuencia de las variaciones en el coste de las ventas, que a su vez se veían influidas por factores como el alquiler, los salarios y los gastos compartidos entre las unidades. Se observó que los márgenes brutos, operativos y netos variaban significativamente de un mes a otro. Esta observación permitió identificar los meses con un rendimiento financiero superior al de otros. Del mismo modo, se confirmó que el precio de venta de los productos se determinaba sumando al coste de compra un margen de beneficio, sin realizar previamente un estudio de mercado. Esta práctica repercutió en la rentabilidad de la empresa. Se determinó que la rentabilidad de la empresa está directamente relacionada con el coste de las ventas, llegando a la conclusión de que cuanto mayor es el control y el análisis de los gastos incurridos, más decisiones estratégicas se pueden tomar, lo que en última instancia se traduce en un aumento de



los beneficios. También se determinó que una correcta estructura de costos mejora los indicadores de rentabilidad económica y financiera. Finalmente, se recomendó fortalecer la gestión administrativa, implementar estudios de mercado y optimizar los recursos invertidos para lograr una rentabilidad sostenible en el tiempo.

Álvarez Muñoz (2021) Se analizaron las cuentas de resultados de Ruvicoa en los años 2019 y 2020, y el análisis reveló que hubo un aumento del 64 % en las ventas y un aumento del 66,81 % en el coste de las ventas. Estos aumentos dieron lugar a una ganancia del 21 % en el beneficio bruto. Por otro lado, los gastos operativos aumentaron un 27,64 %, lo que repercutió en el beneficio operativo, que en 2020 disminuyó significativamente en comparación con 2019. Del mismo modo, el beneficio neto disminuyó considerablemente, un 69,82 %, principalmente como resultado del aumento del gasto en mantenimiento, transporte y formación. Esto demuestra que el efectivo obtenido no fue suficiente para mantener el aumento de los gastos. La conclusión a la que se ha llegado es que la empresa muestra vulnerabilidades en la gestión de sus gastos operativos. Estos gastos, que experimentaron un crecimiento desproporcionado en 2020, tuvieron un efecto perjudicial en el beneficio neto de la empresa. La rentabilidad de la empresa se vio directamente afectada por los sobrepagos realizados en concepto de mantenimiento, transporte y formación, como demuestra el análisis horizontal, que reveló diferencias significativas entre los periodos examinados. En consecuencia, se recomienda fortalecer los procesos de control interno y



la gestión de costos, a fin de lograr una mayor eficiencia financiera y garantizar la sostenibilidad de la empresa.

2.1.2. Nacional

Julca Julca (2023) Los resultados demuestran que Negocios ROYLI S.A.C. tiene un margen de utilidad bruta muy bajo, que está por debajo del 5% en los años 2019 y 2021. Esto indica que existen ineficiencias en la relación entre gastos e ingresos. Del mismo modo, se observó que el beneficio neto apenas alcanza entre el 0,75 % y el 1 %, lo que se traduce en una pequeña rentabilidad para los socios. El análisis de los gastos de venta reveló que existe un desconcierto en la rentabilidad, con un porcentaje considerable de activos representados por efectivo y suministros hasta el 73 %; en cambio, el costo de venta se mantiene elevado, que alcanza el 99 % de las ventas en 2021. También, la utilidad disminuyó un 72 % en los años 2020 y 2021, lo que significa que hay la necesidad de gestionar en forma eficiente el costo de las ventas. Se concluyó que la empresa requiere que hay que reestructurar la composición del costo de ventas para mejorar la rentabilidad. En tal sentido, se propuso estrategias basadas en tres dimensiones: la gestión de toda la cadena de suministros, la gestión de compras y reducir las pérdidas por caducidad.

Chihuantito Kcana & Huerta Prudencio (2022) Los resultados demuestran que Gin Tonic S.A.C. alcanzó una utilidad de 70 154,00 soles en el 2020, con una ganancia del 32,54 %, que se recomienda hacer una gestión eficaz los costos de producción. En esta línea, el beneficio neto



obtenido es S/ 51 049,00, que equivale un margen positivo de 23,68 %, lo cual es bastante ventajoso para los accionistas. Un examen exhaustivo señaló que la producción funcionaba bien, con una ganancia sobre el capital (ROE) del 36,59 %. Por otro lado, la línea de comercialización operaba con pérdidas, ya que tenía un margen neto negativo. Esto demuestra que la empresa debe dar prioridad a la producción para mantener su rentabilidad. Las conclusiones señalan que no hizo en forma adecuada los gastos a cada línea de negocio, y ha sido necesario ajustar el estado de resultados. La línea comercial, dio un margen neto del -4,51 %, con lo cual se operaba con pérdidas, no tuvo el éxito esperado con la línea de fabricación, generando un beneficio neto del 36,74 %. Además, la organización no utilizó metodologías de valoración de inventario, lo que dificultó la obtención de datos precisos, según las conclusiones del estudio.

Roman Hilario & Palacios Meza (2023) La investigación realizada por Grupo JRR Informativ S.A.C. reveló que la mayoría de los empleados identifican deficiencias en el cálculo del costo de ventas, y el 52 % expresa un fuerte desacuerdo con su implementación. En cuanto al inventario inicial y final, alrededor del 49 % informó de una gestión inadecuada, lo que indica deficiencias en el control del inventario. Del mismo modo, el 55 % de los encuestados reconoció que la rentabilidad de la empresa era satisfactoria, haciendo hincapié en que la rentabilidad económica (54,5 %), financiera (72,7 %) y social (60,6 %) son aspectos importantes de la sostenibilidad empresarial. El estudio estadístico que empleó el



coeficiente Rho de Spearman reveló una correlación negativa sustancial ($r = -0,990$; $p < 0,05$), lo que indica que un aumento en el costo de ventas disminuye notablemente la rentabilidad corporativa. Se concluyó que existe una relación indirecta muy alta entre el costo de ventas y la rentabilidad de la empresa, lo cual implica que un mayor costo de ventas repercute negativamente en la rentabilidad económica, financiera y social. Específicamente, la correlación fue de $-0,967$ para la rentabilidad económica, $-0,963$ para la financiera y $-0,976$ para la social, lo que refuerza la necesidad de una gestión eficiente de costos.

Pérez Espinosa (2023) Los resultados de la investigación evidenciaron que el costo de ventas guarda una relación directa y significativa con el estado de resultados en la empresa de armado de tableros eléctricos del distrito de Breña. Las entrevistas con profesionales de la contabilidad revelaron que la gestión eficaz de la mano de obra, las materias primas y los costes de fabricación afecta a la precisión de los datos financieros y a los beneficios declarados. También, se confirmó que la falta de una supervisión analítica de estos factores que da lugar a errores en la formulación de los estados financieros, lo que afecta la evaluación de la situación económica y tributaria de la empresa. Las conclusiones establecieron que el costo de ventas es un componente crítico de la estructura de la cuenta de resultados, ya que su exclusión o cálculo incorrecto afecta negativamente a los beneficios, la valoración de las pérdidas y la fiabilidad de los estados financieros. Se concluye, además, que la empresa requiere fortalecer los mecanismos de control de



costos para garantizar decisiones gerenciales más acertadas y una mejor gestión tributaria. En síntesis, se confirma que el costo de ventas y el estado de resultados.

Rodriguez Morante (2024) En la investigación se halló que el costo de ventas es elevado que afecta directamente a la rentabilidad de las pymes, tal es el caso de Roberto & Xiomara E.I.R.L. en Piura. Debido a los altos costos indirectos y gastos operativos, el margen de utilidad baja ostensiblemente, que pone de manifiesto un peligro en la estabilidad financiera. Esto quedó patente por las circunstancias. Además, se reconoció la necesidad de optimizar la gestión de estos gastos con el fin de evitar consecuencias adversas en los ingresos y mejorar la viabilidad económica a largo plazo de la empresa a medio plazo. Se concluye que la empresa tiene la capacidad de controlar en forma eficaz los costos de ventas; no obstante, hay áreas de la empresa requieren realizar las modificaciones de forma estratégica, muy especialmente en el manejo de los gastos indirectos; para lograr una rentabilidad deseada.

2.1.3. Regional

Huanca Huayllapuma & Quispe Lagar (2022) Los resultados recopilados demuestran que existe una fuerte relación entre la rentabilidad de la empresa Inversiones Avisur S.R.L. y el costo de ventas, con un valor Rho de Spearman de 0,668 y una significación de $p=0,000 < 0,05$. También se encontró una correlación positiva significativa entre la rentabilidad y las dimensiones del costo de ventas, que incluyen el inventario inicial, las adquisiciones y el inventario final. Los valores Rho



para estas dimensiones fueron 0,623, 0,491 y 0,910, respectivamente. Estos resultados indican que el grado de rentabilidad de una empresa es directamente proporcional al grado de éxito en la gestión de los componentes del costo de ventas. Según los resultados se concluye que, existe una relación positiva y significativa entre el coste de las ventas y la rentabilidad en la organización investigada. Esto sugiere que existe una oportunidad significativa para aumentar la rentabilidad mediante la mejora del control sobre las existencias, las compras y los gastos relacionados con estos elementos.

Llutarí Lazarinos & Vilca Sulca (2022) Los resultados indican que la rentabilidad de Wayra E.I.R.L. Transport and Tourism Company, Juliaca, 2021, y el costo de ventas se relaciona de forma directa y significativa. Esto se demostró con el coeficiente Tau-b de Kendall fue de 0,476 ($p < 0,05$). Además, se determinó que esta relación se mantiene a través de la rentabilidad económica ($r = 0,550$), la rentabilidad financiera ($r = 0,301$) y los ratios de rentabilidad ($r = 0,440$). La validez de la hipótesis propuesta inicialmente se ve respaldada por estos datos, que demuestran que la gestión de costes tiene un impacto moderado en la eficiencia financiera y económica de la empresa. Tras un cuidadoso análisis, se concluyó que los gastos asociados a las ventas tienen un impacto sustancial en la rentabilidad económica y financiera global del negocio evaluado, así como en las medidas de rentabilidad. En concreto, se demostró que la rentabilidad económica presenta la relación más estrecha con los costes de ventas, seguida de las medidas financieras y la



rentabilidad sobre los recursos propios. Estos resultados nos permiten confirmar que una gestión adecuada de las finanzas es un componente esencial para mejorar la rentabilidad y mantener la viabilidad operativa del negocio.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Costo de ventas

2.2.1.1. Concepto de costo de ventas

El costo de ventas es un componente del estado de resultados que significa los importes de los bienes o servicios vendidos en un periodo determinado. Las materias primas, la mano de obra directa y los gastos indirectos asignados representa el costo de producción de los bienes que se venden. Según Brusa (2021), La rentabilidad bruta de una empresa viene determinada, en gran medida, por el costo de las ventas, que se define como «el sacrificio económico que experimenta la empresa para generar ingresos mediante la venta de productos o servicios». En el caso de las empresas mineras, los gastos asociados a la extracción del material, su procesamiento, transporte y almacenamiento se tienen en cuenta en esta evaluación.

2.2.1.2. Importancia de costo de ventas

El costo de ventas es un indicador fundamental para medir la rentabilidad de una empresa, ya que proporciona información sobre los gastos reales en que ha incurrido la empresa en la



producción o adquisición de los artículos vendidos durante un periodo. Para calcular correctamente la utilidad y analizar la eficacia de las operaciones, hay que determinar su valor en forma correcta. Así mismo, sirve de base para fijar precios, gestionar inventarios y tomar decisiones acertadas en las finanzas y la producción (Polimeni et al., 2010).

2.2.1.3. Elementos que conforman el costo de ventas

Los principales elementos que integran el costo de ventas son:

a) Materias primas

Las materias primas son los recursos fundamentales que utilizan las empresas en la producción de productos acabados. Estos recursos se transforman en productos acabados mediante el uso de procesos de fabricación. El elemento clave que conforma el coste de fabricación es el coste de las materias primas (Chiavenato, 2009).

b) Mano de obra directa

La mano de obra directa viene ha se el esfuerzo humano que participa en forma directa y observable en la producción de un bien. Las materias primas, así como el costo del producto acabado, incorporan directamente su precio. Dado que supone un elemento fluctuante del coste de producción, es fundamental asegurarse de que se tenga en cuenta a la hora de determinar el coste de producción. Una gestión eficiente de esta mano de obra permite optimizar los recursos y limitar los costes asociados a la fabricación (Hansen & Mowen, 2007).



c) Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación están compuestos por aquellos componentes de coste que, a pesar de estar incluidos en el proceso de producción, no pueden vincularse inmediatamente a un producto concreto. Entre los costes que se incluyen se encuentran los de servicios públicos, mantenimiento, amortización y salarios indirectos del personal. Para garantizar que estos gastos se distribuyen de forma equitativa entre los distintos pedidos de fabricación, es necesario contar con un sistema de contabilidad adecuado (Flores, 2024).

2.2.1.4. Métodos de cálculo del costo de ventas

Los procedimientos contables en la determinación del valor de los bienes vendidos en un tiempo determinado se conocen con el método para hallar el costo de las ventas. La forma de cálculo influye directamente en las ventas, en el inventario final y en los indicadores financieros. Se debe aplicar en forma uniforme. Los que más se conocen son:

- PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas)
- UEPS (Últimas Entradas, Primeras Salidas)
- Promedio ponderado

2.2.1.5. Costo de producción

En la fabricación de un producto, el importe total que se incurre en la fabricación del bien, que comprende las materias primas, la mano de obra directa y los costos indirectos, se llama



costo de producción. Este cálculo permite valorar con precisión las existencias, establecer precios competitivos y examinar la rentabilidad del proceso de producción. Además, sirve de base para tomar decisiones estratégicas en las áreas de finanzas y operaciones. Para garantizar que la contabilidad sea fiable y beneficiosa para la gestión empresarial, es necesario determinar con precisión el coste de producción (Polimeni et al., 2010).

2.2.2. Estado de resultados

2.2.2.1. Concepto de estado de resultados

El estado de resultados, también conocida como estado de pérdidas y ganancias, es un informe financiero fundamental que muestra la rentabilidad de una empresa durante un periodo determinado. Resume los ingresos obtenidos, los costes incurridos y los gastos generados, para finalmente presentar las ganancias o pérdidas del ejercicio fiscal. Según Valdivia & Rivera (2022), "Para quienes se encargan de tomar decisiones relacionadas con la gestión y las finanzas, el estado de resultados es una herramienta fundamental, ya que muestra si la organización ha obtenido beneficios o pérdidas" (p. 213).

2.2.2.2. Importancia del estado de resultados

El estado de resultados es fundamental en el proceso de evaluación de la rentabilidad y el rendimiento operativo de una empresa durante un período de tiempo determinado. Este estado



financiero revela los resultados de las operaciones mediante la comparación de los ingresos y los gastos. Su análisis permite identificar las áreas que requieren mejoras, gestionar los costes y optimizar la toma de decisiones financieras. También, proporciona la base para los procesos de planificación, elaboración de presupuestos y captación de inversores interesados en comprender mejor la capacidad de la empresa y obtener beneficios (Gutiérrez, 2020).

2.2.2.3. Estructura del estado de resultados

El estado de resultados, es un documento financiero que proporciona información sobre los ingresos, los costes y los gastos de una empresa, permite analizar la rentabilidad de la misma. El proceso comienza con los ingresos de explotación, de los que se resta el coste de las ventas para obtener el beneficio bruto. El siguiente paso es deducir los gastos de explotación, los gastos financieros y los impuestos, lo que dará como resultado el beneficio neto. Esta estructura facilita el análisis del rendimiento financiero y la toma de decisiones sobre la gestión (Cornejo, 2025).

2.2.2.4. Relación con la toma de decisiones

Es un recurso esencial para la toma de decisiones, ya que permite evaluar el rendimiento financiero de la empresa, examinar su rentabilidad y predecir posibles amenazas financieras. Cuando hay que tomar decisiones, como inversiones, reducción de costes



o cambios operativos, es útil contar con una interpretación correcta. Además, si se utiliza una contabilidad creativa, es posible que se genere información sesgada, lo que podría tener un impacto negativo en estas decisiones (Ramírez & Vega, 2024).

2.2.2.5. Tipos de estado de resultados

Las diversas formas de presentar las cuentas de resultados permiten mostrar los resultados financieros de una empresa desde diferentes puntos de vista. La cuenta de resultados por funciones clasifica los gastos en función del tipo de operación al que están asociados (por ejemplo, producción o ventas), mientras que el formato por naturaleza clasifica los gastos independientemente de su función operativa. Es fundamental tener en cuenta esta distinción para evaluar correctamente la rentabilidad y la eficiencia de una organización (Díaz, 2025).

2.3. Definición de términos

Costos directos

Se definen como aquellos gastos asociados directamente a un producto concreto y que pueden evaluarse de forma fiable durante el proceso de producción. Estos costes incluyen, entre otros, los materiales y la mano de obra directa. La categorización precisa de estos elementos permite realizar una evaluación genuina de los costes unitarios (Toro, 2010).



Control de inventario

Es un procedimiento que implica tanto contabilidad como logística, y permite realizar un seguimiento, documentar y optimizar el número y el valor de los artículos que se almacenan. Esto ayuda a garantizar que haya una cantidad suficiente de mercancías almacenadas para que la empresa funcione de manera eficiente. Se evitan pérdidas, se reducen los costes y se facilita el cumplimiento de las normativas fiscales y financieras cuando la gestión se lleva a cabo correctamente (Bernal & Soto, 2025).

Ingresos operacionales

Se trata de los ingresos que recauda una empresa y que están vinculados directamente de sus operaciones principales, que pueden incluir la venta de productos a los clientes. Los ingresos operativos, son la parte importantes de la estructura de la cuenta de resultados, no varían con el tiempo, a diferencia de los ingresos extraordinarios o los ingresos financieros. (Bravo, 2015).

Utilidad del ejercicio

Refleja los ingresos netos que una empresa ha obtenido al final del periodo contable. Se calcula restando todos los gastos operativos, financieros y fiscales de la empresa de sus ingresos totales. Este beneficio sirve como indicador crítico del rendimiento económico de la empresa, así como de su eficiencia administrativa (Saldívar, 2024).

Ingresos

Las entradas brutas de ventajas económicas que se producen a lo largo del período contable se denominan ingresos. Estas entradas adoptan la forma



de aumentos en los activos o disminuciones en los pasivos, lo que conduce a un aumento del patrimonio neto. Estas entradas no están asociadas a aportaciones de los propietarios. A la hora de comprender el rendimiento financiero de una institución, esta idea es de suma importancia. Además, es un componente esencial de los estados financieros, que se preparan de acuerdo con los marcos que rigen la contabilidad (Martinez et al., 2016).

Gastos

Los gastos denotan reducciones en los beneficios económicos dentro de un período contable, que se manifiestan como salidas o disminuciones en el valor de los activos, o aumentos en los pasivos, lo que conduce a una caída en el patrimonio neto, y no están asociados con distribuciones a los propietarios. Estos son el resultado de transacciones como el pago de salarios, alquileres y servicios, entre otros, esenciales para mantener las operaciones de una entidad (Fierro et al., 2021).



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Métodos de Investigación

Método inductivo - deductivo

Para Bernal (2016), Es una estrategia de razonamiento lógico asociada al examen de hechos concretos. Es deductiva, ya que avanza de lo general a lo específico; por el contrario, es inductiva, ya que avanza de lo específico a lo general.

3.2. Ámbito de investigación

Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024

3.3. Enfoque de la Investigación

Enfoque cuantitativo.

Para Bernal (2016), En enfoque cuantitativo se basa en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo que incluye la elaboración de una secuencia de postulados a partir de un marco conceptual relevante para el tema que se investiga. Este método expresa las correlaciones entre las variables que



se estudian de manera deductiva. Los resultados suelen generalizarse y estandarizarse cuando se utiliza esta estrategia.

3.4. Tipo de Investigación

Tipo de investigación aplicada, según (Vara, 2013).

El objetivo de la investigación aplicada es producir soluciones prácticas que mejoren una determinada condición o entorno mediante la utilización de conocimientos científicos para abordar problemas del mundo real. A diferencia de la investigación básica, la investigación aplicada no se esfuerza por formular nuevas ideas, sino que pretende utilizar las teorías existentes para llevar a cabo cambios en la realidad actual.

3.5. Nivel de la investigación

Nivel de investigación correlacional, según Bernal (2016).

El objetivo de la investigación correlacional es ilustrar o examinar la relación entre variables o sus resultados. El autor afirma que un elemento crucial de la investigación correlacional es el análisis de las correlaciones entre variables o sus consecuencias resultantes. Sin embargo, se abstiene de afirmar que una variable o resultado sea la causa de la otra.

3.6. Diseño de la Investigación

Diseño no experimental transeccional.

Para Vara (2013) El diseño transversal no experimental implica la recopilación de todos los datos en un solo momento concreto, sin la manipulación de variables, lo que facilita el examen de los fenómenos en su entorno natural. Se utiliza principalmente cuando no es viable intervenir o controlar las



condiciones del estudio, y resulta eficaz para examinar las correlaciones entre variables en un solo momento determinado.

3.7. Población y Muestra

3.7.1. Población

La población está formada por 22 colaboradores de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

3.7.2. Muestra

Muestra censal

Para Quispe et al. (2025) Se emplea una muestra censal cuando se examinan todos los elementos de una población, sin utilizar métodos de muestreo. Esta técnica garantiza una precisión óptima en los resultados, ya que no se omite a ningún participante del grupo observado.

3.8. Técnicas e Instrumentos

3.8.1. Encuesta

Para Arias (2018) Una encuesta es un método para recopilar datos mediante una lista de preguntas formuladas a una muestra representativa, con el objetivo de obtener información precisa sobre características sociales, económicas o de comportamiento. Se lleva a cabo de forma sistemática, lo que facilita el análisis estadístico.

3.8.2. Instrumento

El instrumento utilizado es el cuestionario

Según Bernal (2016), El cuestionario comprende una lista de preguntas formuladas para obtener los datos que son necesarios para cumplir los objetivos de un estudio de investigación.



3.9. Diseño de Contrastación de Hipótesis

En la contrastación de la hipótesis que se hizo en la investigación se aplicó el R de Pearson en la aplicación del SPSS.

Hipótesis nula

H₀: El cálculo de costo de ventas no se relaciona directamente con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

Hipótesis alterna

H_a: El cálculo de costo de ventas se relaciona directamente con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.



CAPITULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis e interpretación de resultados

4.1.1. Dimensión: Costos directos

a) Materia prima

Tabla 3

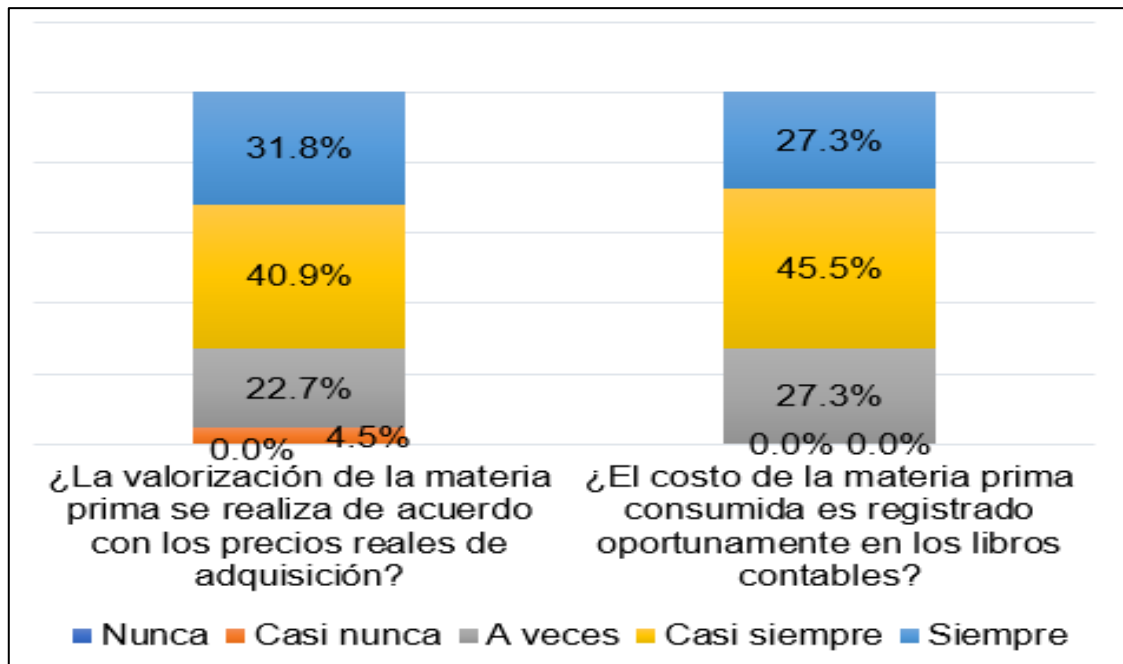
Materia prima

	¿La valorización de la materia prima se realiza de acuerdo con los precios reales de adquisición?		¿El costo de la materia prima consumida es registrado oportunamente en los libros contables?	
	N	%	N	%
Nunca	0	0,0%	0	0,0%
Casi nunca	1	4,5%	0	0,0%
A veces	5	22,7%	6	27,3%
Casi siempre	9	40,9%	10	45,5%
Siempre	7	31,8%	6	27,3%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. En el cuadro describe la materia prima

Figura 1

Materia prima



Nota: La figura viene de la tabla 3

Para la tabla 3 y la figura 1, sobre las materias prima, se tiene lo siguiente:

Con relación a la valorización de la materia prima se realiza de acuerdo con los precios reales de adquisición, respondieron con el 0,0% Nunca, 4,5% Casi nunca, 22,7% A veces, 40,9% Casi siempre, y 31,8% Siempre.

Sobre el costo de la materia prima consumida es registrado oportunamente en los libros contables, respondieron con el 0,0% Nunca, 0,0% Casi nunca, 27,3% A veces, 45,5% Casi siempre, y 27,3% Siempre.

b) Mano de obra directa

Tabla 4

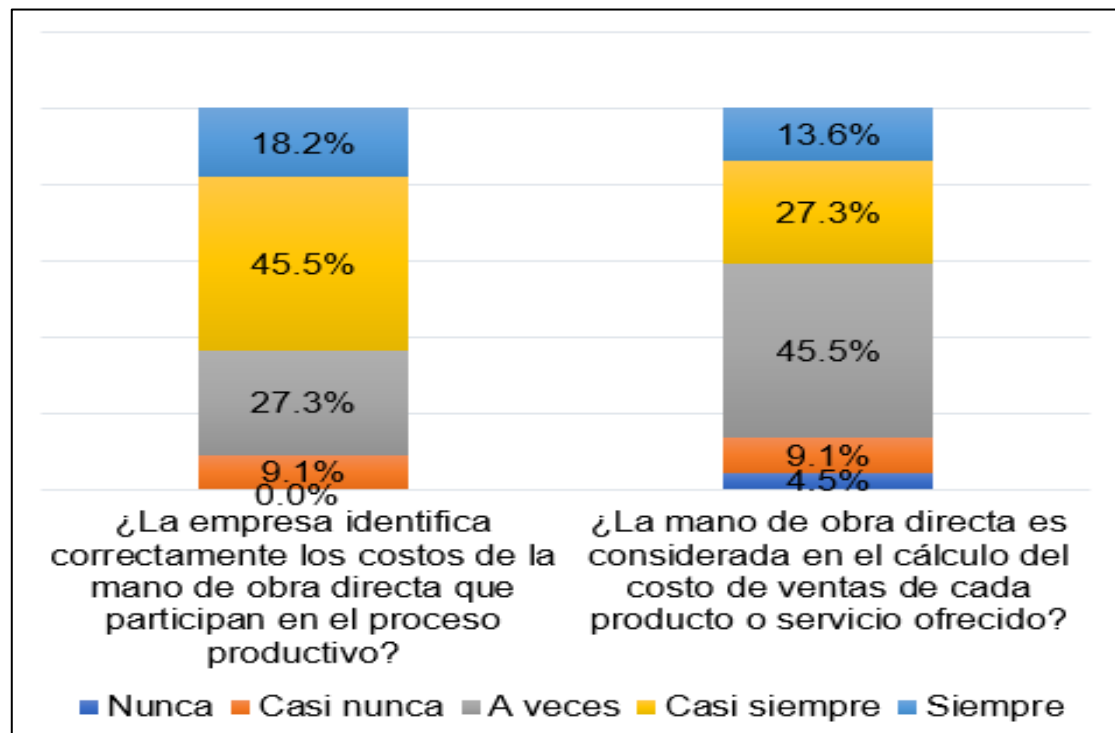
Mano de obra directa

	¿La empresa identifica correctamente los costos de la mano de obra directa que participan en el proceso productivo?		¿La mano de obra directa es considerada en el cálculo del costo de ventas de cada producto o servicio ofrecido?	
	N	%	N	%
Nunca	0	0,0%	1	4,5%
Casi nunca	2	9,1%	2	9,1%
A veces	6	27,3%	10	45,5%
Casi siempre	10	45,5%	6	27,3%
Siempre	4	18,2%	3	13,6%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla describe la mano de obra directa

Figura 2

Mano de obra directa



Nota: Viene de la tabla 4

Según la tabla 4 y la figura 2, sobre la mano de obra directa, se tiene lo siguiente:

En cuanto a la identificación correcta de los costos de la mano de obra directa que participan en el proceso productivo, respondieron con el 0,0% Nunca, 9,1% Casi nunca, 27,3% A veces, 45,5% Casi siempre, y 18,2% Siempre.

Sobre la mano de obra directa es considerada en el cálculo del costo de ventas de cada producto o servicio ofrecido, respondieron con el 4,5% Nunca, 9,1% Casi nunca, 45,5% A veces, 27,3% Casi siempre, y 13,6% Siempre.

4.1.2. Dimensión: Control de inventario

a) Rotación de inventarios

Tabla 5

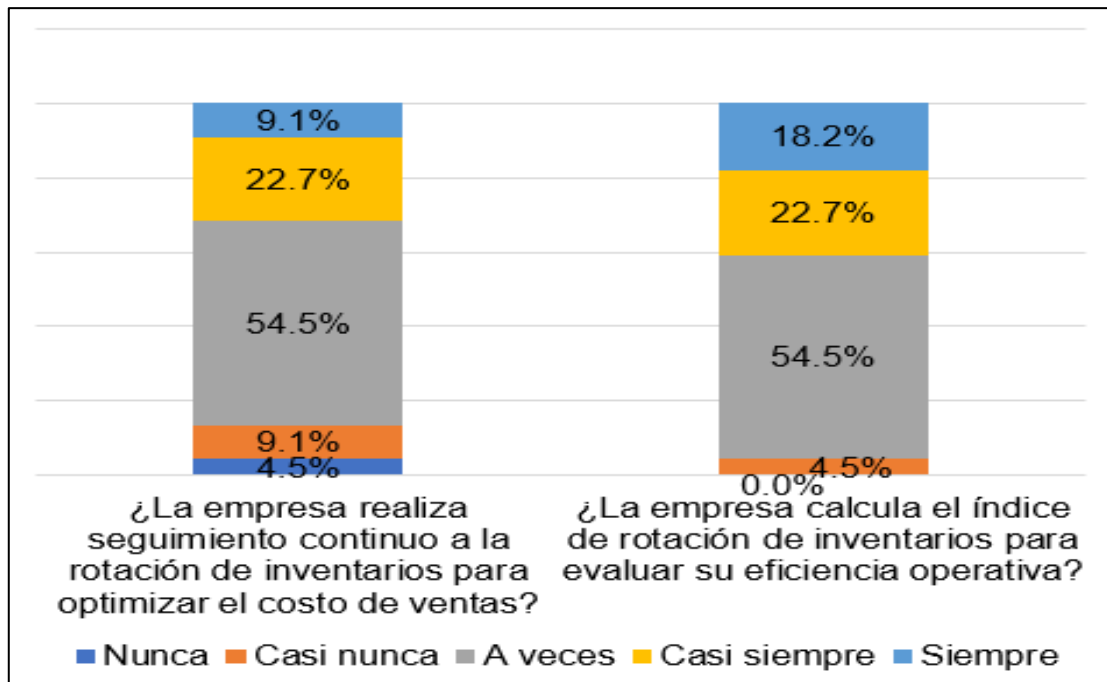
Rotación de inventarios

	¿La empresa realiza seguimiento continuo a la rotación de inventarios para optimizar el costo de ventas?		¿La empresa calcula el índice de rotación de inventarios para evaluar su eficiencia operativa?	
	N	%	N	%
Nunca	1	4,5%	0	0,0%
Casi nunca	2	9,1%	1	4,5%
A veces	12	54,5%	12	54,5%
Casi siempre	5	22,7%	5	22,7%
Siempre	2	9,1%	4	18,2%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla describe la rotación de inventarios

Figura 3

Rotación de inventarios



Nota: Los datos provienen de la tabla 5

En la tabla 5 y la figura 3, sobre la rotación de inventarios, se tiene lo siguiente:

En cuanto a la realización de seguimiento continuo a la rotación de inventarios para optimizar el costo de ventas, respondieron con el 4,5% Nunca, 9,1% Casi nunca, 54,5% A veces, 22,7% Casi siempre, y 9,1% Siempre.

Sobre el cálculo del índice de rotación de inventarios para evaluar su eficiencia operativa, respondieron con el 0,0% Nunca, 4,5% Casi nunca, 54,5% A veces, 22,7% Casi siempre, y 18,2% Siempre.

b) Tiempo de reposición

Tabla 6

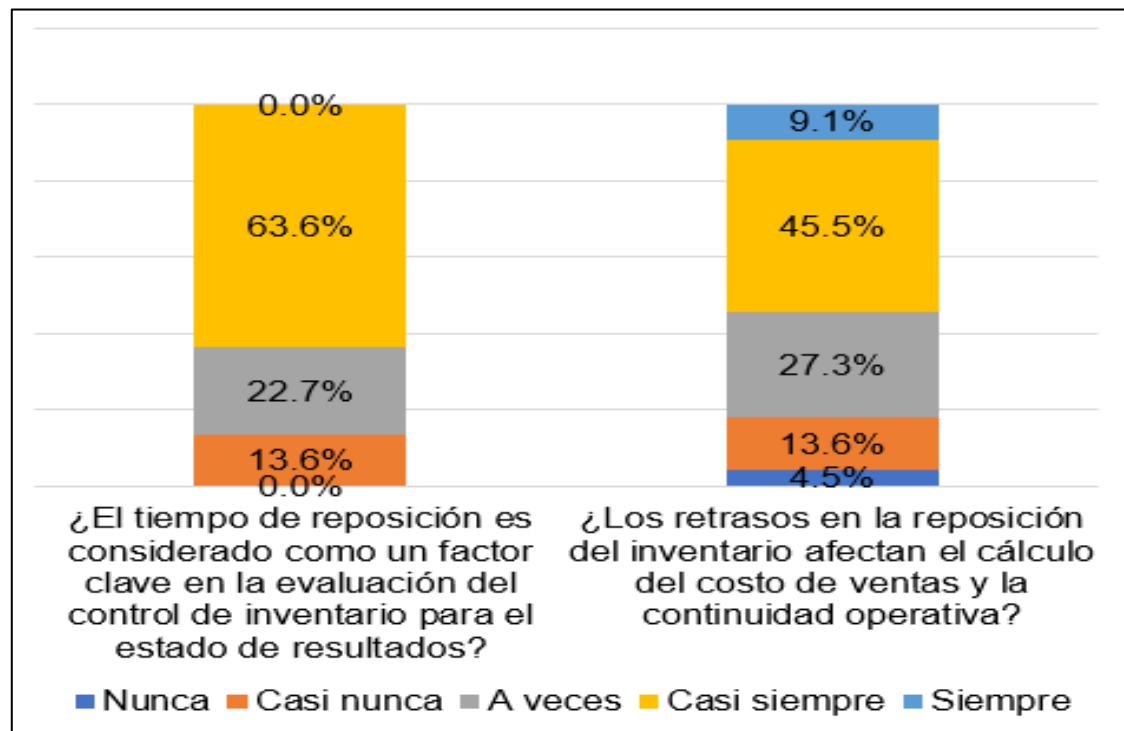
Tiempo de reposición

	¿El tiempo de reposición es considerado como un factor clave en la evaluación del control de inventario para el estado de resultados?		¿Los retrasos en la reposición del inventario afectan el cálculo del costo de ventas y la continuidad operativa?	
	N	%	N	%
Nunca	0	0,0%	1	4,5%
Casi nunca	3	13,6%	3	13,6%
A veces	5	22,7%	6	27,3%
Casi siempre	14	63,6%	10	45,5%
Siempre	0	0,0%	2	9,1%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla muestra el tiempo de reposición

Figura 4

Tiempo de reposición



Nota: Muestra la uniformidad



En la tabla 6 y la figura 4, sobre el tiempo de reposición, se tiene lo siguiente:

En cuanto al tiempo de reposición es considerado como un factor clave en la evaluación del control de inventario para el estado de resultados, respondieron con el 0,0% Nunca, 13,6% Casi nunca, 22,7% A veces, 63,6% Casi siempre, y 0,0% Siempre.

Con relación a los retrasos en la reposición del inventario afectan el cálculo del costo de ventas y la continuidad operativa, respondieron con el 4,5% Nunca, 13,6% Casi nunca, 27,3% A veces, 45,5% Casi siempre, y 9,1% Siempre.

4.1.3. Dimensión: Ingresos operacionales

a) Ingresos por ventas

Tabla 7

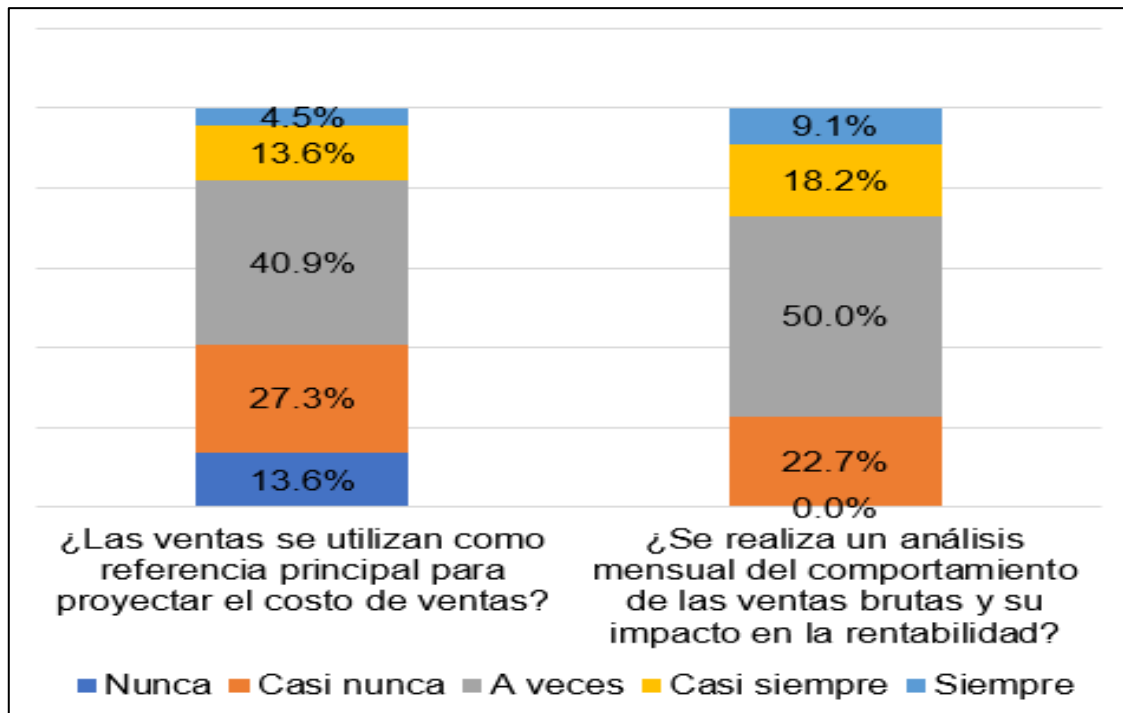
Ingresos por ventas

	¿Las ventas se utilizan como referencia principal para proyectar el costo de ventas?		¿Se realiza un análisis mensual del comportamiento de las ventas brutas y su impacto en la rentabilidad?	
	N	%	N	%
Nunca	3	13,6%	0	0,0%
Casi nunca	6	27,3%	5	22,7%
A veces	9	40,9%	11	50,0%
Casi siempre	3	13,6%	4	18,2%
Siempre	1	4,5%	2	9,1%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla indica los ingresos por ventas

Figura 5

Ingresos por ventas



Nota: El impacto económico es la tabla 7

En la tabla 7 y la figura 5, sobre los ingresos por ventas, se tiene lo siguiente:

En cuanto a la utilización de las ventas como referencia principal para proyectar el costo de ventas, respondieron con el 13,6% Nunca, 27,3% Casi nunca, 40,9% A veces, 13,6% Casi siempre, y 4,5% Siempre.

Sobre la realización de análisis mensual del comportamiento de las ventas brutas y su impacto en la rentabilidad, respondieron con el 0,0% Nunca, 22,7% Casi nunca, 50,0% A veces, 18,2% Casi siempre, y 9,1% Siempre.

b) Eficiencia de ventas

Tabla 8

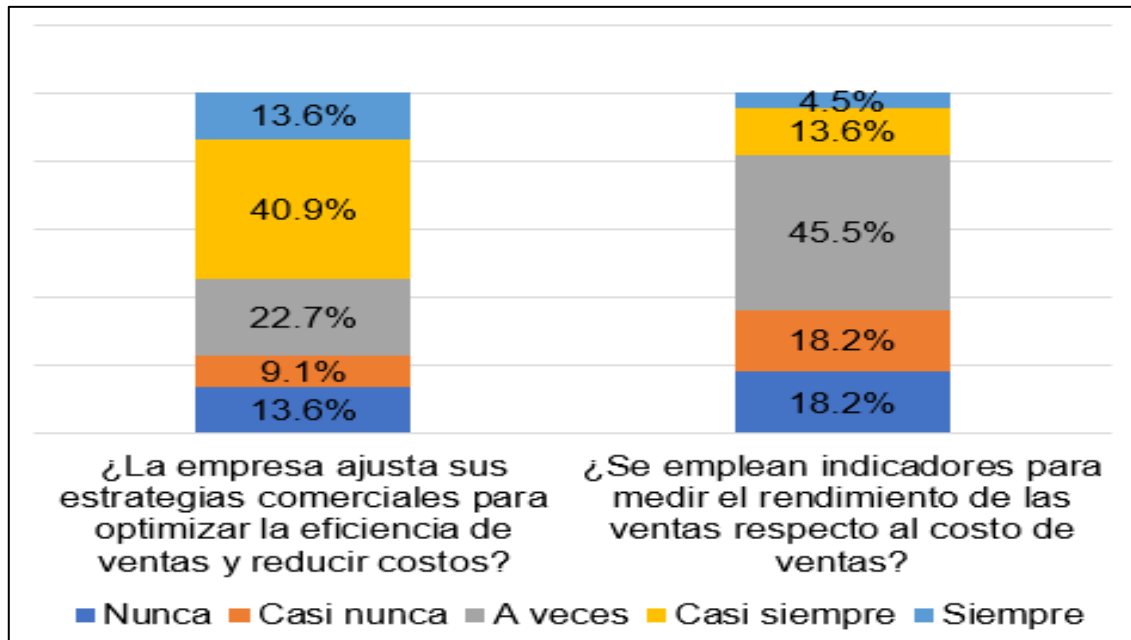
Eficiencia de ventas

	¿La empresa ajusta sus estrategias comerciales para optimizar la eficiencia de ventas y reducir costos?		¿Se emplean indicadores para medir el rendimiento de las ventas respecto al costo de ventas?	
	N	%	N	%
Nunca	3	13,6%	4	18,2%
Casi nunca	2	9,1%	4	18,2%
A veces	5	22,7%	10	45,5%
Casi siempre	9	40,9%	3	13,6%
Siempre	3	13,6%	1	4,5%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla desarrolla la eficiencia de ventas

Figura 6

Eficiencia de ventas



Nota: El contenido es de la tabla 8

En la tabla 8 y la figura 6, sobre la eficiencia de ventas, se tiene el siguiente resultado:

En cuanto al ajuste de las estrategias comerciales para optimizar la eficiencia de ventas y reducir costos, respondieron con el 13,6% Nunca, 9,1% Casi nunca, 22,7% A veces, 40,9% Casi siempre, y 13,6% Siempre.

Sobre los indicadores que se emplean para medir el rendimiento de las ventas respecto al costo de ventas, respondieron con el 18,2% Nunca, 18,2% Casi nunca, 45,5% A veces, 13,6% Casi siempre, y 4,5% Siempre.

4.1.4. Dimensión: Utilidad del ejercicio

a) Utilidad contable

Tabla 9

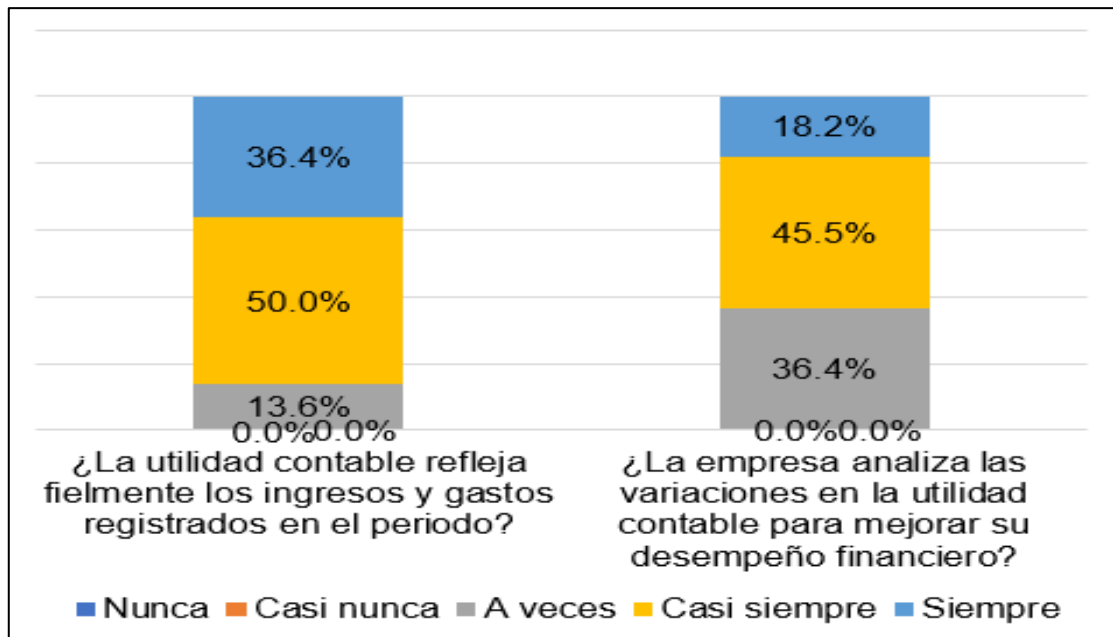
Utilidad contable

	¿La utilidad contable refleja fielmente los ingresos y gastos registrados en el periodo?		¿La empresa analiza las variaciones en la utilidad contable para mejorar su desempeño financiero?	
	N	%	N	%
Nunca	0	0,0%	0	0,0%
Casi nunca	0	0,0%	0	0,0%
A veces	3	13,6%	8	36,4%
Casi siempre	11	50,0%	10	45,5%
Siempre	8	36,4%	4	18,2%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla indica la utilidad contable

Figura 7

Utilidad contable



Nota: Aquí contiene la tabla 9

En la tabla 9 y la figura 7, sobre la utilidad contable, se tiene el siguiente resultado:

En cuanto a la utilidad contable refleja fielmente los ingresos y gastos registrados en el periodo, respondieron con el 0,0% Nunca, 0,0% Casi nunca, 13,6% A veces, 50,0% Casi siempre, y 36,4% Siempre.

Sobre el análisis de las variaciones en la utilidad contable para mejorar su desempeño financiero, respondieron con el 0,0% Nunca, 0,0% Casi nunca, 36,4% A veces, 45,5% Casi siempre, y 18,2% Siempre.

b) Utilidad tributaria

Tabla 10

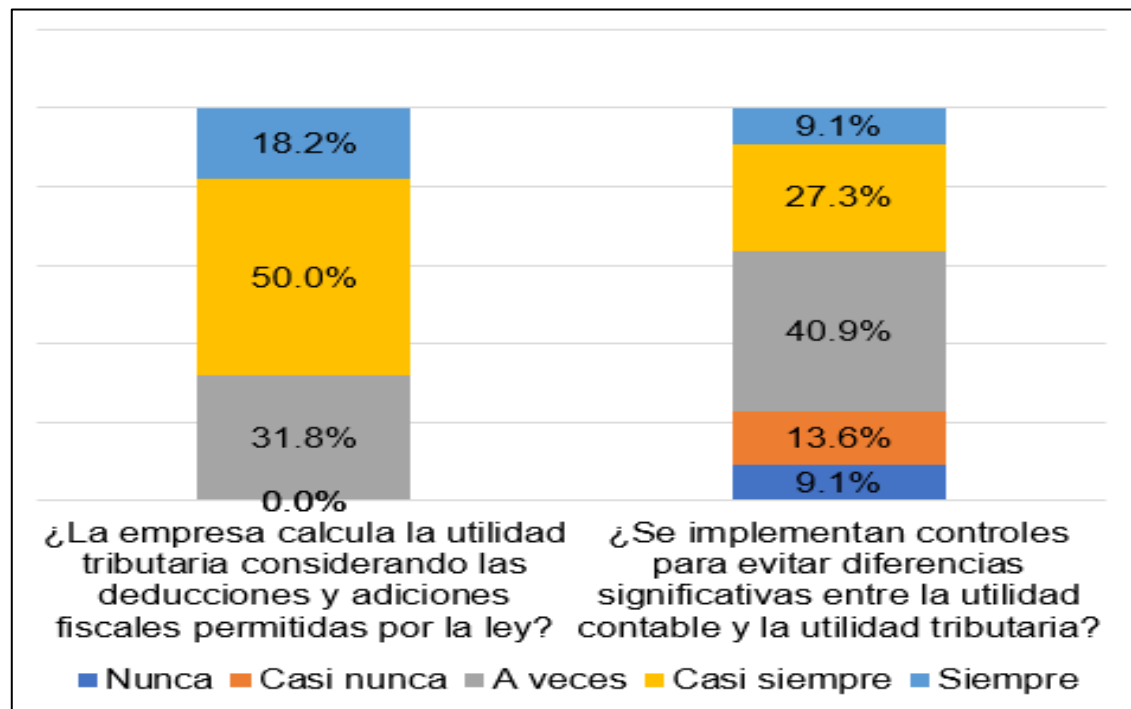
Utilidad tributaria

	¿La empresa calcula la utilidad tributaria considerando las deducciones y adiciones fiscales permitidas por la ley?		¿Se implementan controles para evitar diferencias significativas entre la utilidad contable y la utilidad tributaria?	
	N	%	N	%
Nunca	0	0,0%	2	9,1%
Casi nunca	0	0,0%	3	13,6%
A veces	7	31,8%	9	40,9%
Casi siempre	11	50,0%	6	27,3%
Siempre	4	18,2%	2	9,1%
Total	22	100,0%	22	100,0%

Nota. La tabla describe la utilidad tributaria

Figura 8

Utilidad tributaria



Nota: La figura es igual a la tabla 10

En la tabla 10 y la figura 8, sobre la utilidad tributaria, se tiene lo siguiente:

En cuanto al cálculo de la utilidad tributaria considerando las deducciones y adiciones fiscales permitidas por la ley, respondieron con el 0,0% Nunca, 0,0% Casi nunca, 31,8% A veces, 50,0% Casi siempre, y 18,2% Siempre.

Sobre la implementación de controles para evitar diferencias significativas entre la utilidad contable y la utilidad tributaria, respondieron con el 9,1% Nunca, 13,6% Casi nunca, 40,9% A veces, 27,3% Casi siempre, y 9,1% Siempre.

4.2. Prueba de hipótesis

4.2.1. Prueba de normalidad

Tabla 11

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Cálculo de costo de ventas	,926	22	,100
Estado de resultados	,963	22	,545
Costos directos	,978	22	,882
Control de inventario	,955	22	,399
Ingresos operacionales	,969	22	,682
Utilidad del ejercicio	,938	22	,179

Nota: Muestra la prueba de normalidad

Para realizar la prueba de normalidad se ha realizado con Shapiro-Wilk, resultando el valor de p que supera el 5%, con la cual se cumple que hay distribución normal. Por lo cual, es aceptado la hipótesis nula (H_0) y tomamos la correlación R de Pearson.

4.2.2. De hipótesis general

Tabla 12

Pruebas hipótesis general

		Cálculo de costo de ventas	Estado de resultados
Cálculo de costo de ventas	Correlación de Pearson	1	,829**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	22	22
Estado de resultados	Correlación de Pearson	,829**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	22	22

** . La correlación es significativa.

En la tabla 12, indica que $p = 0.000 < 0.05$. Se toma la hipótesis alterna (H_a), es decir que el cálculo de costo de ventas se relaciona directamente con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

4.2.3. De hipótesis específica 1

Tabla 13

Prueba de hipótesis específica 1

		Cálculo de costo de ventas	Ingresos operacionales
Cálculo de costo de ventas	Correlación de Pearson	1	,725**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	22	22
Ingresos operacionales	Correlación de Pearson	,725**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	22	22

** . La correlación es significativa.

En la tabla 13, $p = 0.000 < 0.05$ de alfa. Por ello, se valora la hipótesis alterna (H_a), vale decir que el cálculo de costo de ventas tiene una relación directa con

los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

4.2.4. De hipótesis específica 2

Tabla 14

Pruebas de hipótesis específica 2

		Cálculo de costo de ventas	Utilidad del ejercicio
Cálculo de costo de ventas	Correlación de Pearson	1	,702**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	22	22
Utilidad del ejercicio	Correlación de Pearson	,702**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	22	22

** . La correlación es significativa.

Los datos obtenidos en la tabla 14, indican $p= 0,000 < 0,05$ de alfa. Se acepta la hipótesis alterna (H_a), por tanto. El cálculo de costo de ventas tiene una relación significativa con la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.

4.3. Discusión de resultados

De acuerdo con la investigación realizada el cálculo de costo de ventas se relaciona directamente con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024., según los resultados el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.829, con lo que se concluye que el cálculo de costo de ventas se relaciona de manera positiva alta con el estado de resultados, que significa que el costo de ventas es un factor clave en la composición del estado de resultados.



Con los antecedentes revisados coinciden en que el costo de ventas es un componente crucial en la estructura y fiabilidad del estado de resultados, así como en la determinación de la rentabilidad empresarial. Pérez Espinosa (2023) resalta que su omisión o mal cálculo afecta negativamente la utilidad y la interpretación financiera, mientras que Morales Albán (2024), Huanca Huayllapuma & Quispe Lagar (2022), y Llutarí Lazarinos & Vilca Sulca (2022) evidencian una relación directa y significativa entre el costo de ventas y la rentabilidad. Julca Julca (2023) y Chihuantito Kcana & Huerta Prudencio (2022) destacan la necesidad de mejorar su gestión y distribución, respectivamente, para evitar distorsiones en los estados financieros. Por otro lado, Roman Hilario & Palacios Meza (2023) advierten una relación indirecta negativa, indicando que un mayor costo reduce la rentabilidad, y Rodríguez Morante (2024) subraya la importancia de ajustar áreas críticas, especialmente en costos indirectos. Finalmente, Álvarez Muñoz (2021) relaciona el mal manejo de gastos operacionales con una disminución en la utilidad neta.



CONCLUSIONES

- PRIMERA.** - Se determinó la relación entre el cálculo de costo de ventas y el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024, de acuerdo a los resultados el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.829, con lo que se concluye que el cálculo de costo de ventas se relaciona de manera positiva alta con el estado de resultados, que significa que el costo de ventas es un factor clave en la composición del estado de resultados.
- SEGUNDA.** - Se demostró la relación entre el cálculo de costo de ventas y los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024, según el resultado de R de Pearson de 0.725, el cálculo de costo de ventas se relaciona de manera positiva alta con los ingresos operacionales de la empresa, que indica que el costo de ventas debe ser menor a los ingresos operacionales para obtener una rentabilidad razonable.
- TERCERA.** - Se determinó la relación entre el cálculo de costo de ventas y la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024, según el resultado de R de Pearson 0.702, el cálculo de costo de ventas tiene una relación positiva alta con la utilidad del ejercicio de la empresa, que indica que debe haber un control del costo de ventas para obtener una utilidad esperada.



RECOMENDACIONES

- PRIMERA.** - Se recomienda que la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca, fortalezca sus procesos de cálculo y control del costo de ventas, por lo que se sugiere implementar sistemas contables más precisos, capacitar al personal en contabilidad de costos y realizar evaluaciones periódicas que permitan optimizar la rentabilidad y la toma de decisiones financieras.
- SEGUNDA.** - Se recomienda que la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca mantenga un control estricto y eficiente sobre el cálculo del costo de ventas, por ello, es fundamental que la empresa optimice sus procesos productivos, reduzca costos innecesarios y mantenga los costos por debajo de los ingresos, asegurando así márgenes de ganancia sostenibles y una gestión financiera saludable.
- TERCERA.** - Se recomienda que la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca implemente mecanismos de control riguroso sobre el cálculo del costo de ventas, para ello, es necesario revisar periódicamente los costos asociados a la producción, establecer indicadores de eficiencia y adoptar decisiones estratégicas orientadas a mantener los costos dentro de márgenes sostenibles que favorezcan el logro de utilidades consistentes.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alexander, D., & Britton, A. (2020). *Informes financieros*. Cengage Learning EMEA.
- Álvarez Muñoz, A. (2021). *Análisis de los costos de ventas y gastos operacionales de la empresa Ruvicoa de la ciudad de Babahoyo* [Universidad Técnica de Babahoyo].
<https://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/9618/E-UTB-FAFI-ICA-000417.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arias, F. (2018). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación* (Cuarta Edi). Pearson Educación de Colombia S.A.S.
- Bernal, J., & Soto, J. (2025). *Valoración de almacén en unidades en Power BI*. Técnica Contable y Financiera.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9963987>
- Bravo, M. (2015). *Contabilidad general para docentes y estudiantes de nivel superior*. Ediciones Macro.
- Brusa, R. (2021). *Contabilidad intermedia*. La Ley.
- Chiavenato, I. (2009). *Administración de la producción*. McGraw-Hill.
- Chihuantito Kcana, G., & Huerta Prudencio, M. (2022). *Costo de ventas y rentabilidad de la línea de productos de la compañía Gin Tonic S.A.C. del 2020* [Universidad Tecnológica del Perú].
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/7226/G.Chihuantito_M.Huerta_Tesis_Titulo_Profesional_2022.pdf?sequence=1&isAllow



ed=y

Cornejo, L. (2025). *Estructura de los estados financieros en empresas del sector comercial*. Universidad Técnica de Apurímac.

Díaz, M. (2025). *Programa de estudio de contabilidad*. Universidad Privada Antenor Orrego.

Fierro, A., Fierro, F., & Fierro, F. (2021). *Contabilidad general: Enfoque NIIF para pymes*. Ediciones de la U.
https://books.google.com.pe/books?hl=en&lr=&id=8yFZEAAAQBAJ&redir_esc=y

Flores, O. (2024). *Contabilidad de costos*. Universidad Nacional del Altiplano.

Gutiérrez, J. (2020). *Contabilidad financiera: información para la toma de decisiones*. McGraw-Hill.

Gutiérrez, M., & Arana, C. (2020). *Contabilidad de costos: enfoque práctico para empresas industriales y extractivas*. Editorial CIEC.

Hansen, D., & Mowen, M. (2007). *Administración de costos*. Cengage Learning.

Horngren, C., Sundem, G., Stratton, W., Burgstahler, D., & Schatzberg, J. (2014). *Contabilidad administrativa*. Pearson Educación.

Hoyos, Á. (2017). *Contabilidad de costos I*. Universidad Continental.
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4256/1/DO_FCE_319_MAI_UC0131_2018.pdf

Huanca Huayllapuma, M., & Quispe Lagar, F. (2022). *Costo de ventas y la rentabilidad en la empresa Inversiones Avisur S.R.L., San Román – Juliaca, 2021* [Universidad César Vallejo].
<https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/87040/Huanc>



resultados en la empresa de armado de tableros eléctricos en el distrito de Breña, año 2022 [Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/131613/Perez_ESO-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Polimeni, R., Fabozzi, F., & Adelberg, A. (2010). *Contabilidad de costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. McGraw-Hill.

Quispe, F., Roque, R., & Pacheco, J. (2025). Uso de herramientas de inteligencia de negocios en la toma de decisiones financieras en contextos formativos. *Convergencia Empresarial*, 8(2), 64–79.

Ramírez, K., & Vega, T. (2024). Efecto de la contabilidad creativa en la valoración de empresas. *Revista de Ciencias Sociales y Jurídicas*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9857474>

Rodriguez Morante, C. (2024). *Los costos de ventas y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del Perú: Caso Roberto & Xiomara E.I.R.L. - Piura, 2023* [Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/37282/COSTOS_DE_VENTAS_RENTABILIDAD_PYME_RODRIGUEZ_MORANTE_CHRISTIAN_ALFREDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Roman Hilario, Y., & Palacios Meza, J. (2023). *Costo de ventas y rentabilidad en la empresa de equipos de cómputo Grupo JRR Informatic Sociedad Anónima Cerrada - 2021* [Universidad Peruana Los Andes]. https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/5747/T037_72497174_70021041_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y



- Saldívar, R. (2024). *Investigación, teoría y praxis en contaduría*. Edición de Plaza y Valdés. <https://facpya.uanl.mx/wp-content/uploads/2024/05/ra9-investigacion-teoria-y-praxis-epub-13-04-24.pdf#page=51>
- Superintendencia del Mercado de Valores. (2020). *Análisis de observaciones recurrentes en los estados financieros auditados*. SMV.
- Toro, F. (2010). *Costos ABC y Presupuestos*. Ecoe Ediciones.
- Valdivia, R., & Rivera, L. (2022). *Contabilidad financiera: fundamentos, normas y aplicación*. Editorial San Marcos.
- Vara, A. (2013). *Metodología de la investigación: Ciencia y epistemología en la práctica investigativa*. Editorial Universidad César Vallejo.



Apéndices



Apéndice 1. Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA				
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Independiente X	Enfoque
¿Cuál es la relación entre el cálculo de costo de ventas y el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024?	Determinar la relación entre el cálculo de costo de ventas y el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.	El cálculo de costo de ventas se relaciona directamente con el estado de resultados de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.	Cálculo de costo de ventas	Cuantitativo Tipo Aplicada Nivel Correlacional
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dependiente Y	Diseño
¿Cómo se relaciona el cálculo de costo de ventas con los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024?	Demostrar la relación entre el cálculo de costo de ventas y los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024	El cálculo de costo de ventas tiene una relación directa con los ingresos operacionales de la Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.	Estado de resultados	No experimental transeccional o transversal Método Inductivo – deductivo Población 22 colaboradores Muestra 22 colaboradores Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario
¿Cuál es la relación entre el cálculo de costo de ventas y la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024?	Determinar la relación entre el cálculo de costo de ventas y la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.	El cálculo de costo de ventas tiene una relación significativa con la utilidad del ejercicio de Corporación Minera Ananea, Sucursal Juliaca - 2024.		

Apéndice 2. Instrumentos

Cuestionario

Instrucciones: Marque sólo una de las siguientes alternativas por cada interrogante de acuerdo a su opinión, según la siguiente leyenda:

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
	Variable Independiente: Cálculo de costo de ventas Dimensión: Costos directos	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	¿La valorización de la materia prima se realiza de acuerdo con los precios reales de adquisición?					
2	¿El costo de la materia prima consumida es registrado oportunamente en los libros contables?					
3	¿La empresa identifica correctamente los costos de la mano de obra directa que participan en el proceso productivo?					
4	¿La mano de obra directa es considerada en el cálculo del costo de ventas de cada producto o servicio ofrecido?					
	Dimensión: Control de inventario					
5	¿La empresa realiza seguimiento continuo a la rotación de inventarios para optimizar el costo de ventas?					
6	¿La empresa calcula el índice de rotación de inventarios para evaluar su eficiencia operativa?					



7	¿El tiempo de reposición es considerado como un factor clave en la evaluación del control de inventario para el estado de resultados?					
8	¿Los retrasos en la reposición del inventario afectan el cálculo del costo de ventas y la continuidad operativa?					
	Variable dependiente: Estado de resultados Dimensión: Ingresos operacionales	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	¿Las ventas se utilizan como referencia principal para proyectar el costo de ventas?					
2	¿Se realiza un análisis mensual del comportamiento de las ventas brutas y su impacto en la rentabilidad?					
3	¿La empresa ajusta sus estrategias comerciales para optimizar la eficiencia de ventas y reducir costos?					
4	¿Se emplean indicadores para medir el rendimiento de las ventas respecto al costo de ventas?					
	Dimensión: Utilidad del ejercicio					
5	¿La utilidad contable refleja fielmente los ingresos y gastos registrados en el periodo?					
6	¿La empresa analiza las variaciones en la utilidad contable para mejorar su desempeño financiero?					
7	¿La empresa calcula la utilidad tributaria considerando las deducciones y adiciones fiscales permitidas por la ley?					



8	¿Se implementan controles para evitar diferencias significativas entre la utilidad contable y la utilidad tributaria?					
---	---	--	--	--	--	--

Apéndice 3. Validación de instrumentos

Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: MARIO HIPOLITO APAZA ROQUE
2. Cargo e institución donde labora: ESTUDIO CONTABLE
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: ENCUESTA
4. Autor del instrumento: RONAL MANSILLA JAVIER

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90 %

Lugar y fecha: Juliaca, 02/06/2025

Nombres y apellidos: Mario Hipólito Apaza Roque
Grado Académico: Magister Scientiae
DNI N°: 02418919



Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: YUDY HUACANI SUCASACA
2. Cargo e institución donde labora: DOCENTE UANCV
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: ENCUESTA
4. Autor del instrumento: RONAL MANSILLA JAVIER
- 5.

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90 %

Lugar y fecha: Juliaca, 02/06/2025

.....
 Nombres y apellidos: Yudy Huacani Sucasaca
 Grado Académico: Doctora
 DNI N°: 40673820



Apéndice 4. Tratamiento de datos

	V1: Cálculo de costo de ventas								V2: Estado de resultados								Sumas de Variables		Sumas de dimensiones			
	Costos directos				Control de inventario				Ingresos operacionales				Utilidad del ejercicio									
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	VI	VD	DMS1	DMS2	DMS3	DMS4
1	4	5	5	5	4	4	4	4	3	3	5	4	5	5	4	4	35	33	19	16	15	18
2	3	4	5	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	29	27	15	14	14	13
3	4	4	4	3	4	5	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	32	29	15	17	13	16
4	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	4	3	3	3	25	24	14	11	11	13
5	5	5	3	4	3	3	3	4	4	2	4	3	5	3	3	3	30	27	17	13	13	14
6	5	5	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	29	28	17	12	13	15
7	4	4	4	2	3	2	2	3	2	2	2	5	3	4	3	4	24	25	14	10	11	14
8	4	4	5	3	3	3	3	3	3	3	4	2	4	3	4	3	28	26	16	12	12	14
9	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	5	3	5	5	5	3	36	35	20	16	17	18
10	3	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	25	27	11	14	12	15
11	4	4	4	5	3	3	3	2	3	4	5	3	4	5	3	3	28	30	17	11	15	15
12	5	3	4	3	3	4	4	4	4	5	4	3	5	3	4	5	30	33	15	15	16	17
13	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	37	35	18	19	17	18
14	4	3	4	3	5	5	4	4	3	4	4	1	4	4	5	5	32	30	14	18	12	18
15	2	3	3	2	3	3	4	4	1	2	3	2	3	4	4	4	24	23	10	14	8	15
16	5	3	3	3	1	5	4	2	2	3	2	1	4	3	3	1	26	19	14	12	8	11
17	4	4	4	4	4	3	4	4	2	3	1	3	5	4	5	2	31	25	16	15	9	16
18	4	4	4	3	2	4	4	1	1	2	4	1	5	4	4	3	26	24	15	11	8	16
19	4	5	4	3	3	3	2	2	1	3	1	1	5	5	4	2	26	22	16	10	6	16
20	3	4	3	4	3	4	4	3	2	3	3	3	4	4	4	4	28	27	14	14	11	16
21	5	4	2	1	2	3	4	3	2	2	3	2	3	3	3	1	24	19	12	12	9	10
22	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	1	3	4	3	4	2	28	23	13	15	10	13



ANEXO 1
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 22-10-25

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: RONAL MANSILLA JAVIER

Dirección: Av. Andrés Avelino Cáceres Mz. A Lt. 2

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 44062097

Teléfono: 949444445 email: ronalmansilla28@gmail.com

Nombres y Apellidos: _____

Dirección: _____

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: _____

Teléfono: _____ email: _____

Facultad y/o Escuela de Posgrado: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Escuela Profesional o Mención: CONTABILIDAD

Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PÚBLICO

Asesor: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación Tesis Trabajo de Suficiencia Profesional Trabajo Académico

Título: CÁLCULO DE COSTO DE VENTAS Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO DE RESULTADOS DE CORPORACIÓN MINERA ANAENA, SUCURSAL JULIACA - 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): Costo de ventas, estado de resultados, ingresos operacionales, Utilidad del ejercicio.

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1,2}?

1, 2

¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller Título 2da Especialidad Maestría Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

- Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
- No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- Sí autorizo
- No autorizo



Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción “internacional” o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción “internacional” emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción “internacional” goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: **Economía Sectorial - P15**

Firma de Autor



huella digital

22 de Octubre 2025

Fecha