



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-Compartirigual 2.5 Perú](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/).

Vea una copia de esta licencia en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - TARAPOTO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD – SEDE RIOJA**



**Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAFE  
S.A., ciudad de Rioja, año 2016**

**Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público**

**AUTORES:**

**Miriam Esperanza Tafur Tafur**

**José Luis Tume Díaz**

**ASESOR:**

**Econ. M. Sc. Juan Zegarra Chung**

**Rioja – Perú**

**2019**

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - TARAPOTO

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD – SEDE RIOJA



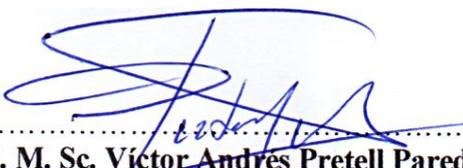
**Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAFE  
S.A., ciudad de Rioja, año 2016**

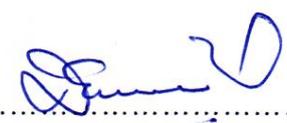
#### **AUTORES:**

**Miriam Esperanza Tafur Tafur**

**José Luis Tume Díaz**

**Sustentada y aprobada el 17 de diciembre de 2019, por los siguientes jurados:**

  
.....  
CPCC. M. Sc. Víctor Andrés Pretell Paredes  
**Presidente**

  
.....  
Econ. Danny Oldy Encomenderos Dávalos  
**Secretario**

  
.....  
CPCC. Mg. Martha Liz Reátegui Reátegui  
**Miembro**

  
.....  
Econ. M.Sc. Juan Zegarra Chung  
**Asesor**

## Declaratoria de autenticidad

**Miriam Esperanza Tafur Tafur**, con DNI N° 48343889 y **José Luis Tume Díaz**, con DNI N° 73032487, egresados de la Escuela Profesional Contabilidad – Sede Rioja, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, autores de la tesis titulada: **Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.**

Declaramos bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencias de las fuentes bibliográficas consultadas.
3. Toda la información que contiene la tesis no ha sido auto plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de nuestro accionar, sometiéndonos a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto.

Rioja, 17 de diciembre de 2019.



.....  
**Bach. Miriam Esperanza Tafur Tafur**

DNI N° 48343889



.....  
**Bach. José Luis Tume Díaz**

DNI N° 73032487

**Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis**

**1. Datos del autor:**

Apellidos y nombres: <i>Tafur Tafur Miriam Esperanza</i>
Código de alumno : <i>128518</i> Teléfono: <i>961609324</i>
Correo electrónico : <i>tafurtafurmiriam@gmail.com</i> DNI: <i>48343889</i>

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

**2. Datos Académicos**

Facultad de: <i>Ciencias Económicas</i>
Escuela Profesional de: <i>Contabilidad - Sede Rioja</i>

**3. Tipo de trabajo de investigación**

Tesis	<input checked="" type="checkbox"/>	Trabajo de investigación	<input type="checkbox"/>
Trabajo de suficiencia profesional	<input type="checkbox"/>		

**4. Datos del Trabajo de investigación**

Título : <i>Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAPE S.A., Ciudad de Rioja, año 2016.</i>
Año de publicación: <i>2019</i>

**5. Tipo de Acceso al documento**

Acceso público *	<input checked="" type="checkbox"/>	Embargo	<input type="checkbox"/>
Acceso restringido **	<input type="checkbox"/>		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, una licencia **No Exclusiva**, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

--

**6. Originalidad del archivo digital.**

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

## 7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

  
Firma y huella del Autor

## 8. Para ser llenado en el Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto de la UNSM - T.

Fecha de recepción del documento.

23 / 04 / 2021



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - T.  
Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e  
Innovación de Acceso Abierto - UNSM-T.

  
Ing. M. Sc. Alfredo Ramos Perea  
Responsable

**\*Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

**\*\* Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

**Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis**

**1. Datos del autor:**

Apellidos y nombres:	José Luis Tume Díaz		
Código de alumno :	128519	Teléfono:	984695571
Correo electrónico :	tumy862008@hotmail.com	DNI:	73032487

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

**2. Datos Académicos**

Facultad de:	Ciencias económicas
Escuela Profesional de:	Contabilidad - Sede Roja

**3. Tipo de trabajo de investigación**

Tesis	(X)	Trabajo de investigación	( )
Trabajo de suficiencia profesional	( )		

**4. Datos del Trabajo de investigación**

Título:	Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAPE S.A., Ciudad de Roja, año 2016
Año de publicación:	2019

**5. Tipo de Acceso al documento**

Acceso público *	(X)	Embargo	( )
Acceso restringido **	( )		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, una licencia **No Exclusiva**, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

--

**6. Originalidad del archivo digital.**

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

## 7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

  
Firma y huella del Autor

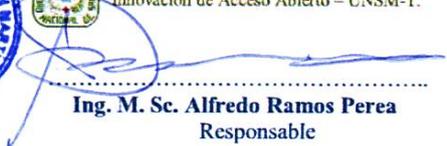
## 8. Para ser llenado en el Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto de la UNSM - T.

Fecha de recepción del documento.

23 / 04 / 2021



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - T.  
Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e  
Innovación de Acceso Abierto - UNSM-T.

  
Ing. M. Sc. Alfredo Ramos Perea  
Responsable

\***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

\*\* **Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

## **Dedicatoria**

Este trabajo va dedicado a Dios por darme la vida y la salud y por cuidarme en cada momento.

A Clementina, mi amada madre, que siempre estuvo a mi lado desde el momento en que empecé este gran reto, dándome como siempre su amor incondicional, consejos y aliento para no rendirme; por su apoyo moral y económico y por ayudarme a levantarme en cada caída que tuve. Sin ti nada de esto sería posible.

A Maitery, Roxana y Yesica mis queridas hermanas, por su apoyo moral e impulso para ser mejor cada día, mi amor infinito hacia ustedes.

**Miriam Esperanza Tafur Tafur**

A Dios por ser el inspirador y darme las fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres quienes son la fortaleza y guía en mí caminar como persona y profesional, a ellos mi más infinita gratitud por todo su amor y apoyo incondicional

**José Luis Tume Díaz**

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por su amor, cuidado y por ser quien guía mis pasos. Agradecer a mi casa superior de estudios, UNSM-T Escuela Profesional de Contabilidad, por acogerme en sus aulas durante estos años. A mis profesores, por compartir conmigo todos sus conocimientos e inculcarme valores para ser un profesional competitivo en el ámbito laboral.

A mi asesor Econ. M. Sc. Juan Zegarra Chung, por su apoyo, paciencia y enseñanza impartida para el desarrollo de este proyecto. A mi compañero y amigo José Tume Díaz, por acompañarme y ser parte de este proyecto. Agradecimiento especial a mi mamá, hermanas y a Richard Tarrillo, por su apoyo en cada momento y por creer en mí siempre.

**Miriam Esperanza Tafur Tafur**

Se agradece de manera especial a la Universidad Nacional de San Martín, Facultad de Ciencias Económicas y a todos los docentes de la carrera profesional de contabilidad por habernos brindado durante nuestros años de estudios los conocimientos necesarios así asegurarnos un futuro con mejores oportunidades.

A los amigos y familiares que siempre estuvieron apoyándonos para lograr la meta trazada, la culminación de la tesis.

**José Luis Tume Díaz**

## Índice general

Dedicatoria.....	xiii
Agradecimiento .....	vii
Índice general .....	viii
Índice de tablas .....	x
Índice de figuras .....	xi
Resumen .....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción.....	1
<b>CAPÍTULO I REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....</b>	<b>6</b>
1.1. Antecedentes de la investigación.....	6
1.2. Bases teóricas .....	13
1.3. Definición de términos básicos .....	26
<b>CAPÍTULO II MATERIAL Y MÉTODOS.....</b>	<b>33</b>
2.1. Sistemas de hipótesis.....	33
2.2. Sistema de variables .....	21
2.3. Tipo de método de investigación.....	22
2.4. Diseño de investigación.....	22
2.5. Población y muestra .....	23
<b>CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>24</b>
3.1. Resultados descriptivos .....	24
3.2. Discusión de los resultados .....	48
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>50</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>51</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>52</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>54</b>
Anexo 01. Matriz de consistencia.....	55

Anexo 02. Guía de entrevista .....	56
Anexo 03. Guía de análisis .....	60
Anexo 04. Estados financieros 2015 y 2016 .....	61

## Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables.....	21
Tabla 2. Cumplimiento de las actividades Proceso para la fijación de precios.....	26
Tabla 3. Deficiencias presentadas en la fijación de precios .....	40
Tabla 4. Falta de verificación y seguimiento de precios .....	40
Tabla 5. Costos y gastos del precio de compra.....	29
Tabla 6. Omisión de los costos en el precio de venta.....	41
Tabla 7. Precio de ventas según la competencia .....	30
Tabla 8. Rentabilidad sobre la inversión 2015-2016.....	31
Tabla 9. Margen comercial 2015 2016.....	32
Tabla 10. Rentabilidad sobre las ventas .....	32
Tabla 11. Rentabilidad sobre el patrimonio.....	33
Tabla 12. Incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad.....	46

## Índice de figuras

Figura 1. Procesos para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A.....	25
Figura 2. Cumplimiento de las actividades proceso para la fijación de precios.....	27
Figura 3. Rentabilidad sobre la inversión 2015- 2016.....	31
Figura 4. Margen comercial 2015 - 2016 .....	32
Figura 5. Rentabilidad sobre las ventas .....	33
Figura 6. Rentabilidad sobre el patrimonio (Fuente: Tabla 15) .....	33

## Resumen

La presente investigación titulada “fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Ricafe S.A., ciudad de Rioja, año 2016”, tiene por objetivo general determinar la incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de rioja, año 2016., cuya hipótesis es: La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016. La investigación presenta un tipo de investigación no experimental, con un diseño Descriptivo y correlacional, teniendo como muestra al gerente de la empresa y el acervo documental. Cuyos resultados señalan que los procesos para realizar la fijación de precios están siendo desarrollados de manera inadecuada, por cuanto se evidenció que el 64% de las actividades no se cumplen eficientemente. Sin embargo, el 36% se cumplen apropiadamente, debido a que se evalúan y establecen estrategias para mejorar la determinación del precio de venta y compra, asimismo los índices de rentabilidad en el periodo 2016 fueron inferiores al 2015, es decir 0.3% 0.22%, 0.03%, 0.3%, en cuanto al 2015, los índices calculados fueron 0.4%; 0.2se2%; 0.03%, 0.5%, en ratios de inversión, comercial, rentabilidad neta y patrimonio respectivamente, lo que ha llevado concluir que “La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016”, por cuanto se evidenciaron pérdidas por el inadecuado proceso en la fijación de los precios, los mismos que repercutieron significativamente en la rentabilidad de la empresa.

**Palabras clave:** Fijación de los precios, Rentabilidad, Bolsa de valores y Patrimonio.

## Abstract

The present research entitled " Pricing and its impact on profitability in the company Ricafe S.A., city of Rioja, year 2016", has as general objective to determine the incidence between pricing and profitability of the company RICAFE S.A., city of rioja, year 2016, whose hypothesis is: Pricing has a negative impact on profitability of the company RICAFE S.A., city of Rioja, year 2016. The research is of the non-experimental type, with a descriptive and correlational design, having as sample the manager of the company and the documental collection. The results indicate that the processes for pricing are being developed inadequately, since it was evidenced that 64% of the activities are not carried out efficiently. However, 36% are properly complied with, due to the fact that strategies are evaluated and established to improve the determination of the sale and purchase price, likewise the profitability indexes in the 2016 period were lower than 2015, i.e. 0.3% 0.22%, 0.03%, 0. 3%, regarding 2015, the calculated indexes were 0.4%; 0.2se2%; 0.03%, 0.5%, in ratios of investment, commercial, net profitability and equity respectively, which has led to the conclusion that "Pricing has a negative impact on profitability of the company RICAFE S.A., city of Rioja, year 2016", since losses were evidenced by the inadequate pricing process, which had a significant impact on the profitability of the company.

**Keywords:** Pricing, Profitability, Stock market and Equity.



## **Introducción**

En el mundo, el aumento en la demanda de cacao de mayor calidad es percibido también por productores y comercializadores de cacao y sus derivados como chocolates, manteca, licor y otros. Tales son los casos de Nahua, Finca La Anita y Sibú Chocolates, por citar algunos casos. Hay una preferencia a nivel mundial por los productos más finos, si los consumidores quieren cacao o chocolates más finos hay una oportunidad. El cacao de Costa Rica tiene notas únicas, por ejemplo, el de Upala tiene notas de caramelo, pero también tiene ventajas por aspectos sociales y ambientales (Buchert, 2016)

En el Perú, las mejores prácticas para la fijación de precios, como país perteneciente a la OCDE, referente a la rentabilidad, el promedio es menor al 10%, ya que se tiene el 38% de la quinua, el 21% del café y el 16% del cacao peruanos (Bessombes, 2015)

En el caso del café y del cacao, por ejemplo, los costos son del 21% del valor total del producto, incluyendo transporte, almacenamiento y otros. Esto quiere decir que un quinto del valor de producto, sin hablar de las ganancias, se va en sus costos de producción. Esto no incluye el flete al destino en el caso de la exportación, es solo el precio del producto puesto, literalmente, al lado del barco.

En el contexto local, la investigación se realiza en la empresa Rioja Cafetalera S.A., con nombre comercial RICAFE S.A, la cual se encuentra en la dirección Carr. Fernando Belaunde Terry Km. 06, al costado Casería Flor Del Valle, en la ciudad de Rioja, departamento de San Martín. Fue fundada el 01 de diciembre del 2010, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una Sociedad Anónima, se dedica a la compra y venta de granos, y tiene como Gerente General al Sr. Tarrillo Leyva Yndalecio. Se ha podido observar que en la empresa se realiza la verificación de los precios de los productos en la bolsa de valores antes de realizar cualquier compra o venta de los diferentes granos, sin embargo, esta es inestable, un día el precio del cacao puede ser S/. 8.20 el kg, y al día siguiente puede subir a S/. 8.50, lo cual genera cierta inestabilidad en los precios del mercado, por lo que en ocasiones se compra a un mayor precio del que se vende.

Por otro lado, la empresa en su intento de acelerar la salida de los insumos, es decir, al tratar de vender con mayor rapidez los productos que se encuentran en stock, sólo toman

en cuenta el precio que tiene su competidor directo para determinar el precio de venta, por ejemplo, se ha podido evidenciar que si la competencia ofrece sus productos al precio de S/. 7.30 el kilogramo, los vendedores de la empresa lo ofrecen a S/. 7.00 con el propósito de asegurar la venta, sin tomar en cuenta los costos que tienen, ya sea el costo de mano de obra, costos de transporte, el mantenimiento, etc., esto debido a que los colaboradores no conocen todos los aspectos que se requieren para determinar el precio del producto, lo que al momento de realizar grandes ventas genera pérdidas a la empresa, pues en ocasiones no logran ni recuperar el precio de comprar, por las variaciones ya mencionadas, asimismo, se ha podido observar una reducción en la rentabilidad de la empresa en comparación a periodos anteriores, por lo que se cree que las deficiencias señaladas vienen causando dicha disminución.

Es por ello que se realiza la presente investigación, con el propósito de determinar cómo incide la fijación de precios en la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.

En cuanto a la dimensión verificación en las bolsas de valores la empresa al momento de realizar la fijación del precio de sus productos verifica los indicadores de los precios en la bolsa de valores, con la finalidad de que éstos sean ofertados con un precio justo, generando beneficio para la misma empresa como para sus consumidores, asimismo el responsable evalúa el precio de compra para la venta del producto.

Asimismo, en cuanto a la dimensión costo del producto, el dueño analiza los costos directos y los costos indirectos con la finalidad de poder tener la claridad al momento de fijar los precios de cada producto, en la cual toma en cuenta para los costos directos las materias primas directas, la mano de obra directa, y los sueldos que son dirigidos directamente a los encargados de producción, y por el lado de los costos indirectos se tomaran en cuenta los gastos por pago de servicios básicos, transporte, entre otros.

Finalmente, se evidencia que en su mayoría el dueño de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, considera otros factores en función de las acciones o reacciones de la competencia, considerando de esta manera el alza o baja de precios alcanzados, de este modo su importancia estratégica en función de las reacciones de los competidores, productos sustitutivos, productos complementarios, entre otros.

De acuerdo a todas las deficiencias presentadas en la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A, incumplen las actividades dispuestas en la guía de entrevista, por cuanto se evidencio que la fijación de los precios es inestable, es decir no se consideran los indicadores dictadas por la bolsa de valores, costos adicionales a la compra, como transporte o costo de almacenaje y secado, generando que la falta de recuperación de los gastos y costos. Sin embargo, algunas actividades se cumplen, ya que se realizan estrategias para fijar los precios, asimismo se comercializan productos alternos para la recuperar el precio de compra del café.

De acuerdo a la realidad estudiada, se plantea como problema general la siguiente interrogante

### **Problema principal**

¿Cómo incide la fijación de precios en la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?,

### **Problemas específicos**

- ¿Cómo es el proceso para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?
- ¿Cuáles son las deficiencias en el proceso de fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?
- ¿Cuál es el nivel de rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?

### **Objetivos**

#### **Objetivo general**

Determinar la incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de rioja, año 2016.

#### **Objetivos específicos**

- Describir cómo es el proceso para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE, ciudad de Rioja, año 2016.

- Identificar las deficiencias en las actividades para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.
- Evaluar el nivel de rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.

## **Hipótesis**

### **Hipótesis principal**

Hi: La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.

Ho: La fijación de precios incide de manera positiva en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de rioja, año 2016.

### **Hipótesis específicas**

- El proceso para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A, ciudad de Rioja, año 2016, es deficiente.
- Las deficiencias de verificación en la bolsa de valores, costo del producto y consideración de la competencia son las deficiencias de las actividades para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.
- El nivel de rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016 es bajo.

En la presente investigación se ha empleado como método el tipo de investigación descriptivo - correlacional, empleando entrevistas y guías de análisis para la solución de cada uno de los objetivos propuestos en la investigación. La investigación es de suma importancia por cuanto se pretende mostrar los problemas que se pueden generar con la mala fijación de precios y cómo esto puede afectar la rentabilidad la empresa, permitiendo según el estudio e investigación mostrar las posibles soluciones frente al problema planteado, ya que podría ser aplicada en investigaciones futuras, ya sea que otras empresas se encuentren con problemas similares al tema de estudio, proporcionándoles así información que les ayude con la solución de sus problemas, además de reforzar las teorías estudiadas. Asimismo, la realización de esta investigación, ya que según la política de la UNSM y al estar especificado en el currículo actual de estudio, que todo estudiante que curse el noveno ciclo de la Facultad de Ciencias Económicas, siendo éste el caso; la

escuela de Contabilidad, llevemos esta asignatura importante para la formación profesional como persona y sobre todo para el título profesional que con tanto esfuerzo y dedicación podamos obtener.

En esta investigación se presenta los siguientes capítulos.

En el capítulo I se presenta el fundamento de la problemática y los antecedentes de la investigación.

En el capítulo II se abordan bases teóricas provenientes de teorías de autores que describen las variables en estudio.

En el capítulo III, se coloca el título central de investigación, después de una breve generalidad se da paso al desarrollo del fundamento teórico de la tesis.

En el capítulo IV, se abordan los métodos, fundamentos de la metodología, etapas de la investigación.

En el capítulo V, se presentan los resultados y discusión de la investigación.

Seguidamente se presentan las conclusiones, recomendaciones y las referencias bibliográficas, juntamente los anexos necesarios para la presentación de la tesis.

# CAPÍTULO I

## REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

### 1.1. Antecedentes de la investigación

#### A nivel internacional

Jácome (2015). En su investigación titulada “*Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa IMPACTEX*”. (Tesis de Posgrado). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Tuvo como objetivo analizar cómo fija la empresa el precio de la tortilla de maíz en comparación con la fijación estratégica de precios. Llegando a la conclusión de que financiar activos tan costosos como son los automóviles de los accionistas de la empresa, genera que se inflen los gastos financieros, debido a que se adquirieron por arrendamiento. Estos activos no crean rentabilidad y no se utilizan para la elaboración del producto, por consiguiente, disminuyen la utilidad antes de otros gastos y productos, así como la utilidad contable. Esto provoca que se distorsionen las cifras reales de los estados financieros y por consiguiente impide que se visualice la situación financiera real de EPyCA, causando que se tomen malas decisiones por parte de los directivos. El adquirir préstamos bancarios, con intereses tan altos, genera un déficit en la liquidez de la empresa por la falta de flujos de efectivo ya que mensualmente se tienen que pagar cantidades altas por cada uno de los préstamos adquiridos, además de seguir pagando los arrendamientos de los automóviles y maquinaria, así como el pagar a los proveedores debido a las operaciones que realiza EPyCA. Y la empresa está muy endeudada; ocasionando que se vea afectado el costo integral de financiamiento, disminuya la utilidad contable y por consiguiente la utilidad neta, asociado a ello, en un corto plazo no podrá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo debido a la falta de efectivo.

Fernández, N. (2014). En su investigación titulada “*La rentabilidad de la biblioteca en la web social.*” (Tesis para Doctorado) Universidad de Salamanca. Salamanca. España. Llegando a las reflexiones finales: Que, tras muchos años de práctica en el uso de estos medios, de inversión de horas de trabajo y formación, de amenaza de nuevos frentes y de falta de beneficios tangibles, los bibliotecarios se preguntaban si había merecido la pena la inversión realizada y la ilusión puesta en un nuevo tipo de biblioteca 2.0, más próxima y participativa. Estas reflexiones se veían motivadas por dos circunstancias que se imponían cada vez más en el escenario bibliotecario. Por un lado, la presión desde todos los

estamentos sociales y administrativos por demostrar el valor de la biblioteca para la sociedad y por lo tanto su rentabilidad. Y por otro, la exigencia en el sector comercial de evidenciar el ROI de las acciones en los medios sociales que estaban llevando a cabo las empresas, es decir, los beneficios financieros. Era el momento de acometer una investigación que clarificara el panorama de los medios sociales desde el punto de vista de la inversión que se estaba realizando en ellos, más allá de la creación de Políticas y Guías de uso. Pero fueron precisamente esos documentos normativos de control, los primeros en los que se fueron incorporando métricas que permitieran tomarle el pulso a estas actividades en medios sociales. Las baterías de métricas en el año 2011 eran difíciles de establecer. Los medios sociales ofrecían estadísticas básicas de las que había que elegir las más adecuadas para el uso que se estuviera haciendo de cada medio. Cada uno de ellos ofrecía las suyas propias y no existía una sistematización de métricas que aportara una visión global y sobre todo la forma de relacionar unas con otras para demostrar la rentabilidad de la inversión.

Flores (2016). En su investigación titulada *“Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015”* (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Estelí. Nicaragua. Llegando a la conclusión que Las MIPYMES productoras de tabaco del municipio de Estelí, ya tienen un mercado bien definido al cual está dirigido su producto, como son las fábricas procesadoras de tabaco, esto les facilita tener una posición dentro de este mercado y por lo tanto la fijación del precio de venta es bastante directa, el precio se fija con anterioridad en un contrato de cosecha. Para las MIPYMES productoras de tabaco los costos de producción son el fundamento del precio, les interesa un precio que cubra todos sus costos de producción. Para los productores es importante tomar en cuenta que, al ya tener un precio fijado, deben establecer cuál será su costo meta, que le permita asegurar que se cumpla con ese precio. La demanda se origina en el cliente, la fábrica procesadora que elabora puros, en esta demanda influyen la calidad y según esta calidad se fija el precio del producto, el cliente puede estar dispuesto a pagar más si la calidad es mejor, porque dependen de esta materia prima para fabricar un puro de exportación destinado a los mercados internacionales. Además, el precio se establece en base a los costos de producción, las MIPYMES productoras de tabaco trabajan según una ficha de costos que es elaborada por los técnicos de las fábricas de tabaco, en esta se detallan las diferentes etapas del proceso de producción con sus respectivos costos. Los

productores se rigen por esta ficha de costos, para ellos es indispensable que sus costos sean lo más aproximado al monto de la ficha de costos, porque en base a estos costos las fábricas fijan el precio de venta, por lo tanto, si quieren obtener rentabilidad deben cumplir con esa estructura de costos. Y se deben fijar el precio de venta se utiliza el método de precios fijos, la fábrica firma un contrato con el productor donde se establece un precio al comienzo de cada temporada. El precio se fija dependiendo de las especificaciones de clasificación de calidad del tabaco, las fábricas evalúan la calidad o “grado” del tabaco para definir los precios de compra. Los productores mencionan que en ocasiones las fábricas suelen dar un “grado bajo” a la hoja, lo que redundaría en precios bajos; y dado que éstas operan como monopolio u oligopolio, los productores no tienen otro recurso que aceptar el precio que les ofrezcan por ello se utilizan la metodología de target costing debido que esto tiene un punto de parte en el precio de venta al cual se le resta el margen de utilidad deseado para llegar a lo que sería el máximo costo que se debiera obtener para el producto.

Pacheco (2015). En su tesis titulada *“La influencia de las opciones reales en la rentabilidad y el riesgo de la empresa”* (Tesis para Doctorado). Universidad de Valladolid. Valladolid. España. Llegando a la conclusión que el análisis ha permitido profundizar en los fundamentos teóricos sobre la influencia de las opciones reales en la relación entre rentabilidad y riesgo, mediante la formulación de hipótesis contrastables. Segundo, la interpretación de los resultados empíricos resulta relevante para la revisión de las hipótesis y, -149- Capítulo V especialmente, para la conciliación de posturas aparentemente contrarias. Tercero, aportamos evidencia empírica sobre empresas del Reino Unido. A pesar de la relevancia internacional de este mercado en el contexto internacional, el estudio de los efectos de las opciones reales sobre el riesgo y la rentabilidad no ha sido directamente abordado en este contexto. Finalmente, nuestro trabajo ofrece una explicación complementaria a la evidencia sobre el signo cambiante de la influencia de la beta en las rentabilidades realizadas de mercados alcistas y bajistas. La relevancia de estas contribuciones trasciende el campo de la valoración de activos financieros y repercute directamente sobre la práctica de los directivos financieros en la selección de las oportunidades de inversión de la empresa. Los trabajos iniciales en este campo ponen de manifiesto la importancia de distinguir entre el coeficiente de riesgo sistemático atribuible a cada componente de valor para el éxito en las decisiones de presupuestos de capital de una firma, donde aplicar la beta de las acciones para valorar un proyecto puede conducir a

decisiones tan erróneas, como aplicar el coste de capital medio ponderado para valorar un proyecto con un nivel de riesgo diferente al de sus activos promedio. Da et al. (2012) demuestran que, a pesar de la influencia de las opciones reales en el riesgo de las acciones, la utilización del CAPM para la selección de proyectos de inversión puede ser válido. Nuestro trabajo destaca la importancia de considerar el efecto de las opciones reales sobre las rentabilidades ex post utilizadas para la estimación de la beta del proyecto, aun cuando dichas opciones carezcan de efecto sobre su riesgo sistemático.

### **A nivel nacional**

Florián y Fernández (2013). En su tesis titulada *“Sistema de costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa Corporación Wamatray S.A.C en la ciudad de Trujillo, Periodo enero – julio 2013”*. (Tesis de Grado) Universidad Antenor Orrego. Trujillo. Perú. Teniendo como objetivo demostrar como un sistema de costos por órdenes de servicios mejorará la fijación de precios y el control de los recursos en la empresa Corporación Wamatray S.A.C. de la ciudad de Trujillo. Llegando a la conclusión que: Los resultados iniciales obtenidos se evidencio que la empresa no cuenta con un adecuado control de recursos: materiales, personal y vehículos, para la eficiente prestación del servicio; información que al no existir no les permite llevar una contabilidad de costos. De los resultados obtenidos en la aplicación del punto de equilibrio se obtiene que es de S/.313,803.10, siendo la facturación real en el mismo periodo S/.368,437.10 con lo cual se demuestra que la fijación de precios para el servicio brindado es razonablemente adecuado (pero que es posible mejorarla para llegar a una utilidad del 10% sobre costos, que es lo ideal), ayudando a la gestión y toma de decisiones por parte de la gerencia. Realizado los análisis técnicos a los procesos para la realización del servicio de la empresa se desarrolló el sistema de costos adecuado el cual una vez contrastado con la realidad y validar sus resultados óptimos se propuso a la gerencia la aplicación del mismo. Y los resultados finales de costos totales obtenidos para el vehículo1 S/.219,117.93 y vehículo 2 S/.132,943.67 (en el nuevo Sistema S/. 117,349.67), nos permiten establecer un parámetro para el control de los recursos, mejorando los mismos a través de una adecuada asignación a los procesos del servicio, ayudando a la fijación de precios y a la mejora de los mismos para el mantenimiento del servicio hacia el cliente.

Jara (2014). En su tesis titulada *“Propuesta de implantación de un sistema de costos estándar en el cultivo de mango y su incidencia en la fijación de precios, valle san*

*Lorenzo – departamento de Piura*”. (Tesis de Grado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo. Perú. Teniendo como objetivo proponer la implantación de un sistema de costos estándar en el cultivo de mango para mejorar fijación de precios de los agricultores del valle de San Lorenzo del departamento de Piura. Llegando a la conclusión que: Una solución al problema planteado es la implantación de un sistema de costos estándar en el cultivo de mango de los agricultores del valle San Lorenzo del Departamento de Piura, pues así ellos tienen un mejor control de sus costos. Existe un desorden en la cosecha de mango, disminución de la rentabilidad y competitividad, incurriendo en altos costos de comercialización que afectan a los productores agrarios del valle San Lorenzo en el departamento de Piura. Definitivamente quien gana más en la venta de mango no son los agricultores sino los compradores, intermediarios, agroindustrias, cadenas de supermercados y mayoristas urbanos. Los pequeños agricultores compran al por menor los pocos insumos que adquieren, y lo hacen de forma individual, en pequeñas cantidades aumentando así sus costos sin darse cuenta de ello. Un gran porcentaje de los agricultores no cuenta con instrumentos tecnológicos y/o maquinaria propia para el cultivo y cosecha de mango, sin embargo, existen algunos que piensan adquirirlas. Por estos altos costos incurridos sin darse cuenta afectan al momento de fijar los precios de venta de sus cultivos de mango.

Regalado (2016). En su tesis titulada *“El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014”*. (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú. Teniendo como objetivo determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, 2014. Llegando a la conclusión: Que de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión. El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de

capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso. De tres elementos metodológicamente comparables de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, solo uno coincidió, esto debido a que los autores citados en los antecedentes solo describieron las variables pero concluyeron que existe una influencia positiva del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Perú, mientras que a través del caso se demostró con ratios, que el financiamiento contribuye al incremento de la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L., debido a que mejoró las ventas, influenciado por un buen manejo de los recursos obtenidos, gestionado con acierto. Entonces, según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y 83 eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Zapata (2015). En su tesis titulada *“Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector abarrote del asentamiento humano Nueve de octubre, Provincia Sullana, Año 2015.”* (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Sullana. Perú. Teniendo como objetivo detallar y describir las principales Características del financiamiento y rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes del Asentamiento Humano Nueve de Octubre, de la provincia de Sullana, en el periodo 2015. Llegando a la conclusión que: Con respecto a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector abarrote del Asentamiento Humano nueve de octubre de la provincia Sullana año 2015, un 47% tienen entre 18 a 40 años de edad, un 40% tienen entre 41 a 60 años y un 13% tienen de 61 años a más; la mayoría representando un 67% son género masculino y un 33% al género femenino y en cuanto a su nivel de educación un 87% tienen educación universitaria completa y el 13% tienen educación secundaria completa. Con respecto al financiamiento las Micro y Pequeñas Empresas del sector abarrote del Asentamiento Humano nueve de octubre, provincia Sullana, año 2015., el 80% realizó financiamiento el 20 % no realizó financiamiento, de las cuales el 93% lo realizó en sistema no bancario y el 7% lo realizó en el sistema bancario, el 93% solicitó

financiamiento a corto plazo y el 7% a largo plazo, un 20% obtuvo financiamiento hasta por 10 000 soles , un 33% hasta 15 000 soles y un 47% obtuvo cantidades mayores a 16 000 soles; en cuanto a la inversión del financiamiento un 80% invirtió en infraestructura y un 20% en bienes muebles. Y por último con respecto a la rentabilidad de las empresas sector abarrotes del Asentamiento Humano nueve de octubre, provincia Sullana, año 2015; en su mayoría representando un 87% afirma que su rentabilidad mejoró en los últimos años, el 13% afirma que no mejoró su rentabilidad además el 67% afirma que su rentabilidad mejoró debido al financiamiento obtenido, el 33% no mejoró su rentabilidad.

### **A nivel local**

Huamán, P. (2015). En su tesis titulada *“Rentabilidad del Cultivo de Almizcle (ABELMOSCHUS SPP) en pequeños productores de la provincia de Lamas, región San Martín”* (Tesis de posgrado) Tarapoto. Universidad Nacional San Martín. Teniendo como objetivo determinar las variaciones de los costos de producción en la rentabilidad del cultivo de almizcle en pequeños productores, en la provincia de Lamas, región San Martín, en el periodo 2014. Llegando a la conclusión: Que la variación de los costos de producción en la rentabilidad del cultivo de almizcle en pequeños productores, en la provincia de Lamas, región San Martín, en el periodo 2014, son significativas al 5% de significancia; indicando que las variables utilizadas son las indicadas en una significancia global del modelo (con la prueba F). El comportamiento de los costos de producción en el cultivo de almizcle, tienen la particularidad de variar de acuerdo al manejo de factores productivos y de la propia cultura de los productores del centro poblado de Pamashto. Si el costo se reduce en S/ 1000.00 (por factores controlados por el agricultor), la relación beneficio costo neto aumenta en 1.60 unidades proporcionales, indicando que los beneficios corresponden a 1.60 veces el costo. La productividad del almizcle medido en rendimiento por hectárea aumenta en 1000.00 Kg (por factores controlados por el agricultor), la relación beneficio costo neto aumenta en 1 unidad proporcional, es decir, los beneficios netos se han duplicado con respecto a los costos. La variable rendimiento por hectárea es directamente proporcional a la relación beneficio costo neto. Los coeficientes de las variables están acordes con las teorías económicas.

## **1.2. Bases teóricas**

### **1.2.1. Fijación de precios**

Según Muñiz (2012) se puede definir a la fijación de precios como “la estimación cuantitativa que se efectúa sobre un producto y que, traducido a unidades monetarias, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo a la capacidad para satisfacer necesidades” (p. 131).

Cuando la fijación de precio es un factor clave, las empresas suelen establecer un departamento especial para llevar a cabo esa labor o ayudar a otros a hacerlo. Este departamento le reporta al departamento de marketing, al de finanzas o a la alta dirección. Otras instancias que influyen en la fijación de precios son los gerentes de ventas, de producción, de finanzas y los contables. (Kloter & Lane, 2012, p.46)

Según Kotler y Lane (2012)

El precio puede ser determinado o fijado (el precio lo fijan las empresas líderes en el mercado y la determinación del precio lo hacen las seguidoras) de acuerdo al tamaño y a la estructura organizacional, y por ejemplo en una microempresa lo determina el dueño, en una pequeña empresa puede ser fijado por el dueño o el administrador; en empresas medianas lo establece el contador o el gerente de ventas y en las grandes empresas los gerentes de división y de línea de productos son quienes normalmente fijan el precio. (p.35)

### **Factores de fijación de precios**

Según lo mencionado por Muñiz (2016) los factores de fijación de precios pueden clasificarse de la siguiente forma:

#### **Factores internos:**

- Costes de fabricación más costes.
- Cálculo del punto muerto.
- Rentabilidades capitales invertidos.

#### **Factores externos:**

- Elasticidad demanda/precio.
- Valor percibido por el cliente.
- Competencia.

## **Objetivos**

Según Muñiz (2016) “la fijación de los precios está en interacción con otros elementos tales como objetivos de distribución, de publicidad, financieros”. (p.96)

Para Kotler y Lane (2012) mientras más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio, para ello determina que existen cinco objetivos principales al fijar un precio los cuales son:

1. Supervivencia: las empresas buscan sobrevivir como meta principal si padecen sobrecapacidad, enfrentan competencia intensa o los deseos de los consumidores están cambiando.
2. Utilidades actuales máximas: se estima la demanda y los costos asociados a precios alternativos y escogen el precio que producen las ganancias, flujo de efectivo o tasa de rendimiento sobre la inversión más alta en el momento actual.
3. Participación máxima del mercado: las empresas creen que un mayor volumen de ventas redundará en costos unitarios más bajos y mayores utilidades a largo plazo.
4. Captura máxima del segmento superior de mercado se da bajo las condiciones siguientes:
  - a) Un número suficiente de compradores tiene una demanda actual alta;
  - b) Los costos unitarios de producir un volumen pequeño no son tan altos que cancelen la ventaja de cobrar lo que el mercado aguante
  - c) El alto precio inicial no atrae más competidores al mercado
  - d) El alto precio comunica la imagen de un producto superior.
5. Liderazgo en calidad de productos: es aprovechar los puntos fuertes como marca superior y hacer hincapié en características y beneficios innovadores.

## **Factores que influyen en la fijación de precios**

La fijación de precios lleva consigo el deseo de obtener beneficios por parte de la empresa, cuyos ingresos vienen determinados por la cantidad de ventas realizadas, aunque no guarde una relación directa con los beneficios que obtiene, ya que, si los precios son elevados, los ingresos totales pueden ser altos, pero que esto repercuta en los beneficios dependerá de la adecuada determinación y equilibrio entre las denominadas áreas de beneficios (Muñiz, 2016, p. 131):

### **Áreas internas**

- Costes.
- Cantidad.
- Precios.
- Beneficios fijados.
- Medios de producción

### **Áreas externas**

- Mercados.
- Tipos de clientes.
- Zonas geográficas.
- Canales de distribución.
- Promoción.

### **Evaluación de la fijación de precios**

Según lo mencionado por Muñiz (2016) la fijación de precios se realiza a través de las siguientes dimensiones:

### **Verificación en la bolsa de valores**

Esto se realiza a través de la bolsa de valores, la cual tiene por objeto principal facilitar la negociación de valores inscritos, para prever los servicios, sistemas y mecanismos adecuados para la intermediación de manera justa, competitiva, ordenada, continua y transparente de valores de oferta pública, además pretende contribuir a la ampliación de la estructura del mercado financiero peruano. En esta dimensión se deber evaluar de acuerdo a: (Muñiz, 2016, p. 132).

- Precio de compra del producto: Es el valor original que se pagó al adquirir un determinado producto.
- Precio de venta del producto: Para determinar el precio de venta de un producto es necesario conocer el costo del producto, y para determinar esto se tiene que tomar en cuenta muchos aspectos, y así establecer el margen de ganancia.

### **Costo del producto**

Se puede señalar, por tanto, que los factores a tener en cuenta en el costo del producto son (Muñiz, 2016, p. 132):

- Costos directos: Son los que se identifican plenamente con la actividad en áreas específicas y se pueden relacionar o imputar, independientemente del volumen de actividad, a un producto o departamento determinado. Los que física y económicamente pueden identificarse con algún trabajo o centro de costos (Materia prima directa, mano de obra directa, todos estos consumidos por un trabajo determinado).
- Costos indirectos: Son los que no se identifican plenamente con la actividad productiva y no se vinculan o imputan a ninguna unidad de costeo en particular, sino sólo parcialmente mediante su distribución entre los que han utilizado del mismo (Costos indirectos: sueldo al vigilante, alquileres de almacén, energía, transporte, entre otros).

### **Consideración de la competencia**

Las empresas, además de considerar otros factores, establecen sus precios en función de las acciones o reacciones de la competencia. Temas como el alza o baja de precios alcanzan su importancia estratégica en función de las posibles reacciones de los: (Muñiz, 2016, p.133).

- Competidores: Aquellos negocios que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera, estén localizados o no dentro de una misma localidad, son tus competidores.
- Productos sustitutos: Los productos sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos productos son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad. Con el avance tecnológico el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado.

#### **2.2.1. Rentabilidad**

Según lo mencionado por Zamora (2011) quien menciona que la rentabilidad

Permite conocer el grado de ganancia que derive del empleo de las inversiones, tanto propias, como ajenas, en la gestión financiera de la empresa. Uno de los aspectos más importantes, que atrae la atención de quienes concurren a financiar las operaciones de la empresa, ya sea con capitales propios o de terceros, es el conocer su rentabilidad, positiva o negativa, dado que ésta será un indicador de buen o mal uso, de los recursos financieros; así como, la suficiencia o insuficiencia de los recursos disponibles. Así mismo se debe tener presente los parámetros de la rentabilidad. (p.6)

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente para mantener el valor de la inversión y sobre todo para incrementarla. Esto va a depender del objetivo del

inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo. Por su parte para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión. En este sentido básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad económica o la de rentabilidad financiera. (Rodríguez & Venegas, 2010, p.5)

### **Estrategias de Rentabilidad**

Según Gitman (2010) las estrategias de rentabilidad son las siguientes:

Existen 9 factores primordiales que influyen en la rentabilidad siendo estos los que se detallan a continuación:

- Intensidad de la inversión
- Productividad
- Participación de mercado
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Calidad de producto/servicio
- Tasa de crecimiento del mercado
- Integración vertical
- Costos operativos
- Esfuerzo sobre dichos factores

### **Medidas de Rentabilidad**

“Las medidas de rentabilidad permiten pesar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones” (Dess & Lumpkin, 2010, p.23).

Las dos medidas de rentabilidad más conocidas son:

Margen de Beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.

1. Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.
2. Rentabilidad de los Fondos Propios, la cual mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento

### **Evaluación de la rentabilidad**

Según Rodríguez y Venegas (2010) la rentabilidad en esencia no es negociable pueden existir razones circunstanciales que establezcan un sacrificio momentáneo a cambio de una

mayor participación, de una purificación de existencias o desplazamiento de competencia, etc. Pero nunca va más allá de un espacio detalladamente convenido acotado y aplicado al pie de la letra. Por ello se tiene que las dimensiones para medir la rentabilidad son:

**a) Rentabilidad sobre la inversión**

Rodríguez y Venegas (2010), señalan que esta ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, del activo. Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento. (p.47)

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

**b) Margen comercial**

Rodríguez y Venegas (2010), indican que la ratio margen comercial determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción de la misma. (p.47)

$$M.C = \frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

**c) Rentabilidad neta sobre las ventas**

Rodríguez y Venegas (2010), indican infiere que es una medida donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa, el cual indica cuantos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

**d) Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)**

Rodríguez y Venegas (2010), infiere que la rentabilidad sobre el patrimonio indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera, asimismo es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

### 1.3. Definición de términos básicos

- Bolsa de valores. Tiene por objeto principal facilitar la negociación de valores inscritos, proveyendo los servicios, sistemas y mecanismos adecuados para la intermediación de manera justa, competitiva, ordenada, continúa y transparente de valores de oferta pública, además pretende contribuir a la ampliación de la estructura del mercado financiero. (Muñiz, 2016)
- Costos directos. Son los que se identifican plenamente con la actividad en áreas específicas y se pueden relacionar o imputar, independientemente del volumen de actividad, a un producto o departamento determinado. (Muñiz, 2016)
- Costos indirectos. Son los que no se identifican plenamente con la actividad productiva y no se vinculan o imputan a ninguna unidad de costeo en particular, sino sólo parcialmente mediante su distribución entre los que han utilizado del mismo. (Muñiz, 2016)
- Fijación de precios. Puede ser determinado (el precio lo fijan las empresas líderes en el mercado y la determinación del precio lo hacen las seguidoras) de acuerdo al tamaño y a la estructura organizacional (Kotler & Lane, 2012)
- Liderazgo en calidad de productos. es el aprovechamiento los puntos fuertes como marca superior y hacer hincapié en características y beneficios innovadores. (Kotler & Lane, 2012)
- Margen de Beneficio. el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas (Dess y Lumpkin, 2010)
- Rentabilidad económica. También llamada de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos (Rodríguez & Venegas, 2010)
- Rentabilidad financiera. También llamada de fondos propios, denominada (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. (Rodríguez & Venegas, 2010)

- Supervivencia. las empresas buscan sobrevivir como meta principal si padecen sobrecapacidad, enfrentan competencia intensa o los deseos de los consumidores están cambiando. (Kotler & Lane, 2012)
- Utilidades actuales máximas. se estima la demanda y los costos asociados a precios alternativos y escogen el precio que producen las ganancias, flujo de efectivo o tasa de rendimiento sobre la inversión más alta en el momento actual. (Kotler & Lane, 2012)

## CAPÍTULO II

### MATERIAL Y MÉTODOS

#### 2.1. Sistemas de hipótesis

Hi: La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFFE., ciudad de Rioja, año 2016

Ho: La fijación de precios incide de manera positiva en rentabilidad de la empresa RICAFFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.

#### 2.2. Sistema de variables

##### Variable independiente

Fijación de precios

##### Variable dependiente

Rentabilidad

##### Operacionalización de las variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala
Fijación de precios	Verificación en la bolsa de valores	Precio de compra del producto	Dicotómica
		Precio de venta del producto	
	Costo del producto	Costos directos	
		Costos indirectos	
Consideración de la competencia	Competidores	Productos sustitutos	
Rentabilidad	Rentabilidad económica	$RE = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Neto patrimonial}}$	Razón
	Rentabilidad financiera	$RF = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{ventas}}$	

*Nota:* Elaboración propia

### 2.3. Tipo de método de investigación

#### Tipo de investigación

La investigación fue de tipo aplicada, se distinguió por tener propósitos prácticos inmediatos y bien definidos, es decir, se investigó para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad (Carrasco, 2015, p. 43)

#### Nivel de investigación

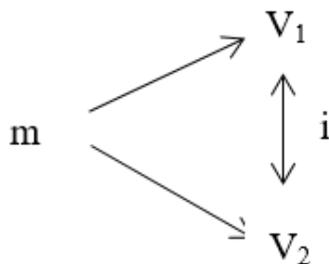
El nivel investigativo fue descriptivo correlacional, ya que se basó fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dieron en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hubo condiciones ni estímulos a los cuales estuvieron expuestos los sujetos del estudio. Los sujetos fueron observados en su ambiente natural. (Valderrama, 2016)

### 2.4. Diseño de investigación

La investigación fue de diseño No experimental, ya que las variables no fueron manipuladas, porque ya estaban dadas. Las inferencias sobre la relación entre las variables se realizaron sin intervención o influencia directa, y dichas relaciones se observaron tal y como se dieron en su contexto natural. (Valderrama, 2016)

El presente trabajo fue una investigación Correlacional, debido a que se pretendió determinar la incidencia de la Fijación de Precios en la Rentabilidad, seguidamente se analizó el comportamiento de cada una de las variables de estudio, con la finalidad de identificar el tipo de incidencia existente entre la variable I y II, asimismo dando una solución a la problemática evidenciada y poder afirmar una de las hipótesis planteadas. (Valderrama, 2016)

Para el desarrollo de la investigación se aplicó el siguiente esquema:



**Donde:**

m: Gerente de la empresa y el acervo documentario de la empresa RICAFE S.A.

V1: Fijación de precios

V2: Rentabilidad

i: Incidencia

**2.5. Población y muestra****Población**

La población para ambas variables estuvo conformada todo el acervo documentario de la empresa RICAFE S.A. de la ciudad de Rioja, en el año 2016, que contenga información referente a la fijación de precios y la rentabilidad, asimismo se consideró al Gerente de la empresa. (Carrasco, 2015)

**Muestra**

Asimismo, la muestra estuvo constituida por la totalidad de la población, es decir al Gerente general, por otro lado, el acervo documentario de la empresa RICAFE S.A. de la ciudad de Rioja, en el año 2016. (Carrasco, 2015)

## **CAPÍTULO III**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **3.1. Resultados descriptivos**

A continuación, se procede a mostrar las respuestas obtenidas tras la aplicación de la guía de entrevista al gerente general de la empresa RICAFE S.A. de la ciudad de Rioja.

##### ▪ **Variable Independiente: Fijación del precio**

###### **Verificación en la bolsa de valores**

- El gerente señaló que, para realizar la compra de los productos, en muchas ocasiones omiten la verificación en la bolsa de valores sobre el precio de compra actual de los productos, lo cual, posteriormente esto se ve afectado en la venta de los productos.
- El gerente indicó también que revisan diariamente los indicadores que se establecen en la bolsa de valores, en algunas ocasiones lo hacen de vez en cuando.
- El gerente infiere que no se verifica el precio de venta de los productos antes de realizar la venta de los mismos a sus clientes, lo cual ha generado en muchas ocasiones disgustos en los clientes cuando los precios eran demasiados altos, y ha generado en ocasiones pérdida o poca ganancia cuando los precios eran demasiado bajos.
- El gerente señaló que si realiza el pronóstico de compras o ventas de los productos basándose en la bolsa de valores.
- El gerente afirmó que en algunos casos omiten la revisión de los indicadores de la bolsa de valores con respecto a los productos de comercialización.

###### **Costo del producto**

- El gerente señaló que si toman en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de la venta de los productos que comercializan.
- El gerente menciona que no considera los gastos de almacenaje al momento de estimar el precio de venta de los productos.
- El gerente también indicó que, si realiza estudios para la fijación de precios de sus productos, pero no de manera profundizada.

- Además, el gerente mencionó que para la fijación de precio se tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto.
- El gerente indica también que se toman en cuenta los materiales utilizados, al momento de determinar el precio de venta de los productos.

### **Consideración de la competencia**

- El gerente señaló que sí se basa en el precio de la competencia al momento de determinar el precio de su producto.
- El gerente indicó que tiene competidores directos que influyen en el nivel de ventas de la empresa.
- El gerente también menciona que realiza estrategias para poder enfrentarse a la competencia.
- El gerente menciona además que en la empresa considera la existencia de productos sustitutos al momento de determinar la fijación de precios de los productos.

**Tras haber aplicado el instrumento de evaluación (Guía de entrevista), se procede a mostrar los resultados en relación a los objetivos propuestos en la investigación:**

### **Objetivo 1: Proceso para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.**

A continuación, se procede a describir el proceso que se realiza para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.



**Figura 1.** Procesos para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A. (Fuente: Proceso para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja).

### Verificación en la bolsa de valores

La empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja al momento de realizar la fijación del precio de sus productos verifica los indicadores de los precios en la bolsa de valores, con la finalidad de que éstos sean ofertados con un precio justo, generando beneficio para la misma empresa como para sus consumidores, asimismo el responsable evalúa el precio de compra para la venta del producto.

### Costo del producto

En este proceso el dueño analiza los costos directos y los costos indirectos con la finalidad de poder tener la claridad al momento de fijar los precios de cada producto, en la cual toma en cuenta para los costos directos las materias primas directas, la mano de obra directa, y los sueldos que son dirigidos directamente a los encargados de producción, y por el lado de los costos indirectos se tomaran en cuenta los gastos por pago de servicios básicos, transporte, entre otros.

### Consideración de la competencia

En su mayoría el dueño de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, considera otros factores en función de las acciones o reacciones de la competencia, considerando de esta manera el alza o baja de precios alcanzados, de este modo su importancia estratégica en función de las reacciones de los competidores, productos sustitutivos, productos complementarios, entre otros.

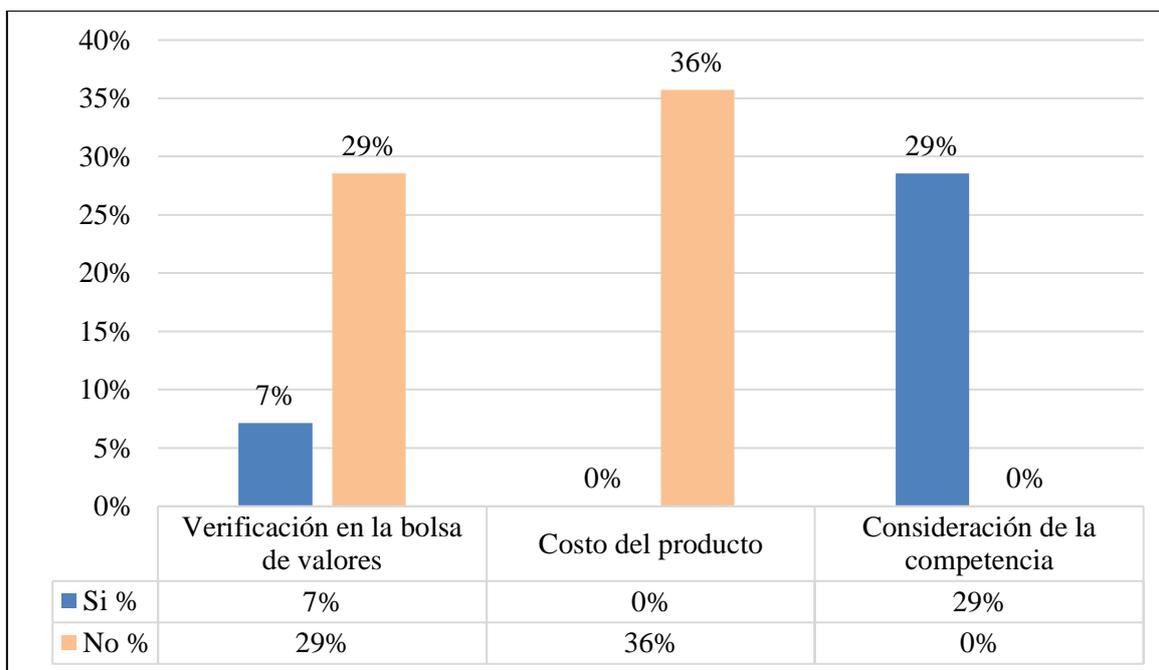
Seguidamente se procede a mostrar los resultados, tras la aplicación de la entrevista, la misma que es expuesta a través de la siguiente table y figura:

**Tabla 2**

*Cumplimiento de las actividades Proceso para la fijación de precios*

Procesos de gestión de cobranzas	Si		No	
	f	%	f	%
Verificación en la bolsa de valores	1	7%	4	29%
Costo del producto	0	0%	5	36%
Consideración de la competencia	4	29%	0	0%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>35.7%</b>	<b>9</b>	<b>64.29%</b>

Fuente: Elaboración propia



**Figura 2.** Cumplimiento de las actividades proceso para la fijación de precios. (Fuente: Elaboración propia).

### Interpretación:

Conforme la tabla 2 y figura 2, la empresa RICAFE S.A, incumple el 64.29% de las actividades dispuestas en la guía de entrevista, por cuanto se evidencio que la fijación de los precios es inestable, es decir no se consideran los indicadores dictadas por la bolsa de valores, costos adicionales a la compra, como transporte o costo de almacenaje y secado, generando que la falta de recuperación de los gastos y costos. Sin embargo, el 35.7% de las actividades se cumplen, ya que se realizan estrategias para fijar los precios, asimismo se comercializan productos alternos para la recuperar el precio de compra del café.

### Objetivo N° 02

#### **Deficiencias en las actividades para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.**

Una vez mostrados los resultados de la guía de entrevista, se procede a **presentar las deficiencias**, así como las causas y sus efectos derivados, en relación a los indicadores contemplados dentro del marco teórico:

**Tabla 3**

*Deficiencias presentadas en la fijación de precios*

Deficiencias	Efecto- Consecuencia						
<p>1. Falta de verificación de indicadores y precios de compra en productos como café, cacao, entre otros. en la bolsa de valores.</p> <p>2. Falta de seguimiento de los precios de venta para la comercialización de los productos.</p>	<p><b>Tabla 4</b></p> <p><i>Falta de verificación y seguimiento de precios</i></p>						
	<p><b>Productos adquiridos según proveedores</b></p>				<p><b>Precio según Bolsa de valores</b></p>		
	Fecha	Cantidad	Precio de compra	Total costo de adquisición	Precio de compra	Total costo de adquisición	Diferencia
	05/02/2016	15 quintales de café	S/125.00	S/1,875.00	S/119.00	S/1,785.00	S/90.00
	22/04/2016	6 quintales de café	S/110.00	S/660.00	S/105.00	S/630.00	S/30.00
	11/09/2016	11 quintales de café	S/120.00	S/1,320.00	S/118.00	S/1,298.00	S/22.00
	23/04/2016	9 quintales de café	S/98.00	S/882.00	S/96.00	S/864.00	S/18.00
	Total			S/4,737.00		S/4,577.00	<b>S/160.00</b>
<p>Fuente: Elaboración propia</p>							
<p>Interpretación: Como se observa en la tabla 4, la empresa ha realizado la compra de 41 quintales de café a S/4,737.00, cuyos precios fijados por sus proveedores fueron superiores a las dictadas por la bolsa de valores, esto ha generado una diferencia de S/160.00, el mismo que se hubiese empleado en la compra o adquisición de otros servicios y productos. Dicha pérdida fue causada por la falta de verificación y seguimiento de los precios establecidos en la bolsa de valores, por parte de los responsables.</p>							

3. No se suele considerar los costos de transporte del producto, al momento de comercializarlo.

4. El responsable de las ventas no considera los costos de almacenaje y secado para estimar el precio de venta del producto.

5. No se considera la mano de obra (Cargueros) en la determinación del precio.

**Tabla 5**

*Costos y gastos del precio de compra*

Productos adquiridos					
Fecha	Cantidad	Costo de transporte	Costo de secado y almacenaje	Total precio de compra	Total costo de adquisición
13/01/2016	50 quintales	S/110.00	S/25.00	S/135.00	S/6,750.00
22/03/2016	72 quintales	S/110.00	S/25.00	S/135.00	S/9,720.00
11/07/2016	42 quintales	S/100.00	S/25.00	S/125.00	S/5,250.00
14/12/2016	56 quintales	S/110.00	S/25.00	S/135.00	S/7,560.00
Total					<b>S/29,280.00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 6**

*Omisión de los costos en el precio de venta*

Productos vendidos				
Fecha	Cantidad	Precio de venta	Total de venta	Pérdida
16/01/2016	25 quintales	S/112.00	S/2,800.00	S/575.00
27/03/2016	36 quintales	S/110.00	S/3,960.00	S/900.00
21/07/2016	22 quintales	S/103.00	S/2,266.00	S/484.00
16/12/2016	36 quintales	S/105.00	S/3,780.00	S/1,080.00
Total	119 quintales		S/12,806.00	<b>S/3,039.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: conforme se muestra en la tabla 5, la empresa ha realizado la compra de 220 quintales

	<p>de café a <b>S/29,280.00</b>, cuyos precios ascienden entre los S/ 125.00 y 135.00, considerando los costos de transporte, secado y almacenaje, sin embargo, en la venta de 119 quintales (tabla 6), los precios de ventas fueron inferiores al precio de compra, generando una pérdida de S/3,039.00, por cuanto no se consideraron los costos inherentes a la compra.</p>																																				
<p>6. En algunas ocasiones se considera a la competencia en la determinación del precio.</p>	<p><b>Tabla 7</b> <i>Precio de ventas según la competencia</i></p> <table border="1" data-bbox="696 544 1832 979"> <thead> <tr> <th colspan="3">Productos adquiridos</th> <th colspan="3">Productos vendidos según precio de la competencia</th> </tr> <tr> <th>Cantidad</th> <th>Precio de compra</th> <th>Total costo de adquisición</th> <th>Precio de venta</th> <th>Total venta</th> <th>Diferencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>56 quintales de café</td> <td>S/120.00</td> <td>S/6,720.00</td> <td>S/119.00</td> <td>S/6,664.00</td> <td>S/56.00</td> </tr> <tr> <td>22 quintales de café</td> <td>S/110.00</td> <td>S/2,420.00</td> <td>S/106.00</td> <td>S/2,332.00</td> <td>S/88.00</td> </tr> <tr> <td>37 quintales de café</td> <td>S/120.00</td> <td>S/4,440.00</td> <td>S/117.00</td> <td>S/4,329.00</td> <td>S/111.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td><b>S/13,580.00</b></td> <td></td> <td>S/13,325.00</td> <td>S/255.00</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fuente: Elaboración propia</p> <p>Interpretación: Se evidencia en la tabla 7, la compra de 115 quintales de café a <b>S/13,580.00</b>, cuyos precios están entre los S/110.00 y S/120.00. Sin embargo, los precios de venta son inferiores al precio de compra (S/119.00; S/106.00; S/117.00), conllevando a una venta total de S/13,325.00, eso ha generado una diferencia de S/255.00. Esto se debe al precio de venta de la competencia que ha considerado el responsable para ejecutar las ventas respectivas.</p>	Productos adquiridos			Productos vendidos según precio de la competencia			Cantidad	Precio de compra	Total costo de adquisición	Precio de venta	Total venta	Diferencia	56 quintales de café	S/120.00	S/6,720.00	S/119.00	S/6,664.00	S/56.00	22 quintales de café	S/110.00	S/2,420.00	S/106.00	S/2,332.00	S/88.00	37 quintales de café	S/120.00	S/4,440.00	S/117.00	S/4,329.00	S/111.00			<b>S/13,580.00</b>		S/13,325.00	S/255.00
Productos adquiridos			Productos vendidos según precio de la competencia																																		
Cantidad	Precio de compra	Total costo de adquisición	Precio de venta	Total venta	Diferencia																																
56 quintales de café	S/120.00	S/6,720.00	S/119.00	S/6,664.00	S/56.00																																
22 quintales de café	S/110.00	S/2,420.00	S/106.00	S/2,332.00	S/88.00																																
37 quintales de café	S/120.00	S/4,440.00	S/117.00	S/4,329.00	S/111.00																																
		<b>S/13,580.00</b>		S/13,325.00	S/255.00																																

Fuente: Elaboración propia

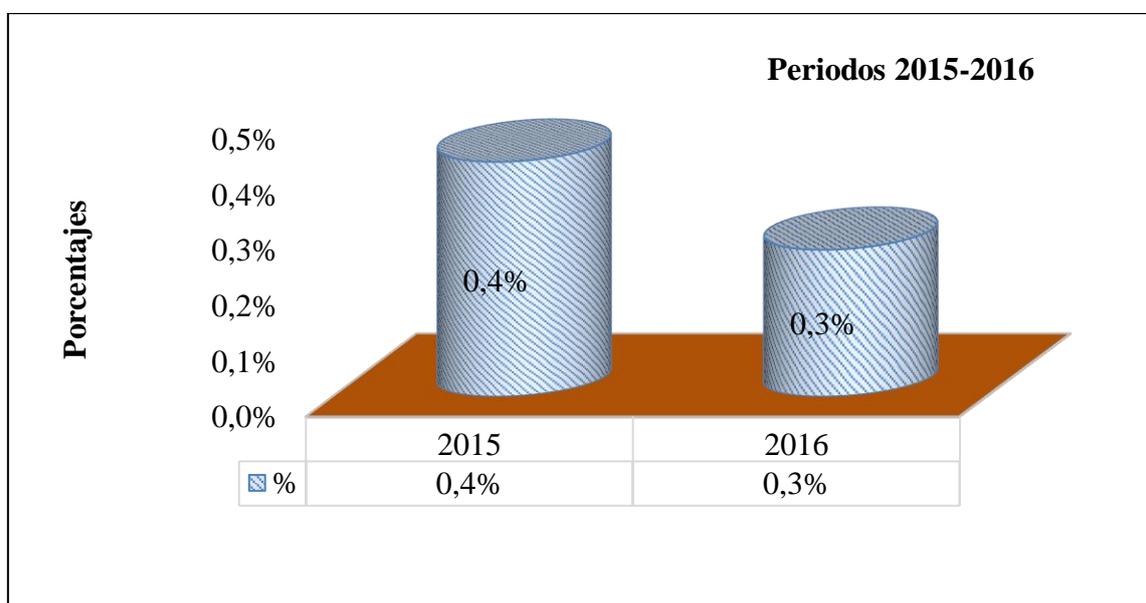
**Objetivo N° 03****Índices de rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2015-2016.**

A continuación, se procede a mostrar los índices de rentabilidad, obtenidos tras la aplicación y cálculo de las ratios a los estados financieros, evidenciados en el anexo 4.

**Tabla 8***Rentabilidad sobre la inversión 2015-2016*

PERÍODOS	Rentabilidad sobre la inversión		
	Utilidad neta	Activo total	%
2015	1,982.00	471,203.00	0.4%
2016	1,182.00	448,652.00	0.3%

Fuente: Elaboración propia



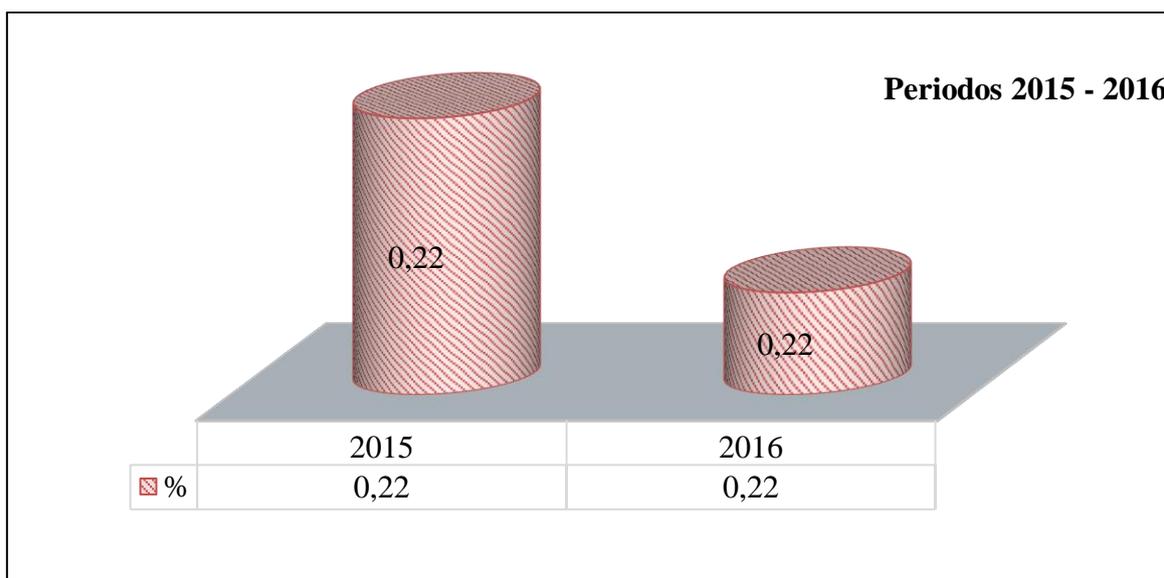
**Figura 3.** Rentabilidad sobre la inversión 2015- 2016. (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación: Según la tabla 8 y figura 3, de acuerdo a los índices de rentabilidad sobre la inversión presentada en los periodos 2015 y 2016, se evidencia un decrecimiento de los índices, es decir la rentabilidad sobre la inversión presentaba en el 2015 un índice 0.4%, sin embargo, en el año 2016 este índice decrece a 0.3%. Lo cual demuestra que en el año 2015 por cada sol invertido en los activos se produjo un rendimiento de 0.4%, por lo contrario, en el año 2016, por cada sol invertido en los activos solo se tuvo como rendimiento el 0.3%., existiendo entre los dos años un índice de 0.1% de diferencia.

**Tabla 9***Margen comercial 2015 2016*

PERÍODOS	Margen comercial		
	Ventas netas	Costo de ventas	%
2015	75,400.00	58,812.00	22%
2016	40,279.00	31,418.00	22%

Fuente: Elaboración propia

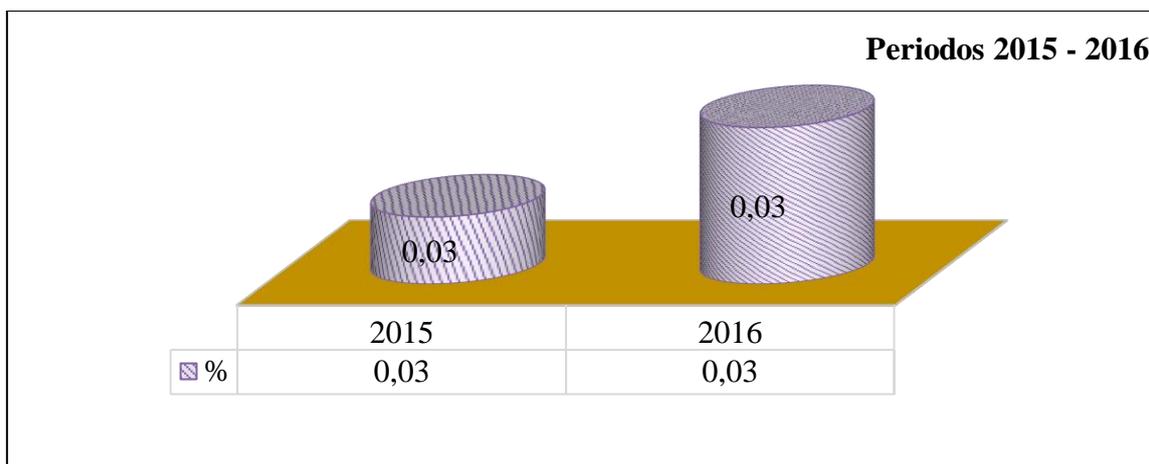
**Figura 4.** Margen comercial 2015 – 2016. (Fuente: Elaboración propia).

Interpretación: Se observa que en la tabla 9 y figura 4, se alcanzó un margen comercial igualitario entre año 2015 y 2016, sin embargo, se observa que en el año 2015 se obtuvo mayor costo de venta, la misma que alcanzó s/ 58,812.00, en cambio en el año 2016 el costo de venta ascendió a los s/ 31,418.00.

**Tabla 10***Rentabilidad sobre las ventas*

PERÍODOS	Rentabilidad neta sobre las ventas		
	Utilidad neta	Ventas netas	Total
2015	1,982.00	75,400.00	0.03
2016	1,182.00	40,279.00	0.03

Fuente: Elaboración propia



**Figura 5.** Rentabilidad sobre las ventas. (Fuente: Elaboración propia).

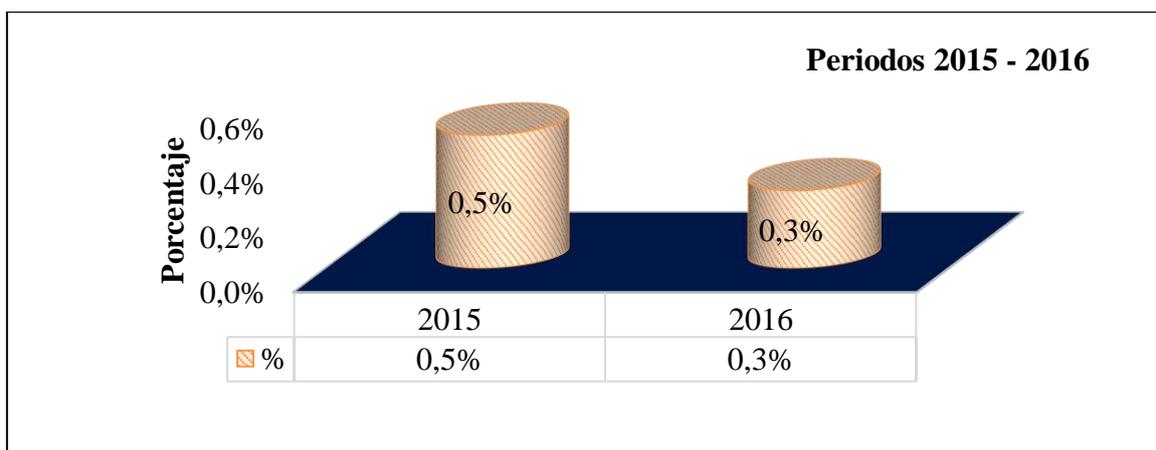
**Interpretación:** En la tabla 10 y figura 5, se observa que los datos expresan que la empresa obtuvo en el año 2015 una utilidad neta de S/ 1,982.00, cuyas ventas ascienden a S/ 75,400.00, en cuanto al año 2016 obtuvo una utilidad neta de S/ 1,182.00, cuyas ventas ascienden a S/40,279.00, generando una rentabilidad bruta para ambos años un índice de 0.03.

**Tabla 11**

*Rentabilidad sobre el patrimonio*

PERÍODOS	Rentabilidad sobre el patrimonio		
	Utilidad neta	Patrimonio	%
2015	1,982.00	407,286.00	0.5%
2016	1,182.00	416,147.00	0.3%

Fuente: Elaboración propia



**Figura 6.** Rentabilidad sobre el patrimonio (Fuente: Tabla 15)

**Interpretación:** En la tabla 11 y figura 6, se observa que el patrimonio de la empresa en el año 2015 fue de S/ 407,286.00 y la utilidad neta fue de S/ 1,982.00, teniendo como resultado que la rentabilidad sobre el patrimonio asciende a 0.5%, lo cual significa que por cada sol que el dueño invierte, genera un rendimiento del 0.5% sobre el patrimonio, es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, sin embargo en el año 2016 el patrimonio de la empresa fue de S/ 416,147.00 y la utilidad neta fue S/ 1,182.00, el cual se tuvo como resultado que la rentabilidad sobre el patrimonio descendió al 0.3%, lo cual significa que por cada sol que el dueño invierte, genera un rendimiento del 0.3%.

#### Objetivo 04

**Incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de rioja, año 2016.**

**Tabla 12**

*Incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad*

<b>Formulación General</b>			<i>¿Cómo incide la fijación de precios en la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?</i>																																
<b><u>Análisis de la variable fijación de precios</u></b>			<b><u>Análisis de la variable Rentabilidad</u></b>																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Procesos de gestión de cobranzas</th> <th>Si %</th> <th>No %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Verificación en la bolsa de valores</td> <td>7%</td> <td>29%</td> </tr> <tr> <td>Costo del producto</td> <td>0%</td> <td>36%</td> </tr> <tr> <td>Consideración de la competencia</td> <td>29%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>35.7%</b></td> <td><b>64.29%</b></td> </tr> </tbody> </table>	Procesos de gestión de cobranzas	Si %	No %	Verificación en la bolsa de valores	7%	29%	Costo del producto	0%	36%	Consideración de la competencia	29%	0%	<b>Total</b>	<b>35.7%</b>	<b>64.29%</b>	<p>Se evidenció que el 36% de las actividades descritas en la guía de entrevista se cumplen regularmente. Sin embargo, el 64% de las actividades no se cumplen eficientemente y según lo establecido. Esto ha generado deficiencias en la fijación de los precios de ventas, como se detalla a continuación:</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ratios</th> <th>2015</th> <th>2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>R sobre la inversión</td> <td>0.4%</td> <td>0.3%</td> </tr> <tr> <td>Margen comercial</td> <td>0.22%</td> <td>0.22%</td> </tr> <tr> <td>R. neta sobre las ventas</td> <td>0.03%</td> <td>0.03%</td> </tr> <tr> <td>R. sobre el patrimonio</td> <td>0.5%</td> <td>0.3%</td> </tr> </tbody> </table>			Ratios	2015	2016	R sobre la inversión	0.4%	0.3%	Margen comercial	0.22%	0.22%	R. neta sobre las ventas	0.03%	0.03%	R. sobre el patrimonio	0.5%	0.3%
Procesos de gestión de cobranzas	Si %	No %																																	
Verificación en la bolsa de valores	7%	29%																																	
Costo del producto	0%	36%																																	
Consideración de la competencia	29%	0%																																	
<b>Total</b>	<b>35.7%</b>	<b>64.29%</b>																																	
Ratios	2015	2016																																	
R sobre la inversión	0.4%	0.3%																																	
Margen comercial	0.22%	0.22%																																	
R. neta sobre las ventas	0.03%	0.03%																																	
R. sobre el patrimonio	0.5%	0.3%																																	
			<p>-En el 2016, la participación de los activos en la determinación de la utilidad (S/1,182), fue menor, la misma que genero 0.3% en rentabilidad sobre inversión, asimismo se alcanzó S/ 448 652.00 en activos, sin embargo, en el 2015, se calculó S/</p>																																

<p><b>Primera actividad: Verificación en la bolsa de valores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se cumple el 7% de las actividades, y el 29% no se cumplen de la manera objetiva.</li> <li>- Existe falta de verificación y seguimiento de los indicadores y precios de compra y venta de los productos como café, cacao, generando pérdidas de S/160.00</li> </ul> <p><b>Segunda actividad: Costo del producto</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No se cumplen eficientemente el 36% de las actividades.</li> <li>- No se consideran los costos de transporte del producto, al momento de comercializarlo.</li> <li>- No se considera los costos de almacenaje y secado para determinar el precio de venta de los productos.</li> <li>- No se considera la mano de obra (Cargueros) en la determinación del precio.</li> <li>- Se ha generado pérdidas ascendientes a S/3,039.00.</li> </ul> <p><b>Tercera actividad: Consideración de la competencia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En algunas ocasiones, en la determinación del precio de venta, se omiten los costos y gastos que conllevaron adquirir el producto, considerando únicamente el precio de venta de los competidores, para comercializar los productos, generando pérdidas de diferencia ascendientes a S/255.00.</li> </ul>	<p>471 203.00, evidenciando un descenso de 0.1%.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-En ambos periodos (2015-2016), el margen comercial fue de 0.22%, sin embargo, en el periodo 2015 se obtuvo mayor ingreso de ventas (S/. 75 400.00), que el periodo 2016 (40,279.00), se evidencia una mayor gestión en la fijación de los precios de ventas.</li> <li>-Es importante señalar, que en el periodo 2016, se presentaron perdidas ascendentes a S/ 3 454.00, pudiendo ser parte del activo circulante, si la empresa presentará un adecuado proceso de gestión de ventas.</li> <li>-En cuanto a la rentabilidad sobre el patrimonio, el índice del periodo 2015 fue mayor (0.5%) al periodo de evaluación (0.3%), esto se debe porque la utilidad obtenida en el periodo 2015 (S/ 1,982.00) fue mayor al 2016 (S/. 1,182.00)</li> </ul>
<p><b>Incidencia</b></p>	<p><b>NEGATIVA</b></p>
<p><b>Hipótesis que se acepta</b></p>	<p>Hi: La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFA S.A., ciudad de Rioja, año 2016</p>

### 3.2. Discusión de los resultados

Con la finalidad de describir los procesos para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE, ciudad de Rioja, se ha empleado la teoría expuesta por Muñiz (2016), quien expone las dimensiones verificación en la bolsa de valores, costo del producto y consideración de la competencia, como actividades que permiten la determinación eficiente de los precios de venta y compra. Sin embargo, tras la aplicación de la guía de entrevista se conoció que el 64% de las actividades no se cumplen eficientemente. Por otro lado, el 36% de las actividades se cumplen apropiadamente, debido a que se evalúan y establecen estrategias para mejorar la determinación del precio de venta y compra. Dichos resultados mantienen relación con la investigación presentada por Jácome (2015), quien concluye que la falta de estrategias y actividades en la fijación de precios ha generado que la empresa está muy endeudada; ocasionando que se vea afectado el costo integral de financiamiento, disminuya la utilidad contable y por consiguiente la utilidad neta, asociado a ello, en un corto plazo no podrá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo debido a la falta de efectivo.

Con la aplicación de guía de entrevista, se identificó las deficiencias en las actividades para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., entre ellos la falta de consideración de los factores que influyen en la determinación de los precios de venta como gastos y costos de transporte, secado, almacenaje y carga. Asimismo, la investigación de Flores (2016) presenta resultados similares por cuanto llegó a concluir que las empresas en los mercados cambian constantemente su posición relativa en la distribución de precios a lo largo del tiempo, siendo este otro indicio de la relevancia de información imperfecta

Con la aplicación de la guía de análisis se conoció los índices de rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016, la misma que presenta bajos índices de rentabilidad es decir 0.3% 0.22%, 0.03%, 0.3%, en ratios de inversión, comercial, rentabilidad neta y patrimonio respectivamente. Esto se debe a los bajos importes de ventas, activos e utilidad obtenidos en el periodo 2016. Asimismo, los resultados mantienen congruencia con los resultados alcanzados por Zapata (2015), quien concluyó que los financiamientos adquiridos para el crecimiento económico de sector abarrote del asentamiento humano Nueve de octubre, Provincia Sullana no mejoraron su rentabilidad por cuanto el 67% no mejoró su rentabilidad, sin embargo, el 33% afirma que su rentabilidad mejoró debido al financiamiento obtenido.

Con las deficiencias presentadas en las actividades que determinan la fijación de los precios y su incidencia en la rentabilidad se aceptó la hipótesis que señala que “La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016”. En cuanto a la investigación de Jácome (2015), llego a concluir que la comercialización de productos automóbiles están en bajos índices de rentabilidad, asimismo los precios de ventas no suelen cubrir los costos y gastos que conllevar adquirir el producto, esto ha conllevado adquirir préstamos bancarios, con intereses tan altos, la misma que genera un déficit en la rentabilidad de la empresa por la falta de flujos de efectivo ya que mensualmente se tienen que pagar cantidades altas por cada uno de los préstamos adquiridos. Sin embargo, la investigación de Florián y Fernández (2013) presenta resultados diferente por cuanto señalo que la facturación de los recursos en la empresa Corporación Wamatray S.A.C en la ciudad de Trujillo, es real con lo cual se demuestra que la fijación de precios para el servicio brindado es razonablemente adecuada.

## CONCLUSIONES

Tras haber desarrollado los objetivos establecidos en la investigación.

- Con respecto al objetivo general, se ha logrado determinar la incidencia entre las variables de estudio, lo que ha conllevado aceptar la hipótesis que señala “La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.” Por cuanto se evidenciaron pérdidas por el inadecuado proceso en la fijación de los precios, los mismos que repercutieron significativamente en la rentabilidad de la empresa.
- Se ha logrado evaluar los procesos para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., siendo estas desarrolladas de manera inadecuada, por cuanto se evidenció que el 64% de las actividades no se cumplen eficientemente. Sin embargo, el 36% de las actividades se cumplen apropiadamente, debido a que se evalúan y establecen estrategias para mejorar la determinación del precio de venta y compra.
- Se identificaron las deficiencias en los procesos para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A, como la falta de consideración de los costos y gastos (transporte, secado, almacenaje y carga) en la adquisición de los productos, esto ha conllevado a pérdidas ascendentes a S/ 3 454.00.
- Los índices de rentabilidad en el periodo 2016 fueron inferiores al 2015, es decir 0.3% 0.22%, 0.03%, 0.3%, en cuanto al 2015, los índices calculados fueron 0.4%; 0.22%; 0.03%, 0.5%, en ratios de inversión, comercial, rentabilidad neta y patrimonio respectivamente. Esto se debe a los bajos importes de ventas, activos e utilidad obtenidos en el periodo 2016

## RECOMENDACIONES

Tras hacer conocido el inadecuado proceso en la fijación de los precios y los bajos índices de rentabilidad, se recomienda:

- Al responsable de ejecutar las ventas de la empresa RICAFE S.A, cumplir con la ejecución eficiente y objetiva de las actividades expuestas en la guía de entrevista, asimismo considerar los factores que intervienen en la fijación de precio de los productos.
- Al responsable de ejecutar las ventas de la empresa RICAFE S.A, considerar los gastos y costos de (transporte, secado, almacenaje y carga) en la determinación y fijación de los precios, a fin de recuperar el precio de comprar y genera ganancias, la misma que permitirá mayor utilidad.
- Al gerente de la empresa RICAFE S.A, realizar la venta de productos alternos que permita obtener ganancias y recuperar el precio de compra de los granos.
- Al gerente de la empresa RICAFE S.A efectuar estudios del mercado, fijación de precios, asimismo emplear estrategias de ventas como la compra de los productos en temporadas donde los precios tienden a bajar y comercializarlo donde los precios tienden a subir, con la finalidad de presentar un alto rendimiento económico y financiero

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bessombes, C. (2015) *Perú, segundo exportador de cacao del planeta*. Perú: La República
- Fernández, N. (2014) “*La rentabilidad de la biblioteca en la web social*”. (Tesis para Doctorado) Universidad de Salamanca. Salamanca. España.
- Florián, W. & Fernández, C. (2013) “*Sistema de costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa corporación Wamatray S.A.C en la ciudad de Trujillo, Periodo enero – julio 2013*”. (Tesis de Grado) Universidad Antenor Orrego. Trujillo. Perú. Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/129/1/florian\\_walter\\_costos\\_ordenes\\_fijacion.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/129/1/florian_walter_costos_ordenes_fijacion.pdf)
- Flores (2016). “*Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015*” (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Estelí. Nicaragua. Recuperado de: <http://repositorio.unan.edu.ni/2885/1/17469.pdf>
- Gitman, Lawrence (2010). *Principios de Administración financiera*. (10° ed.). México. Pearson Educación de México, S.A
- Grupo Banco mundial (2016) *¿Cuánto cuesta exportar en el Perú?* Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/08/02/cuanto-cuesta-exportar-en-el-peru-informe-reporte-costos-logisticos-peru>
- Huamán, P. (2015) “*Rentabilidad del Cultivo de Almizcle (ABELMOSCHUS SPP) en pequeños productores de la provincia de Lamas, región San Martín*” (Tesis de Maestría) Tarapoto. Universidad Nacional San Martín. Recuperado de <http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/979/1/Pompilio%20Azang%20Huam%C3%A1n.pdf>
- Jara, B. (2014) “*Propuesta de implantación de un sistema de costos estándar en el cultivo de mango y su incidencia en la fijación de precios, valle san Lorenzo – departamento de Piura*”. (Tesis de Grado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo. Perú.

- Jácome, L. (2015) “*Los costos de producción y la fijación de los precios De venta en la empresa IMPACTEX*”. (Tesis de Maestría). Universidad Técnica de Ambato. Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17005/1/T2923i.pdf>
- Kloter, F. & Lane, K. (2012). *Dirección de Marketing* (14° ed.) México: Pearson Educación.
- Muñiz, R. (2016). *Marketing en el siglo XXI* (5° ed.). Centro de Estudios Financieros. España: RMG & ASOCIADOS.
- Pacheco, L. (2015) “*La influencia de las opciones reales en la rentabilidad y el riesgo de la empresa*” (Tesis para Doctorado). Universidad de Valladolid. Valladolid. España. Recuperado de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/16499/1/Tesis878-160308.pdf>
- Regalado, A. (2016) “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014”. (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote. Perú. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/949/financiamiento\\_rentabilidad\\_regalado\\_chauca\\_alicia\\_sara.pdf?sequence=1&isallowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/949/financiamiento_rentabilidad_regalado_chauca_alicia_sara.pdf?sequence=1&isallowed=y)
- Rodríguez, A. & Venegas, F. (2010). *Indicadores de rentabilidad y eficiencia operativa*. (1° ed.). México. Revista Latinoamericana de Economía.
- Zapata, C. (2015) “*Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector abarrote del asentamiento humano Nueve de octubre, Provincia Sullana, Año 2015.*” (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Sullana. Perú. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/714/financiamiento\\_rentabilidad\\_zapata\\_cruz\\_carlos\\_agusto.pdf?sequence=1&isallowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/714/financiamiento_rentabilidad_zapata_cruz_carlos_agusto.pdf?sequence=1&isallowed=y)

## **ANEXOS**

### Anexo 01. Matriz de consistencia

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OBJETIVO GENERAL	ASPECTOS TEÓRICOS												
<p>¿Cómo incide la fijación de precios en la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>¿Cómo es el proceso para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?</p> <p>¿Cuáles son las deficiencias en el proceso de fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?</p> <p>¿Cuál es el nivel de rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016?</p>	<p>Hi: La fijación de precios incide de manera negativa en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016</p> <p>Ho: La fijación de precios incide de manera positiva en rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de rioja, año 2016</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <p>El proceso para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE, ciudad de Rioja, año 2016, es deficiente.</p> <p>Las deficiencias de verificación en la bolsa de valores, costo del producto y consideración de la competencia son las deficiencias de las actividades para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.</p> <p>El nivel de rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016 es bajo.</p>	<p>Determinar la incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ciudad de rioja, año 2016.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>Describir cómo es el proceso para realizar la fijación de precios en la empresa RICAFE, ciudad de Rioja, año 2016.</p> <p>Identificar las deficiencias en las actividades para la fijación de precios en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.</p> <p>Evaluar el nivel de rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016.</p>	<p><b>La fijación de precios</b></p> <p>La fijación de precios lleva consigo el deseo de obtener beneficios por parte de la empresa, cuyos ingresos vienen determinados por la cantidad de ventas realizadas, aunque no guarde una relación directa con los beneficios que obtiene, ya que, si los precios son elevados, los ingresos totales pueden ser altos (Muñiz, 2016)</p> <p><b>Rentabilidad</b></p> <p>Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión. En este sentido básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable (Rodríguez &amp; Venegas, 2016).</p>												
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	VARIABLES DE ESTUDIO		POBLACIÓN Y MUESTRA	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS											
<p>Descriptiva correlacional</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="573 1034 824 1066">Variable</th> <th data-bbox="824 1034 1240 1066">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="573 1066 824 1166" rowspan="3">Fijación de precios</td> <td data-bbox="824 1066 1240 1098">Verificación en la bolsa de valores</td> </tr> <tr> <td data-bbox="824 1098 1240 1129">Costo del producto</td> </tr> <tr> <td data-bbox="824 1129 1240 1161">Consideración de la competencia</td> </tr> <tr> <td data-bbox="573 1166 824 1294" rowspan="3">Rentabilidad</td> <td data-bbox="824 1161 1240 1193">Rentabilidad sobre la inversión</td> </tr> <tr> <td data-bbox="824 1193 1240 1225">Margen comercial</td> </tr> <tr> <td data-bbox="824 1225 1240 1257">Rentabilidad neta sobre las ventas</td> </tr> <tr> <td data-bbox="824 1257 1240 1294">Rentabilidad sobre el patrimonio</td> </tr> </tbody> </table>		Variable	Dimensiones	Fijación de precios	Verificación en la bolsa de valores	Costo del producto	Consideración de la competencia	Rentabilidad	Rentabilidad sobre la inversión	Margen comercial	Rentabilidad neta sobre las ventas	Rentabilidad sobre el patrimonio	<p><b>Población.</b> La población estará conformada todo el acervo documentario, asimismo se ha considerado, y gerente de la empresa.</p> <p><b>Muestra:</b> Asimismo, la muestra estuvo constituida por la totalidad de la población, conformado por el gerente de la empresa y el acervo documentario.</p>	<p><b>Técnicas</b></p> <p>Entrevista</p> <p>Análisis de datos</p> <p><b>Instrumentos</b></p> <p>Guía de entrevista</p> <p>Guía de análisis de datos</p>
Variable	Dimensiones														
Fijación de precios	Verificación en la bolsa de valores														
	Costo del producto														
	Consideración de la competencia														
Rentabilidad	Rentabilidad sobre la inversión														
	Margen comercial														
	Rentabilidad neta sobre las ventas														
Rentabilidad sobre el patrimonio															

Fuente: Elaboración propia

## Anexo 02. Guía de entrevista



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE**  
**CONTABILIDAD**



*“Fijación de precios y su incidencia en la Rentabilidad en la empresa RICAFE S.A.,  
ciudad de Rioja, año 2016”*

La presente entrevista se realizará con fines académicos, la información brindada es confidencial, permitiendo así el uso que será exclusivamente para el desarrollo de la presente investigación, los datos servirán para la realización del proyecto.

FIJACIÓN DE PRECIOS	
<b>D1</b>	<b>Verificación en la bolsa de valores</b>
1	<p>¿En la empresa RICAFE S.A., se realiza la verificación en la bolsa de valores el precio de compra de los productos (café, cacao, entre otros) antes de realizar la compra de dichos productos? Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
2	<p>¿En la empresa RICAFE S.A. revisan diariamente los indicadores que se establecen en la bolsa de valores? Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
3	<p>¿En la empresa RICAFE S.A., se verifica el precio de venta de los productos (café, cacao, entre otros) antes de realizar la venta de éstos productos a sus clientes?</p>

	<p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
4	<p>¿En la empresa RICAFE S.A. de la ciudad de Rioja realizan pronósticos de compras o ventas de los productos basándose en la bolsa de valores?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
5	<p>¿En algunos casos la empresa RICAFE S.A. se cumple con la revisión de los indicadores de la bolsa de valores con respecto a los productos de comercialización?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<b>D2</b>	<b>Costo del producto</b>
6	<p>¿En la empresa RICAFE S.A. de la ciudad de Rioja, se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
7	<p>¿La empresa RICAFE S.A. considera los costos de almacenaje para estimar el precio de venta del producto?</p>

	<p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
8	<p>¿La empresa RICAFE S.A. realiza estudios para la fijación de precios de sus productos?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
9	<p>¿La empresa RICAFE S.A. tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
10	<p>¿En la empresa RICAFE S.A. de la ciudad de Rioja se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<b>D3</b>	<b>Consideración de la competencia</b>
11	<p>¿La empresa RICAFE S.A., se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto?</p> <p>Fundamente su respuesta: .....</p>

	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>12</p>	<p>¿La empresa RICAFE S.A. tiene competidores directos que influyan en el nivel de ventas de la empresa? Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>13</p>	<p>¿La empresa RICAFE S.A. realiza estrategias para poder enfrentarse a la competencia? Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>14</p>	<p>¿La empresa RICAFE S.A. considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos? Fundamente su respuesta: .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Fuente: Elaboración propia

## Anexo 03. Guía de análisis



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE**  
**CONTABILIDAD**



“Fijación de precios y su incidencia en la Rentabilidad en la empresa RICAFE S.A.,  
ciudad de Rioja, año 2016”

El presente instrumento, tiene como finalidad evaluar la rentabilidad de la empresa RICAFE S.A., ubicada en la ciudad de Rioja, para lo cual se tomará en cuenta las siguientes ratios, que proporcionarán información referente al rendimiento económico en los periodos de enero a diciembre del año 2016.

<b>Ratios</b> / <b>Períodos</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Resultados</b>
<b>Rentabilidad sobre la inversión</b>			
<b>Margen comercial</b>			
<b>Rentabilidad neta sobre las ventas</b>			
<b>Rentabilidad sobre el patrimonio</b>			

Fuente: Elaboración propia

## Anexo 04. Estados financieros 2015 y 2016

<b>SUNAT</b>		<b>DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA</b>		Copia para el Contribuyente
DECLARACIÓN		<b>TERCERA CATEGORIA</b>		
PAGO		RUC	20206850427	
702		RAZON SOCIAL	RIOJA CAFETALERA S.A.C	
<b>1.- ESTADOS FINANCIEROS</b>				
I.-Balance General				
ACTIVO			Valor Histórico Al 31 Dic. de 2015	
Caja y Bancos	359		57,259	
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360			
Cuentas por cobrar com.- terceros	361			
Ctas por cobrar com - relacionadas	362			
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363			
Cuentas por cobrar div. - terceros	364			
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365			
Serv. y otros contratad. p anticip.	366			
Estimación de ctas cobranza dudosa	367			
Mercaderías	368		41,506	
Productos terminados	369			
Subproductos, desechos y desperdic.	370			
Productos en proceso	371			
Materias primas	372			
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373			
Envases y embalajes	374			
Existencias por recibir	375			
Desvalorización de existencias	376			
Activos no ctes manten. p la venta	377			
Otros activos corrientes	378			
Inversiones mobiliarias	379			
Inversiones inmobiliarias	380			
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381			
Inmuebles, maquinaria y equipo	382		514,384	
Dep Imm, activ arren fin. e IME acum.	383		(141,946)	
Intangibles	384			
Activos biológicos	385			
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386			
Desvalorización de activo inmoviliz	387			
Activo diferido	388			
Otros activos no corrientes	389			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>		<b>471,203</b>	
PASIVO			V.Histórico 31 Dic 2015	
Sobregiros bancarios	401		0	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402			
Remuneraciones y participaciones por pagar	403			
Ctas p pagar comercial - terceros	404			
Ctas p pagar comer - relacionadas	405			
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406			
Ctas por pagar diversas - terceros	407			
Ctas p pagar divers - relacionadas	408			
Obligaciones financieras	409		63,917	
Provisiones	410			
Pasivo diferido	411			
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>		<b>63,917</b>	

PATRIMONIO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2015	
Capital	414	398,530
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	6,774
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	1,982
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	407,286
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	471,203

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe Al 31 Dic. de 2015	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	75,400
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	75,400
(-) Costo de Ventas	464	(58,812)
Resultado Bruto	466	16,588
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	
(-) Gastos de administración	469	(14,606)
Resultado de operación	470	1,982
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	
(+) Ingresos financieros gravados	473	0
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	1,982
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	1,982
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	
Resultado del ejercicio	492	1,982
	Utilidad	
	Pérdida	0

<b>2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	1,982
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	1,982
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	0
Renta Neta Imponible	110	1,982
Total Impuesto a la Renta	113	555
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	1.5
Coefficiente	686	0.0074

<b>3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA</b>		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	555
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(658)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL ( Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129)	506	(103)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	

<b>4.- DEUDA TRIBUTARIA</b>				<b>Imp. Renta 3ra.</b>		<b>ITF</b>	
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1.- Devolución	137	2	138	(103)	
		2.- Aplic. F. P.					
	A FAVOR DEL FISCO				139	0	161
Actualización del saldo					142		
Total Deuda Tributaria					505	0	565
(-)Saldo a favor del exportador					141		143
(-)Pagos realizados antes de presentar este formulario					144		163
(+)Interés moratorio					145		164
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA					146	0	165
<b>IMPORTE A PAGAR</b>					180	0	181
Forma de Pago					X	EFFECTIVO	CHEQUE

<b>5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS</b>		
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable	155	
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago	156	
Pago efectuados con otros medios de pago	157	
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable	158	
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos	159	
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 % x 2	160	

<b>6.- IDENTIFICACION</b>		
<b>DATOS GENERALES</b>		
Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal		NO
Base Legal de la Exoneración	210	
Otros-Especifique	216	
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?		NO
Base Legal	221	
Otros-Especifique	222	
Convenio de Estabilidad		NO
Número de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224	
¿ Esta autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?		NO
La Presente Declaración está expresada en:		
La presente declaración rectifica o sustituye a otra		NO
ITF por regularizar		NO
Balance de Comprobación		NO
Sistema de arrastre de pérdidas del ejercicio 2015		
<b>REGIMEN DE LA AMAZONIA</b>		
Acogimiento a la Ley de la Amazonia		NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonia		NO
<b>Domicilio Fiscal</b>		
Domicilio Fiscal ubicado en la Amazonia junto con su Administración y Contabilidad		
Zona a la que corresponde la ubicación de su domicilio		
Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	812	
Descripción de Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal		
<b>Registros Públicos</b>		
Oficina Registral	280	
Tomo o Ficha	281	
Folio	282	
Asiento	283	
<b>Activos Fijos</b>		
Monto de Activos Fijos al 31/12/2015 ubicados en la Amazonia	223	
<b>BENEFICIOS TRIBUTARIOS</b>		
Está acogido a Beneficios Tributarios		NO
Rubro del beneficio	199	
Otros-Especifique	201	
<b>DONACIONES</b>		
Está deduciendo gastos por concepto de donaciones ?		NO
Inf. Donaciones:	227	

<b>MINERIA E HIDROCARBUROS</b>		
<b>Minería D.S. 014-92-EM</b>		
¿Cuenta con concesiones mineras de labor general o transporte minero?		NO
Cantidad de concesiones y otras actividades no vinculadas con inversiones est.	228	
Cantidad de concesiones y otras actividades vinculadas con inversiones estab.	238	
<b>Hidrocarburos Ley 26221</b>		
¿Cuenta con Concesiones Mineras (D.S. 024-93-EM) ?		NO
Cantidad de contratos	275	
Cantidad de actividades relacionadas	276	
Cantidad de otras actividades relacionadas	277	
<b>REORGANIZACION DE SOCIEDADES</b>		
¿Ha participado en un proceso de reorganización de sociedades durante el 2015?		NO
Tipo de reorganización	233	
Fecha de reorganización	239	
Empresas participantes	278	
<b>ITAN</b>		
¿ Ha presentado el Formulario Virtual - PDT 648 del ITAN ?		NO
¿Presentó Anexo aprobado por el Reg. del ITAN ( D.S.N° 025-2005 EF)?		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como gasto		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como crédito		NO
<b>7.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA</b>		
<b>INFORMACIÓN GENERAL</b>		
Datos del Contador		
Apellidos		RODRIGUEZ NOVOA
Nombres		CARLOS SEGUNDO
DNI	207	
Código de zona de la colegiatura o registro	209	22
RUC	208	10010204645
C. P. C. Nro.	211	19-239
¿El servicio fue prestado en relación de dependencia(Rta.de quinta categoría)?	215	NO
Categoría de Renta pagada	289	Cuarta categoría
RUC del prestador del servicio	290	
Monto de Renta Anual pagada	291	400
<b>Datos del Representante Legal</b>		
Tipo de Documento	225	01
Número de Documento	226	01039040
Apellidos		TARRILLO LEYVA
Nombres		INDALECIO
<b>Instrumentos financieros derivados</b>		
Pérdida del ejerc. por inst. finan. deriv. con fines distintos a los de cobertura		NO
Arrastre de pérdidas del ejercicio 2015		
<b>Empresa Constructora con Opciones - Art. 63 del Impuesto a la Renta</b>		
Empresas Constructoras con opciones Metodo de Determinacion de la Renta Bruta		

**REGISTRO DE PRINCIPALES SOCIOS**

Tipo de Socio	Tipo Documento	Nro. Documento	Nombre o Razon Social	Fecha Nac.	Pais Resid.	Porc. Part.	Fecha Socio
PN Dom.	DNI	01039040	TARRILLO LEYVA INDALECIO	15/10/1950		100.00	25/11/2008

Fuente: DD. JJ Anual de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja del período 2015.

SUNAT DECLARACIÓN	DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2016		Copia para el Contribuyente
	PAGO 704	RUC 20206850427	
<b>1.- ESTADOS FINANCIEROS</b>			
I.-Balance General			
ACTIVO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2016	
Caja y Bancos	359	51,568	
Inv. valor razonab. y disp. F venta	360		
Cuentas por cobrar com.- terceros	361		
Ctas por cobrar com - relacionadas	362		
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363		
Cuentas por cobrar div. - terceros	364		
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365		
Serv. y otros contratad. p anticip.	366		
Estimación de ctas cobranza dudosa	367		
Mercaderías	368	45,975	
Productos terminados	369		
Subproductos, desechos y desperdic.	370		
Productos en proceso	371		
Materias primas	372		
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373		
Envases y embalajes	374		
Existencias por recibir	375		
Desvalorización de existencias	376		
Activos no ctes manten. p la venta	377		
Otros activos corrientes	378		
Inversiones mobiliarias	379		
Inversiones inmobiliarias	380		
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381		
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	514,384	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(163,275)	
Intangibles	384		
Activos biológicos	385		
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386		
Desvalorización de activo inmoviliz	387		
Activo diferido	388		
Otros activos no corrientes	389		
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>448,652</b>	
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2016	
Sobregiros bancarios	401		
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402		
Remuneraciones y participaciones por pagar	403		
Ctas p pagar comercial - terceros	404		
Ctas p pagar comer - relacionadas	405		
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406		
Ctas por pagar diversas - terceros	407		
Ctas p pagar divers - relacionadas	408		
Obligaciones financieras	409	32,505	
Provisiones	410		
Pasivo diferido	411		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>32,505</b>	

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2016	
Capital	414	398,530
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	8,756
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	8,861
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	416,147
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	448,652

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe	
	Al 31 Dic. de 2016	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	40,279
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	40,279
(-) Costo de Ventas	464	(31,418)
Resultado Bruto	466	8,861
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	
(-) Gastos de administración	469	(7,679)
Resultado de operación	470	1,182
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	0
(+) Ingresos financieros gravados	473	0
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	1,182
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	1,182
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	
Resultado del ejercicio	492	1,182
	Utilidad	
	Pérdida	0

<b>2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	1,182
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	1,182
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	0
Renta Neta Imponible	110	1,182
Total Impuesto a la Renta	113	331
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	1.5
Coefficiente	686	0.0082

<b>3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA</b>		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	331
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(337)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL ( Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129))	506	(6)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	

<b>4.- DEUDA TRIBUTARIA</b>					<b>Imp. Renta 3ra.</b>	<b>ITF</b>	
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1.- Devolución	137	2	138	(6)	
		2.- Aplic. F. P.					
	A FAVOR DEL FISCO				139	0	161
Actualización del saldo					142		
Total Deuda Tributaria					505	0	565
(-)Saldo a favor del exportador					141		143
(-)Pagos realizados antes de presentar esta declaración					144		163
(+Interés moratorio					145		164
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA					146	0	165
<b>IMPORTE A PAGAR</b>					180	0	181
Forma de Pago					X	EFFECTIVO	CHEQUE

<b>5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS</b>		
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable	155	
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago	156	
Pago efectuados con otros medios de pago	157	
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable	158	
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos	159	
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 % x 2	160	

<b>6.- IDENTIFICACION</b>	
<b>DATOS GENERALES</b>	
Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal	NO
Base Legal de la Exoneración	210
Otros-Especifique	216
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?	NO
Base Legal	221
Otros-Especifique	222
Convenio de Estabilidad	NO
Número de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224
¿ Esta autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?	NO
La Presente Declaración está expresada en:	
La presente declaración rectifica o sustituye a otra	NO
ITF por regularizar	NO
Balance de Comprobación	NO
Sistema de arrastre de pérdidas del ejercicio 2016	
<b>REGIMEN DE LA AMAZONIA</b>	
Acogimiento a la Ley de la Amazonia	NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonia	NO
<b>Domicilio Fiscal</b>	
Domicilio Fiscal ubicado en la Amazonia junto con su Administración y Contabilidad	
Zona a la que corresponde la ubicación de su domicilio	
Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	812
Descripción de Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	
<b>Registros Públicos</b>	
Oficina Registral	280
Tomo o Ficha	281
Folio	282
Asiento	283
<b>Activos Fijos</b>	
Monto de Activos Fijos al 31/12/2016 ubicados en la Amazonia	223
<b>BENEFICIOS TRIBUTARIOS</b>	
Está acogido a Beneficios Tributarios	NO
Rubro del beneficio	199
Otros-Especifique	201
<b>DONACIONES</b>	
Está deduciendo gastos por concepto de donaciones ?	NO
Inf. Donaciones:	227

<b>6.- IDENTIFICACION</b>	
<b>DATOS GENERALES</b>	
Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal	NO
Base Legal de la Exoneración	210
Otros-Especifique	216
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?	NO
Base Legal	221
Otros-Especifique	222
Convenio de Estabilidad	NO
Número de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224
¿ Esta autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?	NO
La Presente Declaración está expresada en:	
La presente declaración rectifica o sustituye a otra	NO
ITF por regularizar	NO
Balance de Comprobación	NO
Sistema de arrastre de pérdidas del ejercicio 2016	
<b>REGIMEN DE LA AMAZONIA</b>	
Acogimiento a la Ley de la Amazonia	NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonia	NO
<b>Domicilio Fiscal</b>	
Domicilio Fiscal ubicado en la Amazonia junto con su Administración y Contabilidad	
Zona a la que corresponde la ubicación de su domicilio	
Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	812
Descripción de Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	
<b>Registros Públicos</b>	
Oficina Registral	280
Tomo o Ficha	281
Folio	282
Asiento	283
<b>Activos Fijos</b>	
Monto de Activos Fijos al 31/12/2016 ubicados en la Amazonia	223
<b>BENEFICIOS TRIBUTARIOS</b>	
Está acogido a Beneficios Tributarios	NO
Rubro del beneficio	199
Otros-Especifique	201
<b>DONACIONES</b>	
Está deduciendo gastos por concepto de donaciones ?	NO
Inf. Donaciones:	227

**REGISTRO DE PRINCIPALES SOCIOS**

Tipo de Socio	Tipo Documento	Nro. Documento	Nombre o Razon Social	Fecha Nac.	País Resid.	Forc. Part. Socio	Fecha Socio
PN Dom.	DNI	01039040	INDALECIO TARRILLO LEYVA	02/04/1948		100.00	12/10/2010

Fuente: DD. JJ Anual de la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja del período 2016.