



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS
VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL
DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR
FALCON ROMERO LILIANA
ORCID: 0000-0002-9126-8031**

**ASESOR
CENTURION MEDINA, REINERIO ZACARIAS
ORCID: 0000-0002-6399-5928**

**HUÁNUCO, PERÚ
2023**



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

ACTA N° 0102-061-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **21:10** horas del día **15** de **Enero** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **ADMINISTRACIÓN**, conformado por:

LIMO VASQUEZ MIGUEL ANGEL Presidente
ZENOZAIN CORDERO CARMEN ROSA Miembro
LLENQUE TUME SANTOS FELIPE Miembro
Dr. CENTURION MEDINA REINERIO ZACARIAS Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023.**

Presentada Por :
(4811151032) **FALCON ROMERO LILIANA**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **15**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el TITULO PROFESIONAL de **Licenciada en Administración.**

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

LIMO VASQUEZ MIGUEL ANGEL
Presidente

ZENOZAIN CORDERO CARMEN ROSA
Miembro

LLENQUE TUME SANTOS FELIPE
Miembro

Dr. CENTURION MEDINA REINERIO ZACARIAS
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023. Del (de la) estudiante FALCON ROMERO LILIANA , asesorado por CENTURION MEDINA REINERIO ZACARIAS se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 23% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 06 de Junio del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios y seguidamente a mis seres queridos por apoyarme en cada paso que doy en mi vida profesional ya sea con un granito de arena y por sus palabras motivacionales que me brindan cada día.

Índice general

JURADO	ii
DEDICATORIA.....	iii
Agradecimiento	iv
Índice general	v
Lista de tablas	vii
Lista de figuras	viii
Resumen	ix
Abstract.....	x
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
2.1 Antecedentes	5
2.2 BASES TEÓRICAS	12
2.3 Hipótesis.....	16
III. Metodología.....	17
IV. RESULTADOS	20
V. Discusión	24
VI. Conclusión	27
VII. Recomendación.....	28

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	29
ANEXOS	32
Anexo 01. Matriz de Consistencia.....	33
Anexo 02. Instrumento de recolección de datos.....	34
Anexo 03. Validez de los instrumentos	36
Anexo 04: Confiabilidad de instrumento.....	42
Anexo 05: Confiabilidad del consentimiento informado	42
Anexo 6: Documentos de aprobación de institución para la recolección de información ...	45
Anexo 07: evidencias de ejecución	47

Lista de tablas

Nota 1: Cuestionario aplicado a los proveedores de frutera falcón.	20
Nota 2: Cuestionario aplicado a los c proveedores de frutera falcón.	21
Nota 3: Cuestionario aplicado a los proveedores de frutera falcón.	22
Nota 4: Cuestionario aplicado a los proveedores de frutera falcón.	23

Lista de figuras

Nota 1: Gráfico de barras que representa riesgos en la frutería falcón.....	20
Nota 2: Gráfico de barras que representa valoración de redes sociales.....	21
Nota 3: Gráfico de barras que representa valoración de proactividad en frutería falcón	22
Nota 4: Gráfico de barras que representa valoración de acciones.....	23

RESUMEN

En la presente investigación se propuso el siguiente objetivo general: Determinar las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023. La investigación fue del tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño No experimental de corte transversal porque se realizó en un tiempo determinado, se tomó la muestra censal para recopilar la información; para recoger la información se aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario de 12 preguntas en la escala de Nominal, donde se obtuvo los siguientes resultados: sus proveedores consideran que 67%, la venta de frutas ayuda a cumplir los objetivos el 74%, sus proveedores utilizar las redes sociales el 71%, y el 65%, los proveedores cuentan con redes sociales y el 78%, comparten información de sus productos, y se concluye que la frutería falcón : En la Frutería Falcón la proactividad en lo proveedores es 75%, tienen comunicación permanente con el cliente el 70 de los proveedores el 83%, planifica para la venta de sus productos y el 80%, minimiza los errores en el proceso de ventas de sus productos.

Palabra clave: Disminución, Costos, Mejora y Ventas

ABSTRACT

In this research, the following general objective was proposed: Determine the characteristics of the reduction in costs to improve sales in the Falcón fruit company in the district and province of Huánuco in the year 2023. The research was quantitative, descriptive level, non-experimental design. cross-sectional because it was carried out at a certain time, the census sample was taken to collect the information; To collect the information, the find technique was applied and as an instrument a questionnaire of 12 questions on the Nominal scale, where the following results were obtained: its suppliers consider that 67%, the sale of fruits helps to meet the objectives 74 %, 71% of their suppliers use social networks, and 65%, suppliers have social networks and 78% share information about their products, and it is concluded that the falcón fruit shop: At the Falcón fruit shop, proactivity in suppliers is 75%, they have permanent communication with the client, 70 of the suppliers, 83%, plan for the sale of their products and 80%, minimize errors in the sales process of their products.

Keyword: Decrease, Costs, Improvement and Sales

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación está basada en la técnica valiosa para la organización esto nos permitirá a llegar en qué situación se encuentra dentro del mercado, en las diferentes modalidades en cuentas de precios y de ventas para poder conocer sobre los 4Ps, preferencia competencias, etc.

En Colombia en la ciudad de Villavicencio en La Urbanización La Madrid sufre de los problemas más comunes en una organización en el área de comercio y/o de los trabajadores al momento de satisfacer a los clientes, en el lugar no hay competencia en la venta de frutas a un precio adecuado, de calidad y una buena atención a los clientes que concurren. (Melo et al., 2019, p. 13)

Para una buena conservación de las frutas deberán estar en lugares frescos, y cuya limpieza deben de ser fundamental y en buenas condiciones óptimas, Para no despertar desconfianza entre los clientes, ya que no sería ético ofrecer un producto de inferior calidad (ya sea en sabor o color). La mayoría de las veces, los clientes buscan productos que tengan una apariencia armoniosa y sean higiénicos.

En el Perú, los productos más demandados en el mundo son los arándanos frescos, las uvas frescas, los aguacates, los mangos frescos, otros cítricos, los mangos congelados, otras frutas y otras frutas crudas o cocidas, los plátanos, incluidos los plátanos, otras frutas frescas y los congelados. Las fresas figuran como las variedades principales en los rankings de exportación. (El Peruano, 2022, p. 7)

Asimismo, Perú ocupa el primer lugar en términos de valor (2021) y es el principal proveedor mundial de uvas, con una participación del 12,8%. La mayor región productora de uva registró envíos a 52 mercados internacionales. Los principales países

de destino son Estados Unidos, Países Bajos, Hong Kong, México, China, Reino Unido, Canadá, España, Corea del Sur y Taiwán. (Peruano, 2022, p. 8)

Por otra parte, Ministerio de Economía y Finanzas, (2023) La producción de uva aumentó un 19,63% debido a suficientes condiciones térmicas (temperaturas máximas a normales) que favorecieron la intensificación del cultivo. Este comportamiento se refleja en la producción sectorial con una variación de 99,17% en Lima, 75,00% en Piura, 51,03% en Moquegua y 70,80% en Arequipa, que en conjunto representan el 66% de la producción nacional. En comparación, Ica se contrajo un -36,00% y La Libertad un -9,85%.

En el municipio de Huánuco la comercialización de frutas representa una alternativa de desarrollo económico, por lo que es necesario analizar su importancia para el desarrollo del sector agrícola, su proceso de comercialización se logra a través del mejoramiento de las tecnologías comerciales existentes y la implementación de otras tecnologías existentes.

Para poder vender todo tipos de fruta (sierra, selva y costa) vendidas por la empresa frutería falcón en la ciudad de Huánuco, es necesario realizar un estudio del mercado que nos ayudara analizar la oferta de los precios que existen de frutas en la zona con qué frecuencia los distribuidores realicen sus pedidos.

Problema general

¿Cuáles son las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?

Problema específico

- ¿Cuáles son las características del riesgo en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?
- ¿Cuáles son las características de las redes sociales empleadas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?
- ¿Cuáles son las características de la proactividad en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?
- ¿Cuáles son las características de acciones de venta en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?
- ¿Cuáles son las estrategias de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023

Objetivo específico

- Conocer las características del riesgo en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.
- Describir las características de las redes sociales empleadas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.
- Describir las características de la proactividad en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.

- Describir las características de acciones de venta en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023
- Proponer para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.

Justificación de la investigación

Teórica

Se considera la disminución de costos porque será un elemento sustancial y valioso, podemos adquirir mediante su utilidad de mejorar las ventas de las frutas, mediante eso se complementará con una bien atención, trato y cortesía parte de los colaboradores a los clientes y así permanecer en el mercado como uno de las mejores fruterías.

Práctica

Se elaboró en el presente trabajo de investigación con el propósito de información de la empresa sobre los costos para mejorar la venta, con la finalidad que sea de utilidad para las personas que acceden a la presente investigación; por ende, se explicará de forma precisa y concisa de cada punto que se va a tratar en la investigación. La investigación será de un gran aporte, de acuerdo que se investiga y se identifica el problema y dar solución.

Metodología

En la parte metodológica se aplicará la investigación no experimental, porque no se harán ninguna alteración a las variables, transversal, se realizará en un tiempo determinado,

descriptivo, se describirá la situación de las variables, cuantitativo, los resultados encontraremos de manera cuantificada.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Internacionales

Ardila & Castro, (2023) en su investigación que realizó un estudio de la necesidad manifiesta de la empresa LOGISTICS GRUPO EMPRESARIAL S.A.S, de reducir los altos costos en la producción de los alimentos, se desarrolló una investigación a los procesos operativos que realiza la empresa y a su sistema de costos, con el fin de proponer e implementar una estrategia que permita identificar, controlar y disminuir los costos de la no calidad generados por fallas en los procesos. Considerando que no existe mucha información en cuanto al manejo de costos de no calidad en las empresas que se dedican a la transformación y venta de productos alimenticios en la modalidad de catering y que el no conocer la realidad financiera, limita a la alta gerencia en la toma de decisiones, se optó por buscar modelos de control de costos de calidad y no calidad, encontrando modelos aplicables y acordes a la necesidad como lo son: “el modelo por procesos” y “el modelo de prevención, evaluación y falla (PEF)”. La aplicación de estos modelos facilitó la definición del contexto organizacional, la descripción de sus procesos, la clasificación y cuantificación de los costos de calidad y no calidad, lo cual permitió que con los resultados obtenidos se pudiera conocer el impacto de estos costos a los estados financieros y de esta forma proponer una serie de acciones de mejora plasmados en una guía, la cual resultó ser efectiva en cuanto al objetivo de disminuir los costos de la no calidad en los procesos operativos de la empresa LOGISTICS G.E S.A.S.

Pardo, (2021) en su trabajo de investigación buscó: Diseñar una propuesta para la disminución de Costos y gastos en el proceso de Operaciones y distribución de la compañía Big Pass Edenred S.A. El alcance de la investigación es descriptivo, un enfoque metodológico cualitativo, se realiza el análisis vertical del periodo del 2019 al 2020 a nivel global de la compañía Big Pass Edenred S.A el cual se logra evidenciar que la cuenta con mayor peso y/o afectación dentro del Estado de Resultado es la equivalente a los gastos Operacionales y de nómina derivados (obra y labor) , equivalente al 69% sobre el total de su utilidad bruta , seguido con un 9% de peso derivado en los gastos logísticos quedando un disponible como Ebit operativo total de 22% distribuido en los demás gastos de menor cuantía a nivel global de la compañía. Una de las problemáticas más frecuentes dentro de las compañías es el poder generar o plantear la reducción de costos y gastos, donde se busca mejorar la rentabilidad y la competitividad de las organizaciones.

Quijano et al., (2020) en su trabajo de investigación tuvo como objetivo: Identificar las causas que originan el incremento de los costos, este artículo ha investigado como las empresas de envíos en Colombia pueden minimizar la pérdida de dinero, se ha realizado una evaluación financiera y retroalimentación de los procesos operativos para entender el funcionamiento y de esta manera identificar costos y gastos innecesarios, y poder empezar a implementar una metodología que genere beneficios que sean sustentables para las empresas a nivel general, teniendo en cuenta las oportunidades del mercado, como resultado, Lograr bajar los costos en las organizaciones de mensajería es un reto, para que las mismas

sean competitivas pero sostenibles, si bien este campo operativo ha cobrado gran fuerza con base a los cambios acelerados que produce la tecnología, la transformación digital, la migración a las compras por internet abre una gran oportunidad de negocio a las empresas de mensajería, sin embargo, es un proceso en desarrollo por lo cual, conlleva grandes riesgos que ponen en una balanza la estabilidad financiera; y la prioridad es optimizar los ingresos y reducir costos.

ANTECEDENTES NACIONALES

Alarcon, (2021) en su tesis titulada: ESTRATEGIA DE GESTIÓN DE ALMACENES PARA REDUCIR COSTOS DE ALMACENAMIENTO EN LA EMPRESA LIMERTEW EIRL - TRUJILLO, 2020. para ello el objetivo general fue: Establecer una estrategia de gestión de almacenes para reducir los costos de almacenamiento en la empresa Limertew EIRL de la ciudad de Trujillo. El tipo de investigación que se utilizó fue de tipo descriptivo y propositivo, con un diseño no experimental, la población y muestra universal fue de 30 trabajadores de la empresa, se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario con una escala de Likert. Para el procesamiento de la información se realizó a través del programa SPSS (v.25), permitiéndome tener tablas necesarias para la discusión. Finalmente se concluye que la gestión de almacenes permite reducir los costos de almacenamiento, es por ello que se planteó una estrategia, en este caso el curso de capacitación de las 5ss, permitiéndonos cumplir con el objetivo planteado.

Postigo & Bustamante, (2023) en su tesis titulada: Diseño de metodología práctica para la reducción de costos basada en abastecimiento estratégico y herramientas operativas; tiene como objetivo estructurar una metodología que permita reducir costos y demostrar su validez a través de su aplicación en una categoría de bienes y

una de servicio para una empresa con una facturación cercana a los 10 millones de soles. Es importante destacar, sin embargo, que la metodología puede aplicarse a cualquier empresa sin importar su volumen de facturación. En el presente trabajo de investigación, se indagó y analizó diversas herramientas, métodos y filosofías de abastecimiento para estructurar una metodología de fácil aplicación enfocada en optimizar los costos de una compañía bajo un enfoque práctico. Posterior al diseño de la metodología se prosiguió a implementarla en una empresa cuya facturación fue superior a los 10 millones de soles para la categoría de servicios de outsourcing (finanzas, recursos humanos, contabilidad y sistemas) y la categoría imprenta. Cabe resaltar que los directores de la empresa habían intentado previamente reducir los costos de los servicios contratados, pero no obtuvieron una respuesta positiva por parte de los proveedores; sin embargo, al implementar la metodología diseñada, se lograron resultados. En el caso de los servicios de outsourcing, en el año 2021 se logró un ahorro del 52.63% respecto al contrato del año anterior, y en el año 2022 se alcanzó un ahorro del 61.37% respecto al contrato inicial. En cuanto a la imprenta, se obtuvo un ahorro del 35.37% en el año 2021 y un 25.2% en el año 2022 en comparación con el escenario base.

Cjuro & Ramos, (2023) en su tesis titulada: “Las estrategias de costos y su incidencia para generar valor en las empresas del sector vinícola, Arequipa 2021” El presente trabajo de investigación tiene como propósito describir diversas estrategias de costos y su incidencia para generar rentabilidad en el rubro vinícola, para esto es necesario identificar, analizar y especificar estrategias de costos para poder cumplir el propósito planteado y capacidad para generar valor agregado a partir de actividades que permitan enfocarse en decisiones que maximicen la rentabilidad. El diseño fue no

experimental de alcance descriptivo con enfoque cuantitativo porque se aplicó la estadística, la población estuvo conformada por 40 empresas según la información proporcionada de Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la muestra fue de contribuyentes de estado activo, condición habido y la técnica fue encuesta, como instrumento se empleó un cuestionario y fue validado por tres expertos. Finalmente, se obtuvo los resultados del estudio referente a las variables donde el uso adecuado de las estrategias si inciden en la generación de valor o rentabilidad.

ANTECEDENTES LOCALES

Perez, (2022) en su investigación titulada “ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y NIVEL DE VENTAS DE LA EMPRESA CAFÉ OVALDIZAN, HUÁNUCO, 2022, que tuvo el objetivo: Determinar la relación de las estrategias de comercialización con el nivel de ventas de la empresa café Ovaldizan, Huánuco, 2022. Cumpliendo con la metodología de estudio tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo, de alcance o nivel de estudio descriptivo en donde se explicó y conceptualizó las variables de estudio de la investigación. En cuanto a la población y muestra para la presente investigación se tuvo en consideración 70 consumidores de la empresa café Ovaldizan distrito Huánuco, Huánuco. La recopilación de datos fue determinada mediante un cuestionario. Los resultados finales detallaron que existe relación entre las variables de estudio: Estrategias de Comercialización y Nivel de ventas, contando con un valor correlacional de 0.662, el cual manifiesta una correlación positiva moderada, afirmando así la hipótesis general. Asimismo, se determinó que las estrategias de comercialización y el nivel de ventas son fundamentales para el desarrollo de actividades de la empresa café Ovaldizan.

Chahua, (2017) en su tesis titulada “ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS” Y LA “DECISIÓN DE COMPRA” EN LA EMPRESA PROMART HOME CENTER DE LA CIUDAD DE HUANCAYO – 2017. tuvo como objetivo determinar la relación entre la fijación de estrategias de precios y la decisión de compra, en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo 2017. La hipótesis planteada es: Las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de los clientes, quienes fueron la población, objeto de estudio de esta investigación, entre varones y mujeres mayores de edad. Se determinó el tamaño de la muestra mediante el método de muestreo probabilístico aleatorio simple, de 380 clientes por mes; para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta. Como instrumento el cuestionario compuesta de 23 preguntas en medición de escala de Likert, luego de ello estos resultados fueron procesados, analizados y estudiados mediante el programa de estadístico SPSS, así mismo para medir el nivel de correlación de las variables se usó la prueba de correlación de Spearman, obteniendo el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.479 en tal sentido se acepta la hipótesis de que las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra. En la hipótesis específica: estrategias diferenciales y la decisión de compra el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.586 así podemos decir que se acepta la hipótesis de que las estrategias diferenciales se relacionan con la decisión de compra.

Usuriaga, (2019) en su tesis titulada: ESTRATEGIAS DE VENTAS Y EL DESEMPEÑO LABORAL DE LOS TRABAJADORES DEL CENTRO COMERCIAL GRUPO DPANTHR S.A.C – HUÁNUCO 2019. tuvo como objetivo general, analizar de qué manera las estrategias de ventas influyen en el desempeño

laboral de los trabajadores del CENTRO COMERCIAL GRUPO DPANTHR S.A.C - HCO – 2019, La investigación es de enfoque cuantitativo, alcance descriptivo y diseño no experimental; donde la variable independiente es la estrategia de ventas, y la variable dependiente es el desempeño laboral. La población está conformada por 9 colaboradores. Para los resultados se utilizaron dos instrumentos. La guía de entrevista y la lista de cotejo. Las estrategias de ventas influyen en el desempeño laboral de los trabajadores del centro comercial “GRUPO DPANTHR S.A.C – HUÁNUCO 2019. Se obtuvo como resultado, que las estrategias de ventas influyen en el desempeño laboral. Ello se puede evidenciar, en los resultados de la guía de entrevista estructurada, realizada al gerente. Las cualidades de los trabajadores frente a las estrategias de ventas del CENTRO COMERCIAL GRUPO DPANTHR S.A.C - HCO – 2019. Pues las cualidades son indispensables para los trabajadores, está relacionado con los conocimientos, habilidades y actitudes, que son necesarios para que desempeñen apropiadamente sus funciones. Ello se puede evidenciar en los resultados de la lista de cotejo, en los cuadros N° 5,6,7,8,9 y 10.

2.2.BASES TEÓRICAS

DISMINUCIÓN DE COSTOS

La disminución de los costos podemos definir en obtener bienes y servicios a menor precio, con la finalidad de conseguir beneficios presentes o futuras. por ende, la disminución de costo se considera un aprovechamiento para poder adquirir recursos materiales, laborales y financieros con la finalidad de una planificación de materiales y humanos (Verdugo & Vasquez, 2020, p. 18).

Por otra parte, Pipedrive (2022), menciona que el precio debe de ser adecuado tanto el producto o servicio, por ende, se debe calcular lo primero los costos de venta. Conocer el precio es la clave para poder competir y saber cuánto el margen de ganancia que se pueda obtener del producto.

Así mismo, Ochoa et al., (2023) define que los costos se clasifican de acuerdo, costos directos, fijos, variables y controlables. Esto ayuda a un proyecto para poder controlar los recursos que se puedan obtener dentro de la organización, y así poder mejorar dentro del mercado global competitivo.

GESTIÓN DE COSTOS

Se define a la gestión de costos que muy importante dentro de una organización y más para el gerente financiero; en la gran mayoría consiste para optimizar los procesos de los productos, para poder asegurar que la empresa sigue en curso sin generar perdida y despidos. El objetivo primordial es el crecimiento de la producción y economía de manera de expansiva. (Ochoa et al., 2023, p. 288).

TIPOS DE SISTEMA DE COSTO

según Urbe (2011) citado en (Ochoa et al., 2023) menciona que el sistema de la acumulación de los costos nos ayuda a determinar los precios en los que están para la fabricación de los productos, o también para la exhibición de un servicio, el Modelo del sistema de acumulación es de acuerdo al modelo de producción o de presentación de servicios de la organización.

PLANIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Se menciona que planear tiene un significado de realizar caminos a poder seguir para poder lograr un objetivo propuesto. para poder alcanzar el objetivo, la administración debe proponer metas, definir técnicas de acuerdo a los recursos que tiene, y así poder coordinar para realizar diferentes actividades y poder controlar su comportamiento. A pesar de la incertidumbre que se pueda tener de anticiparse con los planes y objetivos. Siniesta & Polanco (2011) citando en (Ochoa et al., 2023, p. 290)

COMO CALCULAR EL COSTO DE VENTAS

Para poder calcular el costo de venta de un servicio o producto se debe realizar algunas fórmulas. La diferencia para el cálculo de costo de un inventario se realiza en un periodo contable. Y así podemos identificar los márgenes de ganancia de la venta que se realiza de cada producto o servicio, y así identificar cuantas ventas se debe realizar para lograr el objetivo de ventas. (Pipedrive, 2022, p. 15)

FACTORES DE COSTO

COSTOS INDIRECTOS

Lucero et al., (2017) hace mención; son aquellos que no se puede realizar un desembolso, por su naturaleza o por las diferentes circunstancias, pueda ser por

naturaleza o por razones funcionales, de manera clara e equivocada, con los que ya tienen prescindencia en el comportamiento del volumen del producto al realizarse actividades posibles.

COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN REALES

Es importante definir este punto es de acuerdo a la distancia que se traslada el producto, el costo indirecto de productos reales se determina a cada periodo determinado porque, como se menciona es importante saber con los datos reales de la distribución de los productos designados para la distribución. (Lucero et al., 2017, p. 64)

VENTAS

Es un tema de estrategias al momento de realizar un negocio, en la actualidad es saber administrar los procesos de venta. Se define como: potenciar a un cliente para que adquiera un producto o un servicio para que actúe favorablemente lo que pueda tener una organización en el trabajador, porque en la venta han evolucionado y se encuentra inmersa a diferentes cambios e innovaciones que nos motivan a realizar nuevas formas de realizar un negocio. (Acosta et al., 2018, p. 10)

Por otra parte, Laban, (2021) hace mención la venta es la parte más relevante para una organización, porque depende de la cantidad de poder vender para alcanzar las utilidades, por ende, es importante el personal que ayuda a laborar en la organización que tenga carisma en atención a los clientes y lograr una buena venta.

TÉCNICAS DE VENTA

La estrategia más utilizada en la venta son los regalos y obsequios que adquieren dentro de la organización por su decisión que realiza de un producto, y eso se puede

determinar que es un adicional a la compra que realizo de un producto, sin embargo, cuando este adicionado el producto por mucho tiempo, los clientes pueden pensar que le están engañando. (Ramos, 2017, p. 24)

ELEMENTOS DE LA VENTA

La venta consta de un proceso y diferentes autores coinciden con el tema de las cuales se han determinado distintos criterios. A continuación, se presenta los elementos claves para realizar una venta con éxito: (preparación, concentración de la vista, contacto y presentación, sondeo y necesidad, argumentación, objeciones y cierre) (Acosta et al., 2018, p. 11)

2.3.Hipótesis

Hernández & Mendoza, (2018) definen que no toda la investigación descriptiva se plantean las hipótesis; porque depende de qué manera se formula el estudio inicial, mejor dicho cuando tienen alcance correlacional o explicativo; por ende, de ser una investigación descriptiva como Determinar las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.

III. Metodología

3.1. Tipo de investigación

El diseño de investigación que se utilizó fue descriptivo. Señala, que el tipo de investigación será cuantitativa porque para la recolección de datos utilizaremos instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El diseño de la investigación será Descriptivo. El diseño fue no experimental, durante el trabajo de campo se realizará una descripción. el trabajo será transversal porque se trabajará en un tiempo único. A continuación, veremos un esquema que corresponde a la presente investigación.

Diseño de investigación

Esta investigación se ha aplicado la investigación no experimental de tipo transversal – descriptivo. Donde la recolección de datos se realiza aplicación de instrumento en un único tiempo.

3.2. Población y muestra

Población

La población de la investigación estará conformada por los 20 proveedores de la frutería falcón 2023.

Muestra (tamaño de muestra y muestreo)

La muestra estará conformada por 20 proveedores de la frutería falcón 2023.

3.3. Variables. definición y operacionalización

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	
DISMINUCIÓN DE COSTOS	La disminución de los costos podemos definir en obtener bienes y servicios a menor precio, con la finalidad de conseguir beneficios presentes o futuras. por ende, la disminución de costo se considera un aprovechamiento para poder adquirir recursos materiales, laborales y financieros con la finalidad de una planificación de materiales y humanos (Verdugo & Vasquez, 2020, p. 18).	Investigación de mercado	Se debe de hacer una investigación de los costos de los productos	Ítem 1	
			Ítem 2		
		Adquisiciones	Se debe adquirir un producto de buena calidad.	Ítem 3	
			Ítem 4		
		proveedores	El proveedor debe de ser justo.	Ítem 5	
			Ítem 6		
MEJORAR LAS VENTAS	Es un tema de estrategias al momento de realizar un negocio, en la actualidad es saber administrar los procesos de venta. Se define como: potenciar a un cliente para que adquiriera un producto o un servicio para que actué favorablemente lo que pueda tener una organización en el trabajador, porque en la venta han evolucionado y se encuentra inmersa a diferentes cambios e innovaciones que nos motivan a realizar nuevas formas de realizar un negocio. (Acosta et al., 2018, p. 10)	Redes sociales	Para mejorar hay diferentes redes.	Ítem 7	Nominal
			Ítem 8		
		Proactividad	Se debe de ser proactivo para mejorar la atención.	Ítem 9	
			Ítem 10		
		Acciones de venta	Se debe de tomar diferentes formas de cómo llegar a los clientes.	Ítem 11	
			Ítem 12		

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Descripción de técnicas

La técnica elegida para recoger la información para la investigación fue la encuesta aplicada a los proveedores de la frutería falcón 2023.

Descripción de instrumentos

En esta investigación el instrumento a utilizar para obtener información fiable, será el cuestionario de encuesta que contiene sus respectivas preguntas de las dimensiones de las variables.

Validación

Confiabilidad

3.5. Método de análisis

En la presente investigación, se utilizará las tabulaciones y el proceso de estadística después de la aplicación de variables y esto nos llevará a un análisis e interpretación de los resultados.

3.6. Aspectos Éticos

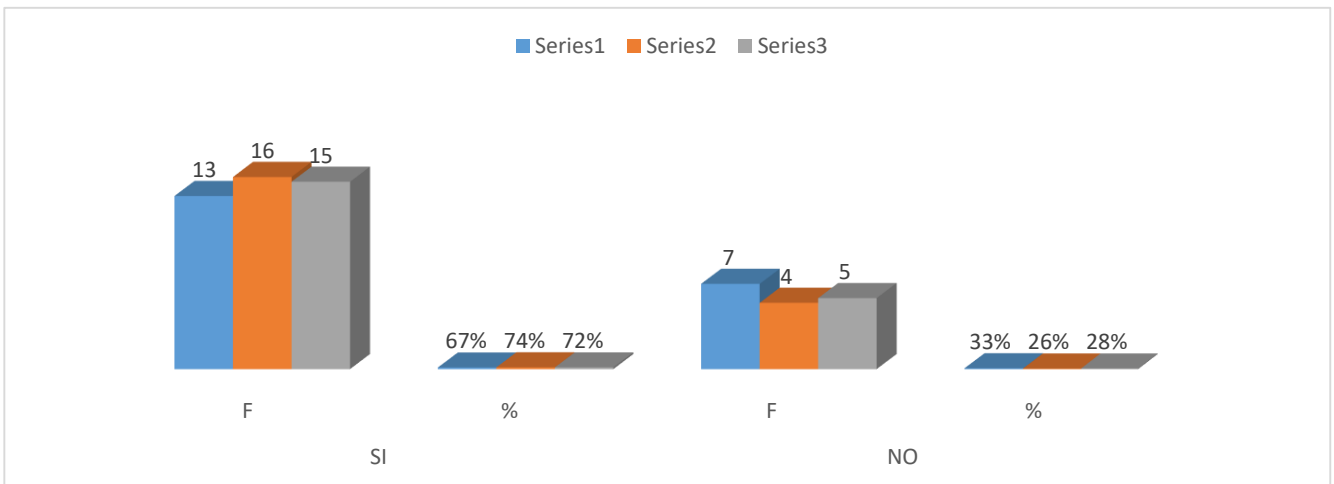
Los principios éticos son muy importantes dentro de una investigación, ya que en la ciencia científica donde se tiene que respetar reconocimientos de los trabajos, respetar trabajos consultados. También podemos la aplicación de la ética crea una conciencia futura de cómo se plasma una idea, las acciones que realiza una persona, donde podemos considera una acción buena o mala, justa o injusta. Ya que cada acto que realicemos trae consecuencia a un tiempo. Dentro de la carrera profesional es muy importante ya que es una etapa de formación de profesionales responsables y con valores. Por ello es esencial que podemos tomar en cuenta este principio sustancial dentro de la formación personal, porque son las que rigen nuestra vida.

IV. RESULTADOS

Conocer las características del riesgo en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.

Ítems	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
1. ¿ La venta de sus frutas le ayuda a cumplir su objetivo?	13	67	7	33	20	100
2. ¿ ¿Con que frecuencia vende su frutas a la frutería falcón?	16	74	4	26	20	100
3. ¿ Al momento de vender su fruta, donde su proveedor, se siente satisfecho?	15	72	5	28	20	100

Nota 1: Cuestionario aplicado a los proveedores de frutera falcón.



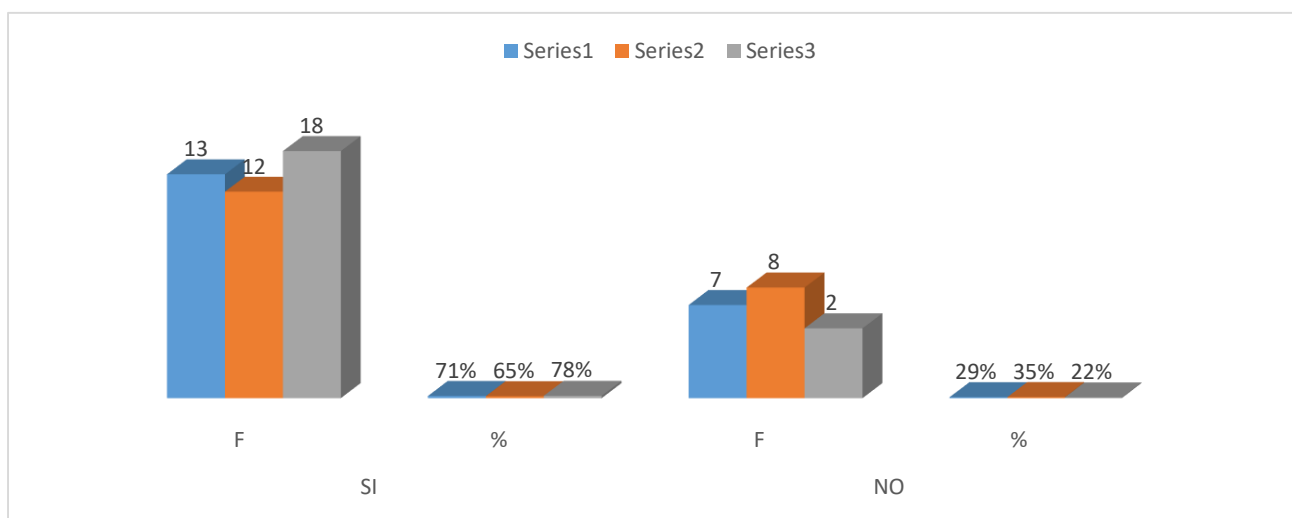
Nota 1: Gráfico de barras que representa riesgos en la frutería falcón

Interpretación: en la tabla y figura 1: denominadas valoración de riesgos se observa que los proveedores consideran que 67%, la venta de frutas ayuda a cumplir los objetivos a y el 74%, con frecuencia lo venden sus frutas a la frutería falcón y el 72%, se sienten satisfechos al vender sus productos.

Describir las características de las redes sociales empleadas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023

Ítems	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
4. ¿Usted como mayorista de frutas utiliza las redes sociales?	13	71	7	29	20	100
5. ¿Usted cuenta con alguna redes sociales?	12	65	8	35	20	100
6. ¿ Comparte información auténtica de su producto en los sitios de redes sociales?	18	78	2	22	20	100

Nota 2: Cuestionario aplicado a los c proveedores de frutera falcón.



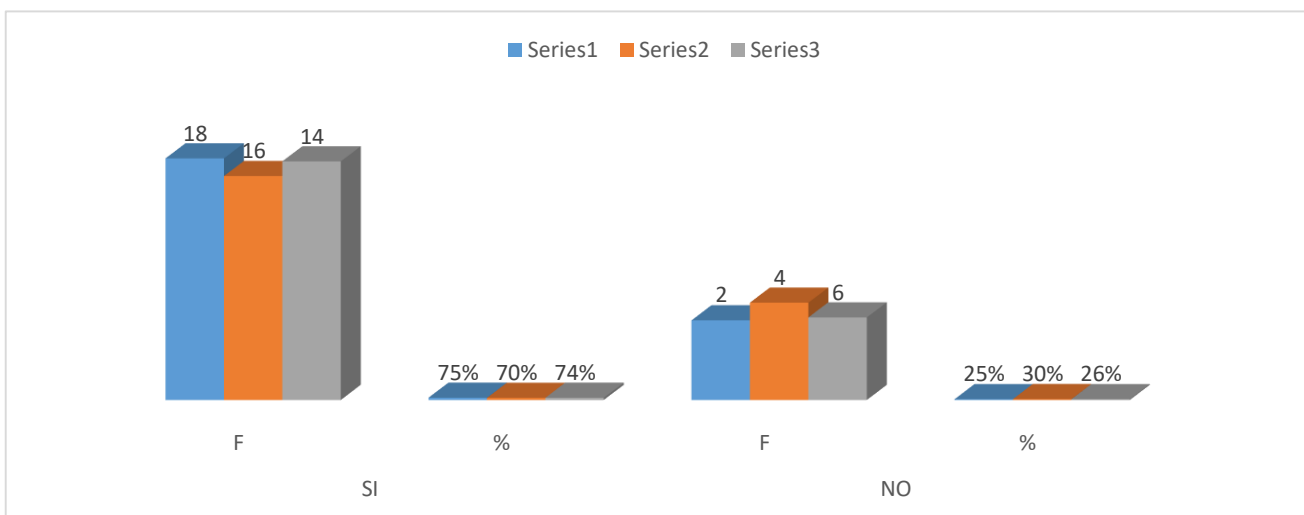
Nota 2: Gráfico de barras que representa valoración de redes sociales.

Interpretación: en la tabla y figura 2: denominadas valoración de las redes sociales considera que 71%, si utilizan las redes sociales y el 65%, los proveedores cuentan con redes sociales y el 78%, comparten información de sus productos.

Describir las características de la proactividad en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.

Ítems	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
7. ¿Tiene comunicación permanente con sus clientes?	18	75	2	25	20	100
8. ¿Usted como mayorista identifica los métodos de calidad que utiliza para la venta de sus frutas?	16	70	4	30	20	100
9. ¿Cuándo vende su fruta a la frutería falcón es eficiente en su pago?	14	74	6	26	20	100

Nota 3: Cuestionario aplicado a los proveedores de frutera falcón.



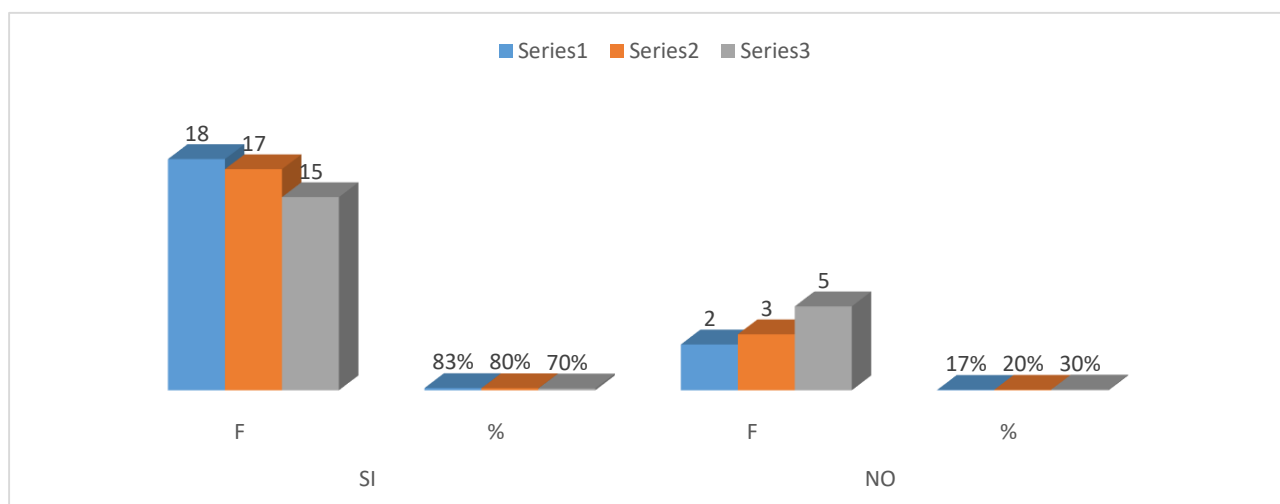
Nota 3: Gráfico de barras que representa valoración de proactividad en frutería falcón

Interpretación: en la tabla y figura 3: denominadas valoración de proactividad en lo proveedores que 75%, tienen comunicación permanente con el cliente y el 70%, utilizan los métodos para su venta de sus productos y el 74%, y la venta a sus proveedores son eficientes.

Describir las características de acciones de venta en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023

Ítems	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
10. ¿Usted como mayorista planifica para la venta de sus productos?	18	83	2	17	20	100
11. ¿Usted minimiza los errores en el proceso de venta de sus productos?	17	80	3	20	20	100
12. ¿Usted planifica su producción cuando tiene pedidos en cantidades?	15	70	5	30	20	100

Nota 4: Cuestionario aplicado a los proveedores de frutera falcón.



Nota 4: Gráfico de barras que representa valoración de acciones

Interpretación: en la tabla y figura 4: denominadas valoración de acciones de los proveedores que 83%, planifica para la venta de sus productos y el 80%, minimiza los errores en el proceso de ventas de sus productos y el 70%, planifica su producción cuando tienen pedidos en cantidades.

V. **Discusión**

En este capítulo donde se contrastará los resultados obtenidos después de la encuesta con los antecedentes, teniendo como resultado los riesgos de los proveedores se considera un 67%, debido a que puede haber averías para poder llegar al destino de entrega de las frutas, donde se necesita un apoyo por parte de las autoridades para poder solucionar los impases y así poder disminuir los costos para la venta, dichos resultados coinciden con lo que mencionado por Alarcon, (2021), concluye que la gestión de almacenes permite reducir los costos de almacenamiento, es por ello que se planteó una estrategia, en este caso el curso de capacitación de las 5ss, permitiéndonos cumplir con el objetivo planteado. Por otra parte, Pardo, (2021) Una de las problemáticas más frecuentes dentro de las compañías es el poder generar o plantear la reducción de costos y gastos, donde se busca mejorar la rentabilidad y la competitividad de las organizaciones.

Así mismo, los mayoristas lo venden a la frutería falcón con frecuencia con un 74%, es muy importante que le vendan con frecuencia así disminuye los precios para poder generar más clientela esto concuerda con Cjuro & Ramos, (2023), Finalmente, se obtuvo los resultados del estudio referente a las variables donde el uso adecuado de las estrategias si inciden en la generación de valor o rentabilidad. Así mismo, Usuriaga, (2019) menciona , que las estrategias de ventas influyen en el desempeño laboral. Ello se puede evidenciar, en los resultados de la guía de entrevista estructurada, realizada al gerente. Las cualidades de los trabajadores frente a las estrategias de ventas.

Así mismo, los mayoristas se sienten satisfecho al vender los productos a la frutería falcón y el 72%, es muy importante para poder mantener a los clientes teniendo los precios bajos dentro del mercado, esto resultado coincide con Ardila & Castro, (2023), lo cual permitió que con los resultados obtenidos se pudiera conocer el impacto de estos costos a los estados financieros y de esta forma proponer una serie de acciones de mejora plasmados en una guía, la cual resultó ser efectiva en cuanto al objetivo de disminuir los costos de la no calidad en los procesos operativos de la empresa LOGISTICS G.E S.A.S.

Por otra parte, valoración de las redes sociales considera que 71%, las redes sociales son muy importante para poder hacer conocer a los clientes las promociones de los productos que se ofrece, estos resultados coinciden con Quijano et al., (2020), Lograr bajar los costos en las organizaciones de mensajería es un reto, para que las mismas sean competitivas pero sostenibles, si bien este campo operativo ha cobrado gran fuerza con base a los cambios acelerados que produce la tecnología, la transformación digital, la migración a las compras por internet abre una gran oportunidad de negocio a las empresas de mensajería, sin embargo, es un proceso en desarrollo por lo cual, conlleva grandes riesgos que ponen en una balanza la estabilidad financiera; y la prioridad es optimizar los ingresos y reducir costos. Así mismo se utilizan las redes sociales y el 65%, esto ayuda a reflejar los productos que se tiene y se ofrecen las ofertas y poder mejorar en todas las ventas, esto tiene una coincidencia con Postigo & Bustamante, (2023) Cabe resaltar que los directores de la empresa habían intentado previamente reducir los costos de los servicios contratados, pero no obtuvieron una respuesta positiva por parte de los proveedores; sin embargo, al implementar la metodología diseñada, se lograron resultados. Así mismo los proveedores cuentan

con redes sociales y el 78%, comparten información de sus productos para poder hacer saber que producto harán llegar a la frutería falcón esto resultado coincide con Perez, (2022) que las estrategias de comercialización y el nivel de ventas son fundamentales para el desarrollo de actividades de la empresa café Ovaldizan.

Por otra parte, de proactividad en lo proveedores que 75%, tienen comunicación permanente con el cliente y el 70%, utilizan los métodos para su venta de sus productos y el 74%, y la venta a sus proveedores son eficientes. estos resultados tienen una coincidencia con Chahua, (2017), obteniendo el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.479 en tal sentido se acepta la hipótesis de que las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra. En la hipótesis específica: estrategias diferenciales y la decisión de compra el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.586 así podemos decir que se acepta la hipótesis de que las estrategias diferenciales se relacionan con la decisión de compra.

Finalmente, las acciones de los proveedores que 83%, planifica para la venta de sus productos y el 80%, minimiza los errores en el proceso de ventas de sus productos y el 70%, planifica su producción cuando tienen pedidos en cantidades. estos resultados coinciden con Usuriaga, (2019) Pues las cualidades son indispensables para los trabajadores, está relacionado con los conocimientos, habilidades y actitudes, que son necesarios para que desempeñen apropiadamente sus funciones. Ello se puede evidenciar en los resultados de la lista de cotejo, en los cuadros N° 5,6,7,8,9 y 10.

VI. Conclusión

- En la frutería Falcón los riesgos se observa de sus proveedores consideran que 67%, la venta de frutas ayuda a cumplir los objetivos el 74%, con frecuencia lo venden sus frutas a la frutería falcón y el 72%, se sienten satisfechos al vender sus productos.
- De la frutería Falcón sus proveedores utilizar las redes sociales el 71%, y el 65%, los proveedores cuentan con redes sociales y el 78%, comparten información de sus productos.
- En la Frutería Falcón la proactividad en lo proveedores es 75%, tienen comunicación permanente con el cliente el 70%, utilizan los métodos para su venta de sus productos y el 74%, y la venta a sus proveedores son eficientes
- En la Frutería falcón las acciones de los proveedores el 83%, planifica para la venta de sus productos y el 80%, minimiza los errores en el proceso de ventas de sus productos y el 70%, planifica su producción cuando tienen pedidos en cantidades.

VII. Recomendación

- ✓ Traer variedades de productos para poder ofertar con mayor cantidad y calidad de productos a los clientes que concurren a la frutería y así satisfacer las necesidades de los clientes y poder cumplir los objetivos dentro de la frutería.
- ✓ Fomentar un buen uso de las redes sociales para poder informar con eficiencia a los clientes que se ofrece la frutería Falcón.
- ✓ mejorar la proactividad y así poder también mejorar la comunicación con todos los proveedores para que puedan traer un buen producto y así como minorista ofrecer producto bueno de bajos precios.
- ✓ Desarrollar un análisis a los proveedores para que pueda disminuir los errores y mejorar sus ventas con la mejora de venta a la frutería falcón.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, V. M., Salas Narváez, L., Jiménez Cercado, M., & Guerra Tejada, A. M. (2018). La administración de ventas. Conceptos clave en el siglo XXI. In *La administración de ventas. Conceptos clave en el siglo XXI*. <https://doi.org/10.17993/ecoorgycso.2017.34>
- Alarcon, A. P. C. (2021). Estrategia de gestión de almacenes para reducir costos de almacenes para reducir costos de almacenamiento en la empresa Limertew EIRL. *Universidad Señor de Sipán*.
- Ardila, H. helbert alberto, & Castro, R. M. daniela. (2023). ESTRATEGIA PARA DISMINUIR LOS COSTOS DE LA NO CALIDAD, DEL CASINO DE ALIMENTACIÓN LOGISTICS GRUPO EMPRESARIAL, GENERADOS POR FALLAS EN SUS PROCESOS OPERATIVOS. *UNIVERSIDAD SANTO TOMAS*, 31–41.
- Chahua, T. V. (2017). Estrategias de fijación de precios y la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo. *Universidad de Huanuco*, 12(1), 50–57.
- Cjuro, P. Y., & Ramos, colca N. (2023). “Las estrategias de costos y su incidencia para generar valor en las empresas del sector vinícola, Arequipa 2021. *Universidad Tecnológica Del Peru*, 31–41.
- Hernández, S. R., & Mendoza, T. C. P. (2018). *Metodología de la investigación - Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=6443>.,
- Laban, C. O. (2021). *Plan de Negocios para mejorar las ventas del minimarketing “Negosios el Oferton” E.I.R.L.*
- Lucero, B., Luparia, Z., Medina, S., & Vaquer, P. (2017). Costos para la Gestión. *Melina Caraballo* - *EdUNLPam*, 1, 1–271. <https://www.unlpam.edu.ar/images/extension/edunlpam/QuedateEnCasa/costos-para-la-gestión.pdf>
- Melo, T., Neme, W., & Jiménez, A. (2019). Plan de negocios de una comercializadora de frutas y verduras «Megafruver La Madrid» en la ciudad de Villavicencio. *Edición*

Internacional Angewandte Chemie, 6(11), 951–952.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2023). Producción Nacional - Abril 2023. *INEI*, 2005–2021. <https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2023/04/Informe-completo-Ultima-version-14-04-2023.pdf>

Ochoa, C. A., Marrufo, R. D., & Ibañez, L. (2023). Gestión de costos como herramienta de la rentabilidad en pequeñas y medianas empresas. *Espacios*, 41(50), 287–298. <https://doi.org/10.48082/espacios-a20v41n50p20>

Pardo, L. R. C. (2021). Propuesta de disminucion de costos y gastos generados en el proceso operativo y de distribucion de la compra Big Pass Edenred S.A. *Corporación Universitaria Minuto de Dios Educacion de Calidad Al Alcance de Todos*, 3(1), 1689–1699. <http://journal.unilak.ac.id/index.php/JIEB/article/view/3845%0Ahttp://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1288>

Perez, M. kihara alondra. (2022). “ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y NIVEL DE VENTAS DE LA EMPRESA CAFÉ OVALDIZAN, HUÁNUCO, 2022.” *Universidad de Huanuco*, 1, 72. http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/238/uzuriaga_cespedes_ever_tesis_maestria_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Peruano, E. (2022). Ventas de Freutas. *El Peruano Diario Oficial*, 282.

Pipedrive. (2022). Costo de ventas: Qué es y Cómo Reducirlo. *Gestion de Productos*. <https://www.salesforce.com/mx/blog/2022/06/costo-de-ventas.html#:~:text=El costo de ventas de,final de los productos terminados.>

Postigo Huanqui, A. M., & Bustamante Perea, S. A. (2023). *Diseño de Metodología Práctica para la reducción de costos basada en Abastecimiento Estratégico y Herramientas Operarias*. 1–112. https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/6094/ING-L_030.pdf?sequence=7&isAllowed=y

Quijano, C. S. N., Peña, G. yennifer, & Lozano, V. N. (2020). REDUCCION DE COSTOS PARA LAS EMPRESAS DE ENVIOS EN COLOMBIA COST REDUCTION FOR

SHIPPING COMPANIES IN COLOMBIA. *Fundacion Universitaria Del Ara Andina*, 21(1), 1–9. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203%0Ahttp://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>

Ramos, A. S. (2017). Tecnicas de Ventas. In *Fundacion Universitaria de Area Andina*. https://doi.org/10.1007/978-1-349-22083-0_25

Usuriaga, C. R. L. (2019). Estrategias de Ventas y el desempeño laboral de los trabajadores del centro comercial grupo DPANTHR S.A.C – Huánuco 2019. *Universidad de Huanuco*.

Verdugo, R. T. V., & Vasquez, P. L. A. (2020). PROPUESTA PARA LA DISMINUCIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS GENERADOS EN LOS PROCESOS DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO EN UNA ORGANIZACIÓN DEL SECTOR SOLIDARIO EN BOGOTÁ COLOMBIA. *Uniminuto*, 21(1), 1–9. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203%0Ahttp://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de Consistencia

Título de la investigación: LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023				
<p>Problema general</p> <p>¿Cuáles son las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?</p> <p>Problema específico</p> <p>¿Cuáles son las características del riesgo en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?</p> <p>¿Cuáles son las características de las redes sociales empleadas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?</p> <p>¿Cuáles son las características de la proactividad en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?</p> <p>¿Cuáles son las características de acciones de venta en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?</p> <p>¿Cuáles son las estrategias de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023</p> <p>Objetivo específico</p> <p>Conocer las características del riesgo en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.</p> <p>Describir las características de las redes sociales empleadas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.</p> <p>Describir las características de la proactividad en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.</p> <p>Describir las características de acciones de venta en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023</p> <p>Proponer para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023.</p>	<p>Hipótesis</p> <p>Hernández & Mendoza, (2018) definen que no toda la investigación descriptiva se plantean las hipótesis; porque depende de qué manera se formula el estudio inicial, mejor dicho cuando tienen alcance correlacional o explicativo; por ende, de ser una investigación descriptiva como Determinar las características de la disminución de costos para mejorar las ventas en la empresa frutería falcón del distrito y provincia de Huánuco año 2023</p>	<p>Variables</p> <p>DISMINUCIÓN DE COSTOS</p> <p>MEJORAR LAS VENTAS</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigación del mercado • Adquisiciones • Proveedores • Redes sociales • Proactividad • Acciones de venta 	<p>Metodología</p> <p>Tipo de investigación: cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación: descriptivo</p> <p>Diseño de investigación: no experimental</p> <p>Técnica: encuesta</p> <p>Instrumento: cuestionario</p>

Anexo 02. Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO DE DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS

Datos generales

Nº de Cuestionario:

Fecha de recolección:/...../.....

Introducción:

Estimado (a) amigo (a) a continuación se le presenta un conjunto de preguntas que debe responder de acuerdo a su percepción o vivencia, las cuales serán utilizados en un proceso de investigación, que tiene como finalidad de conocer el nivel de disminución de costos para mejorar las ventas en la frutería falcón como proveedor.

Instrucciones:

Marca con una X la opción acorde a lo que piensa, para cada una de las siguientes interrogantes. Recuerde que no existe respuestas verdaderas o falsas por lo que sus respuestas son resultado de su apreciación personal, además la respuesta que vierte es totalmente reservada y se guardara confidencialidad. Por último, considere la siguiente escala de medición.

Código	Estoy		
1	Si		
2	No		
Descripción o identificación de cada elemento del cuestionario		Escala	
1	¿ La venta de sus frutas le ayuda a cumplir su objetivo?		
2	¿Con que frecuencia vende su frutas a la frutería falcón?		
3	¿ Al momento de vender su fruta, donde su proveedor, se siente satisfecho?		
4	¿ Usted como mayorista de frutas utiliza las redes sociales?		
5	. ¿Usted cuenta con alguna redes sociales?		

6	¿ Comparte información auténtica de su producto en los sitios de redes sociales?		
7	¿Tiene comunicación permanente con sus clientes?		
8	¿Usted como mayorista identifica los métodos de calidad que utiliza para la venta de sus frutas?		
9	¿Cuándo vende su fruta a la frutería falcón es eficiente en su pago?		
10	¿Usted como mayorista planifica para la venta de sus productos?		
11	¿Usted minimiza los errores en el proceso de venta de sus productos?		
12	¿Usted planifica su producción cuando tiene pedidos en cantidades?		

Anexo 03. Validez de los instrumentos

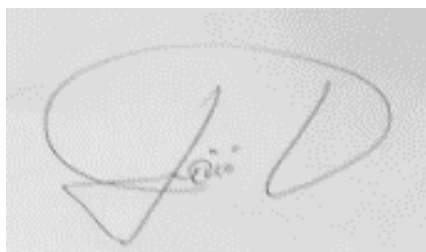
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, EDDIE JERRY DAVILA SANCHEZ, identificado con DNI **22418703**, con el grado de **Doctor en Gestión Pública**. Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento de recolección de datos: **Encuesta de la disminución de costos para mejorar las ventas**, elaborado por la estudiante FALCÓN ROMERO LILIANA

ORCID: 0000-0003-9126-8031, para efecto de su aplicación a los sujetos de la muestra seleccionada para el trabajo de investigación: que se encuentra realizando. LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023.

Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados.

Huánuco, 19 de noviembre del 2023

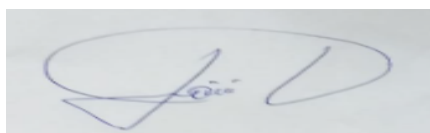


Eddie Jerry Dávila Sánchez

CORLAD: N^o 1142

Variables: disminución de costos para mejorar las ventas

Ítems relacionados con la variable	Validez de Contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones	
	El ítem corresponde a alguna dimensiones de la variables		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas			
	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	SI	NO
¿ La venta de sus frutas le ayuda a cumplir su objetivo?	X		X		X			X
¿Con que frecuencia vende su frutas a la frutería falcón?	X		X		X			X
¿ Al momento de vender su fruta, donde su proveedor, se siente satisfecho?	X		X		X			X
¿ Usted como mayorista de frutas utiliza las redes sociales?	X		X		X			X
. ¿Usted cuenta con alguna redes sociales?	X		X		X			X
¿ Comparte información auténtica de su producto en los sitios de redes sociales?	X		X		X			X
¿Tiene comunicación permanente con sus clientes?	X		X		X			X
¿Usted como mayorista identifica los métodos de calidad que utiliza para la venta de sus frutas?	X		X		X			X
¿Cuándo vende su fruta a la frutería falcón es eficiente en su pago?	X		X		X			X
¿Usted como mayorista planifica para la venta de sus productos?	X		X		X			X
¿Usted minimiza los errores en el proceso de venta de sus productos?	X		X		X			X
¿Usted planifica su producción cuando tiene pedidos en cantidades?	X		X		X			X



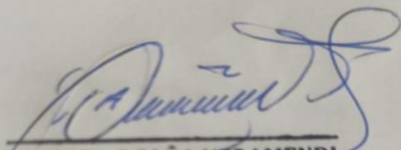
.....
Eddie Jerry Dávila Sánchez

CORLAD: N° 1142

Yo, ADBEEL OCAÑA VERAMENDI, identificado con DNI **44499963**, con el grado de **Magister en gerencia pública**. Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento de recolección de datos: **Encuesta de la disminución de costos para mejorar las ventas**, elaborado por la estudiante FALCÓN ROMERO LILIANA, ORCID: 0000-0003-9126-8031, para efecto de su aplicación a los sujetos de la muestra seleccionada para el trabajo de investigación: que se encuentra realizando. LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023.

Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados.

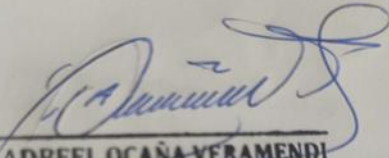
Huánuco, 20 de noviembre del 2023



ADBEEL OCAÑA VERAMENDI
Licenciado Administración
Reg. CLAD N° 43802

Variables: Encuesta de clima laboral y rendimiento

Ítems relacionados con la variable	Validez de Contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones	
	El ítem corresponde a alguna dimensiones de la variables		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas			
	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO		
¿ La venta de sus frutas le ayuda a cumplir su objetivo?	X		X		X			X
¿Con que frecuencia vende su frutas a la frutería falcón?	X		X		X			X
¿ Al momento de vender su fruta, donde su proveedor, se siente satisfecho?	X		X		X			X
¿ Usted como mayorista de frutas utiliza las redes sociales?	X		X		X			X
. ¿Usted cuenta con alguna redes sociales?	X		X		X			X
¿ Comparte información auténtica de su producto en los sitios de redes sociales?	X		X		X			X
¿Tiene comunicación permanente con sus clientes?	X		X		X			X
¿Usted como mayorista identifica los métodos de calidad que utiliza para la venta de sus frutas?	X		X		X			X
¿Cuándo vende su fruta a la frutería falcón es eficiente en su pago?	X		X		X			X
¿Usted como mayorista planifica para la venta de sus productos?	X		X		X			X
¿Usted minimiza los errores en el proceso de venta de sus productos?	X		X		X			X
¿Usted planifica su producción cuando tiene pedidos en cantidades?	X		X		X			X



ADBEEL OCAÑA YERAMENDI
Licenciado Administración
Reg. CLAD N° 43802

Yo, José Luis Claudio Pérez, identificado con DNI **22520222**, con el grado de **Magister en gestión y negocios**. Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento de recolección de datos: Encuesta de la disminución de costos para mejorar las ventas, elaborado por la estudiante FALCÓN ROMERO LILIANA, ORCID: 0000-0003-9126-8031, para efecto de su aplicación a los sujetos de la muestra seleccionada para el trabajo de investigación: que se encuentra realizando. LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023.

Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados.

Huánuco, 18 de noviembre del 2023



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES - CHINBOTE
FAL HUÁNUCO
Mgtr. José Luis Claudio Pérez

Mg. Claudio Pérez José Luis

CORLAD: 08975

Variables: Encuesta de clima laboral y rendimiento

Ítems relacionados con la variable	Validez de Contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones	
	El ítem corresponde a alguna dimensiones de la variables		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas			
	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO		
¿Las tareas realizadas por su parte mejora la gestión en el restaurante ?	X		X		X			X
¿Los clientes tiene la razón cuando realizan sus pedidos?	X		X		X			X
¿El nivel de satisfacción en el ambiente laboral del dentro del restaurante es bueno?	X		X		X			X
¿En el restaurante el nivel de colaboración y trabajo en equipo es bueno?	X		X		X			X
¿Está acostumbrado al ambiente que propone el restaurante?	X		X		X			X
¿Hubo algún momento en que sus expectativas en el trabajo no se cumplieron?	X		X		X			X
¿El ambiente laboral funciona en ritmo con los colegas de trabajo?	X		X		X			X
¿ Usted se consideras que eres una persona que trabaja bien en equipo?	X		X		X			X
¿Cómo personal cumple con las necesidades y expectativas de los clientes?	X		X		X			X
¿El horario de trabajo es conveniente para usted?	X		X		X			X
¿Las necesidades del cliente cubre el restaurante el charro?	X		X		X			X
¿Usted como trabajador del restaurante recibe premios por buena conducta y dedicación?	X		X		X			X


 UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES - CHINBROTE
 JALISCO

 Mgtr. José Luis Claudio Pérez

Mg. Claudio Pérez José Luis

CORLAD: 08975

Anexo 04: Confiabilidad de instrumento

Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,861	,861	12

Anexo 05: Confiabilidad del consentimiento informado



SOLICITO: Permiso para realizar Trabajo de Investigación

SEÑOR: NILVER FALCON ROMERO

GERENTE GENERAL DE LA FRUTERIA FALCON

Yo, **FALCON ROMERO, Liliana** identificado con DNI N° 75365014 con domicilio actual AA-HH pachacutec. MZ E LT 4 del distrito y provincia de HUÁNUCO, Ante Ud. con el debido respeto me presento y expongo:

Que continuando con mis estudios en la carrera profesional de **ADMINISTRACIÓN** en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote de la filial Lima, solicito a Ud. permiso para realizar trabajo de investigación en su empresa sobre "..... LA DISTRIBUCION DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA FRUTERIA FALCON" para adquirir el grado académico de licenciada en Ciencias Administrativas.

POR LO EXPUESTO:

Ruego a Usted acceder a mi solicitud.

Huanuco, 02 de 11 del 2023

FALCON ROMERO, Liliana
DNI: 75365014
ESTUDIANTE

FALCON ROMERO, Nilver
DNI: 48207710
GERENTE GENERAL



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA LA ENCUESTA

Estimado representante de la empresa ... FRUTERIA FALCON

Mediante el presente, solicitamos su apoyo en la realización de la investigación denominada ... LA DISMINUCION DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERIA FALCON, conducida por ... FALCON ROMERO, LILIANA, alumno de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- La encuesta durará aproximadamente 20 minutos.
- La información brindada será utilizada sólo para esta investigación y todos los datos obtenidos serán tratados de manera anónima.
- La participación en la encuesta es totalmente voluntaria, la cual puede detenerse en cualquier momento, si el participante se sintiera afectado; así como puede dejar de responder alguna interrogante que le incomode.
- Si tuviera alguna pregunta sobre la investigación, el participante puede hacerla en el momento que mejor le parezca.

La siguiente información nos otorgará la autorización solicitada:

Nombre completo del representante:	<u>NILVER FALCON ROMERO</u>
Firma y sello del representante:	 
Firma del investigador:	
Fecha:	<u>02 de noviembre del 2023</u>

Anexo 6: Documentos de aprobación de institución para la recolección de información



FRUTERÍA FALCÓN

VENTA DE TODO TIPO DE FUTAS AL
MAYOR Y MENOR.

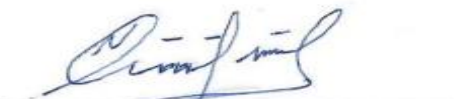
RUC: 10482077108

CARTA DE AUTORIZACIÓN

La empresa Frutería Falcón, con RUC 10482077108; con domicilio fiscal en Jirón aguilar N-124 Distrito de Huánuco, Provincia y Departamento Huánuco, debidamente representado por su Gerente General el Sr.: FALCÓN ROMERO, NILVER con DNI N° 48207710, **AUTORIZA** a la Sra. LILIANA FALCON ROMERO; identificado con DNI N° 75365014, a realizar su proyecto de investigación titulado "LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023".

Se extiende el presente documento para los usos que se estime conveniente.

Lima, 04 de Noviembre del 2023.



FALCÓN ROMERO, NILVER

DNI: 48207710



FRUTERÍA FALCÓN

VENTA DE TODO TIPO DE FUTAS AL
MAYOR Y MENOR.

RUC: 10482077108

CARTA DE ACEPTACIÓN

Lima, 03 de noviembre del 2023

Por medio del presente se deja constancia que el Sra. **LILIANA FALCON ROMERO**; identificado con DNI N° 75365014, estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA de la ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN de la Universidad **CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE (ULADECH)** tiene consentimiento para poder realizar su trabajo de investigación en nuestra empresa frutería Falcón, identificada con RUC N° 10482077108, el cual lleva por título "**LA DISMINUCIÓN DE COSTOS PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA FRUTERÍA FALCÓN DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE HUÁNUCO AÑO 2023**".

Sin más por el momento, me despido y quedo a disposición para cualquier aclaración y/o duda.

Atentamente,

FALCÓN ROMERO, NILVER

Gerente General

Frutería Falcón

Anexo 07: evidencias de ejecución



