

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS Y LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
PROPESUR S.A. - TACNA,
PERIODO 2014 - 2017

TESIS

PRESENTADA POR:

LUZ MARÍA CASAS MEJÍA

Para optar el Grado Académico de:

MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*) CON
MENCION EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

TACNA - PERÚ

2018

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Escuela de Posgrado

MAESTRIA EN CONTABILIDAD: AUDITORIA

**GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS Y LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA PROPESUR S.A. TACNA, PERIODO 2014-2017.**

**Tesis sustentada y aprobada el 19 de julio del 2018, estando el jurado
calificador integrado por:**

Presidente:



Dr. Roberto Encarnación Supo Hallasi

Secretario:



Dr. Juan Guillermo Aranibar Ocola

Miembro:



Dra. Lourdes Ivonne del Carmen Alcaide Aranda

Asesor:



Dra. Lourdes Ivonne del Carmen Alcaide Aranda

DEDICATORIA

A Dios, por la sabiduría y fuerza para guiarme en el trayecto de mi vida, por la fortaleza que me brinda para proseguir con la vía de los logros académicos y permitirme concluir con éxito la Maestría en Contabilidad Auditoría.

A mi hija Diana Lucelli, que con su mirada y dulzura, me alienta para continuar, en este camino de perseverancia siendo la razón para seguir adelante y alcanzar mis metas.

A mi esposo Percy, por la fuerza que me da para continuar en esta faceta académica, y por el apoyo constante.

A mi Madre María Albertina, por su invaluable, apoyo moral, por ella estoy en este camino, y sobre todo por confiar en mí.

Y a todas las personas que de alguna manera han contribuido a la realización del presente trabajo de investigación, muchas gracias por su apoyo invaluable.

CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA.....	iii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN	01
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Descripción del problema	02
1.2 Formulación del problema	03
1.2.1 Problema general	03
1.2.2 Problemas específicos.....	03
1.3 Justificación e importancia.....	04
1.4 Alcances y limitaciones	05
1.4.1 Alcances	05
1.4.2 Limitaciones	05
1.5 Objetivos.....	06
1.5.1 Objetivo general	06
1.5.2 Objetivos específicos.....	06
1.6 Hipótesis.....	06
1.6.1 Hipótesis general.....	06
1.6.2 Hipótesis específicas	06
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes del estudio	07
2.1.1 Antecedentes a nivel internacional	07
2.1.2 Antecedentes a nivel nacional.....	11
2.2. Bases teóricas	15
2.2.1 Gestión estratégica de costos	15

2.2.2 Rentabilidad.....	29
2.3. Definición de términos	31
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	
3.1. Tipo y diseño de la investigación	37
3.2. Población y muestra	38
3.3. Operacionalización de variables	38
3.4. Técnicas e instrumentos para recolección de datos	42
3.5. Procesamiento y análisis de datos	43
CAPÍTULO IV: MARCO FILOSÓFICO	
Marco Filosófico	44
CAPÍTULO V: RESULTADOS	
5.1 Presentación.....	46
5.2 Análisis e interpretación de resultados	46
5.3 Verificación de la hipótesis	97
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN	
6.1 Discusión de resultados.....	101
CONCLUSIONES	114
RECOMENDACIONES	116
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	117
ANEXOS	123

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Gestión estratégica	47
Tabla 2	Evaluación interna	49
Tabla 3	Capacidad directiva	51
Tabla 4	Capacidad competitiva	53
Tabla 5	Capacidad financiera	55
Tabla 6	Capacidad tecnológica	57
Tabla 7	Capacidad de talento humano	59
Tabla 8	Análisis financiero	61
Tabla 9	Rentabilidad	63
Tabla 10	Productividad	65
Tabla 11	Margen de utilidad	67
Tabla 12	Liquidez	69
Tabla 13	Evaluación externa	71
Tabla 14	Factores económicos	73
Tabla 15	Factores sociales	75
Tabla 16	Factores tecnológicos	77
Tabla 17	Competitivas	79
Tabla 18	Análisis de costos	81
Tabla 19	Costos fijos	83
Tabla 20	Costos variables	85
Tabla 21	CIF	87
Tabla 22	Gastos de administración y ventas	89
Tabla 23	Punto de equilibrio	91
Tabla 24	Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2014	93
Tabla 25	Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2015	94

Tabla 26	Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2016	95
Tabla 27	Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2017	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Gestión estratégica	48
Figura 2	Evaluación interna	50
Figura 3	Capacidad directiva	52
Figura 4	Capacidad competitiva	54
Figura 5	Capacidad financiera	56
Figura 6	Capacidad tecnológica	58
Figura 7	Capacidad de talento humano	60
Figura 8	Análisis financiero	62
Figura 9	Rentabilidad	64
Figura 10	Productividad	66
Figura 11	Margen de utilidad	68
Figura 12	Liquidez	70
Figura 13	Evaluación externa	72
Figura 14	Factores económicos	74
Figura 15	Factores sociales	76
Figura 16	Factores tecnológicos	78
Figura 17	Competitivas	80
Figura 18	Análisis de costos	82
Figura 19	Costos fijos	84
Figura 20	Costos variables	86
Figura 21	CIF	88
Figura 22	Gastos de administración y ventas	90
Figura 23	Punto de equilibrio	92

RESUMEN

Las organizaciones empresariales cada vez demuestran la importancia de logro de la competitividad, a través de la concretización de fortalecer su gestión en todas sus dimensiones; por lo que el presente estudio tuvo como finalidad establecer la relación existente entre la gestión estratégica de costos y la rentabilidad en la empresa PROPESUR S.A. Tacna, Periodo 2014 - 2017. En cuanto al marco metodológico, el estudio es de tipo básico. El diseño de investigación es no experimental y longitudinal. La población estuvo representada por el personal que labora en PROPESUR S.A., siendo un total de 21; así como los registros de la rentabilidad de los estados financieros, por lo que no fue necesario obtener muestra, se trabajó con toda la población. Los instrumentos utilizados fueron: el cuestionario y la guía de análisis documental. Los resultados determinaron que la gestión estratégica de costos se relaciona con la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017.

Palabras clave: gestión estratégica de costos, rentabilidad, evaluación interna, análisis financieros.

ABSTRACT

Business organizations, each time demonstrate the importance of achieving competitiveness, through the concretization of strengthening its management in all its dimensions; so the present study was to establish the relationship between strategic cost management and profitability in the company PROPESUR S.A. Tacna, period 2014-2017. Regarding the methodological framework, the study is basic. The research design is non-experimental and longitudinal. The population was represented by the personnel that works in PROPESUR S.A., being a total of 21; as well as records of the profitability of the financial statements, so it was not necessary to obtain a sample, we worked with the entire period 2014-2017.population. The instruments used were: the questionnaire and the document analysis guide. The results determined that the strategic management of costs is related to the profitability of the company PROPESUR S.A. Tacna, period 2014-2017.

Keywords: strategic cost management, profitability, internal evaluation, financial analysis.

INTRODUCCIÓN

En el contexto mundial, las organizaciones industriales, sobre todo en Europa desarrollan en forma eficiente la gestión estratégica de costos, ya que tiene un impacto positivo en el incremento de su rentabilidad, Guzmán (2014); por lo que tal aspecto se hace cada vez más fundamental y crucial para el éxito de las organizaciones, debido a que coadyuva a la provisión y análisis de la información financiera sobre el mercado de productos de la empresa, la estructura de costos, los costos de los competidores, el monitoreo de las estrategias de la empresa y la de sus competidores en esos mercados sobre un número de periodos.

En Perú, las empresas industriales implementan su gestión estratégica de costos, pero no en su totalidad, en este contexto, es necesario tomar en cuenta que, para elevar la rentabilidad, desarrollen tal gestión que implica fortalecer la evaluación interna, el análisis financiero, evaluación externa, análisis de costos.

Es primordial enfatizar que la gestión estratégica de costos es organizar la información, consiguiendo permanentemente la mejora continua de productos y servicios de calidad notable que satisfagan a los grupos de interés, es decir, clientes y consumidores, con precios competitivos, todo ello para optimizar la competitividad; por lo que se hace relevante desarrollar un diagnóstico de la evaluación interna, análisis financiero, evaluación externa y el análisis de costos, que permita contribuir a la productividad y de esta forma se eleve la rentabilidad. Porter, (1990).

La presente investigación representa un esfuerzo para demostrar la importancia de la gestión estratégica, analizando sus dimensiones e indicadores. Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, se plantea los siguientes objetivos: Objetivo General: Establecer la relación existente entre la gestión estratégica de costos y la rentabilidad en la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En el contexto internacional, todas las empresas industriales necesitan conocer la rentabilidad, algunas empresa desconocen exactamente si han tenido beneficio en un periodo determinado. Para lograr se debe determinar objetivos y una buena gestión estratégica de costos.

De acuerdo a Saavedra (2002), la gestión estratégica de costos es la utilización de toda la información de la empresa para analizar y tomar las decisiones adecuadas que se realizarán para el futuro. Al respecto, en el contexto organizacional, las empresas industriales no manejan adecuadamente los conocimientos de los costos de producción, que es una necesidad urgente de plantear, así como no comprenden cómo desarrollar una planificación, estrategia competitivas, y el valor económico agregado. Asimismo, Amat (2000, pp. 12 y 13) señala: Que valor económico y una buena gestión de costos le permitirá obtener una rentabilidad óptima para las empresas.

Por su parte, Morillo (2001) indica que la gerencia puede analizar los riesgo financiero, la cadena de valor, lo que les permite tomar decisiones estratégicas para poder obtener la rentabilidad económica y financiera de la empresa. Es necesario precisar que, para poder tener una buena rentabilidad primero, las empresas deben conocer la contabilidad de costos, ya que proporciona a la gerencia información sobre costos, tal como Chambergo (2015), afirma que los costos de productos, inventarios, operaciones o funciones, permiten comparar las cifras reales con las predeterminadas. Asimismo, la variedad de datos que brinda, ayuda a asumir varias decisiones diarias a la vez que presenta la información primordial para las decisiones de corto y a más largo plazo.

En la empresa PROPESUR S.A. se observa que no contaba con suficientes capacidades directivas, existe carencia de liderazgo directivo, hay ausencia de estrategias competitivas, procesos administrativos con insuficientes finanzas, no invierte en tecnología de información de última generación, es decir, hay falta de modernización de planta y equipo. No hay suficiente capacitación y desarrollo de personal, la empresa se ve afectada por factores económicos, sociales, tecnológicos y competitivos; asimismo, existe ausencia de análisis financiero, con respecto a la rentabilidad, productividad, liquidez, etc.; por lo que la indicada empresa ha desarrollado una gestión estratégica de costos que permita elevar la rentabilidad.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Por todo lo expresado en la descripción del problema, cabe plantear las siguientes interrogantes:

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión estratégica de costos se relaciona en la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Cómo la evaluación interna se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017?
- b) ¿De qué forma el análisis financiero se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017?
- c) ¿De qué manera la evaluación externa se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017?
- d) ¿En qué medida el análisis de costos se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017?

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

a) Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica, debido a que coadyuvará a comprender la gestión estratégica de costos en la empresa pesquera PROPESUR S.A., y porque además permitirán desarrollar estrategias para fortalecer la calidad de los procesos como afirma Clery (2001), y tener la capacidad de poder estar a la altura de este mundo competitivo.

Asimismo, el estudio permitirá conocer, analizar y explicar, a manera de aporte teórico, cómo se desarrollan los factores para determinar los costos de una empresa. Y a la vez tendrá una visión más clara de cómo reducir los costos y maximizar la rentabilidad. Asimismo, Osorio y Duque (2002) refieren que la aplicación sistemática y recurrente de la metodología antes descrita, como parte del aporte a la práctica, configura la gerencia estratégica de los costos, la cual es una de las herramientas fundamentales para que las empresas que lleguen a ser competitivas, puedan tomar decisiones apropiadas y mejorar la rentabilidad, así lo mencionan. En el mismo sentido, se hace imprescindible que las empresas, para obtener su rentabilidad, requieren evaluar sus resultados y tomar decisiones adecuadas para la empresa. Además, permitirá coadyuvar a brindar recomendaciones, para optimizar la gestión estratégica de costos.

b) Importancia

El presente estudio es importante para un gestión estratégica de costos y porque beneficia a la empresa PROPESUR S.A., para corroborar el efecto positivo de la gestión estratégica de costos, a través de la evaluación de los factores y componentes del ente, debido a que en estos tiempos las empresas se encuentran en un mundo muy competitivo y no pueden seguir basándose en aspectos tradicionales, se requiere realizar un profundo análisis de los factores que determinan los costos de una empresa, y lo que permite tener una visión más específica y clara para así poder tomar decisiones más acertadas y adecuadas para la mejora de las empresas.

1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES

En el presente acápite es fundamental determinar el alcance para centrarse en el tema medular que contribuye a desarrollar un análisis reflexivo; así como también es relevante precisar las limitaciones, no para justificar, sino para valorar el esfuerzo por culminar el estudio a pesar de las limitaciones, y que en una próxima investigación se puede superar.

1.4.1 Alcances

El presente estudio refiere sobre las variables de estudio, como gestión estratégica de costos y la rentabilidad en la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017; se consideró la evaluación interna, así como la evaluación externa con relación a la rentabilidad, haciendo énfasis a los costos, por lo que se considera el área de producción, ya que contribuirá para identificar los recursos en busca de la optimización de las actividades en el proceso de producción, donde es fundamental la transformación para que la organización sea más competitiva y consciente de la información que dispone, con el propósito de gestionar las actividades en función a lo planificado y los costos estimados, valorando la gestión estratégica que es indispensable en las empresas industriales.

1.4.2 Limitaciones

En el presente trabajo de investigación se tuvo como limitaciones, la dificultad de conseguir información sobre los estados financieros de la empresa PROPESUR S.A., pero al final se logró concretiza tal aspecto.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Establecer la relación existente entre la gestión estratégica de costos y la rentabilidad en la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017.

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Establecer cómo la evaluación interna se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.
- b) Determinar de qué forma el análisis financiero se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.
- c) Establecer de qué manera la evaluación externa se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.
- d) Analizar en qué medida el análisis de costos se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.

1.6 HIPÓTESIS

1.6.1 Hipótesis general

La gestión estratégica de costos se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017.

1.6.2 Hipótesis específicas

- a) La evaluación interna se relaciona en gran medida con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.
- b) El análisis financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.
- c) La evaluación externa se relaciona directamente con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.
- d) Análisis de costos se relaciona directamente con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

Para este estudio se consideró necesario explorar algunas investigaciones.

2.1.1 Antecedentes a nivel internacional

Meza (2013). La Gestión Estratégica de Costos en la Rentabilidad en las Empresas de Ensamblaje e Instalación de Ascensores en Lima Metropolitana, año 2012 (Tesis de grado). El autor concluye en lo siguiente:

- Se ha determinado que las empresas de ensamblaje e instalación han elaborado su plan estratégico y financiero al inicio del ejercicio económico, pero con ciertas deficiencias, por lo que no se ha podido identificar, medir, evaluar y controlar el riesgo financiero dentro de la empresa.
- Por la falta de estrategias competitivas en cada uno de los procesos de la gestión de la empresa, no se ha logrado los resultados esperados; y aún más las empresas no han implementado la técnica de la cadena de valor para mejorar en forma global sus actividades.
- La mayoría de empresas están muy arraigadas a aplicar los indicadores tradicionales en vez de aplicar instrumentos actuales como el valor económico agregado, que es un indicador de medición de la rentabilidad, y ese es uno de los motivos por lo que no se han tomado correctas decisiones estratégicas.

Almeyda (2017). "Diseño de un sistema de gestión de costos de la calidad para incrementar la rentabilidad de una empresa vitivinícola". (Tesis de grado). Universidad Nacional Agraria. El autor concluye en lo siguiente:

- El diseño e implementación de un sistema de gestión de costos de la calidad en la empresa productora de vinos Viñedos Las Casuarinas contribuirá a una importante reducción de los costos de prevención y evaluación y costos totales de la calidad al lograr que los productos no presenten fallas, con el consiguiente efecto de un incremento en la rentabilidad operativa de la empresa, que de 6,55 % podrá incrementarse hasta alcanzar el 14,94 %, y una rentabilidad económica con un VAN de S/ 89 944,83, TIR de 88,22 % y B/C de 4,21 %.

El costo de producción de los vinos producidos por la empresa Viñedos Las Casuarinas, como son los vinos Borgoña Blanca, Borgoña Negra, Rosé, Jugo de uva quebranta e Italia, ascienden a la suma de S/ 349 755,20 soles. Este costo representa la producción de 64 000,00 litros de vinos, repartidos en estos cinco tipos de productos.

Por otro parte, Yero (2006) en su tesis denominada “Procedimientos para la gestión de los costos en unidades básicas de producción cooperativa” de la Universidad de La Habana (Cuba), concluye que es vital que la contabilidad de gestión se convierta en un instrumento eficaz para la planeación, control y toma de decisiones en la Unidad Básica de Producción Cooperativa. Además, sostiene que el costo constituye un indicador fundamental para la administración de los recursos que dispone una cooperativa en función de generar utilidades en beneficio de la entidad, el colectivo de cooperativistas y los trabajadores. Por lo tanto, el diseño e instrumentación de un sistema de costo debe representar una herramienta eficaz para la toma de decisiones, permitiendo la selección que brinda el mayor beneficio productivo con el menor grado de gasto; por lo que se determina qué “Procedimientos para la gestión de los costos en unidades básicas de producción cooperativa”. Por tanto, se determina que la gestión de costos no se desarrolla en forma adecuada en el contexto de las empresas peruanas, por lo que se hace imprescindible desarrollar una permanente capacitación al personal de las empresas, ya que esto contribuirá al éxito organizacional.

García (2008) en su tesis titulada: “Implementación del modelo de gestión de costos en base a actividades (ABC) en organizaciones sin fines de lucro: Centro sobre Derecho y Sociedad (CIDES)” de la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador; afirma que el uso de la gerencia estratégica de costos es importante para alcanzar el equilibrio entre el cumplimiento de la misión y la estabilidad financiera de una institución sin fines de lucro. Asimismo, el estudio distingue el modelo de costeo en base a diferentes actividades como un elemento clave para la toma de decisiones estratégicas; por lo que se determina que el modelo de gestión de costos contribuye a lograr el cumplimiento de objetivos de la misión; por lo que se hace primordial que en las empresas tengan en cuenta la gestión de costos.

Mejía, Ancizar y Uriel (2009) en su trabajo de investigación “Procesos de costeo utilizados en empresas del sector metalmecánico en el área metropolitana Pereira-Dosquebradas” de la Universidad Católica Popular del Risaralda (Colombia); presentan datos concretos y precisos que permiten apreciar qué sistemas de costos utilizan las empresas del área metropolitana Pereira-Dosquebradas. Además, afirman que la naturaleza de los costos en los procesos de producción es de gran importancia dentro del esquema financiero de una empresa, y especialmente, como base para la toma de decisiones gerenciales. Por tanto, es indispensable que la gestión de costos contribuya a que el proceso de producción sea eficiente, y que las autoridades asumen a la toma de decisiones, y de esta forma la organización contribuya a la efectividad de la gestión de costos.

Silva, Diez y Quijano (2013), desarrollaron el estudio de investigación denominado: “Plan de gestión de costos en dirección de proyectos. Aplicación en una empresa del sector minero-industrial de Colombia” de la Universidad EAN de Bogotá – Colombia. Los autores concluyen que una aplicación de un plan de gestión de costos, los va beneficiar en el desarrollo de los procedimientos dispuestos por uno de los estándares internacionales de dirección de proyectos de mayor divulgación, como es el Project Management Nody of Knowledge

(PMBOK) del Project Management Institute (PMI). Por tanto, se determina que el plan de gestión de costos en dirección proyectos favorece al desarrollo de procedimientos inherentes a los costos de producción de costos.

En el mismo sentido, Chaparro (2015) desarrolló el trabajo de investigación denominado “Modelo de gestión estratégica de costos para la empresa fertilizantes Boyacá LTDA de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia”. El autor concluyó que se identificaron las tres áreas principales de una empresa: el análisis situacional de la empresa detallando las actividades mediante al análisis del FODA, a partir un perfil de una matriz interna y externo. También se elaboró un análisis financiero, como herramienta estratégica en el modelo de gestión de costos aplicando las técnicas de análisis vertical, horizontal y ratios financieros; con el propósito de evaluar la gestión. Así mismo, el análisis de costos, coadyuva a establecer políticas y reducir los costos, reconociendo los tres elementos de costos de producción, además se debe identificar los gastos de administración y ventas que facilitará conocer cuánto cuesta producir y generar ganancias; por tanto, se determina que la gestión de costos contribuye a identificar los gastos de administración y ventas, por consiguiente la gestión estratégica es indispensable para obtener utilidades, y generar mejores alternativas de solución.

Piragua (2015) en su tesis: “Modelo de gestión estratégica de costos para la empresa fertilizantes Bocayá LTDA” de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. El autor concluye que el modelo de gestión estratégica de costos, aquel utilizado por Fertilizantes Boyacá, sirve para identificar los recursos en busca de la optimización de las actividades en el proceso de producción, donde es vital la transformación para que el ente sea más competitivo y consciente de la información que dispone, con el propósito de gestionar las actividades en función a lo planificado y los costos estimados. Por tanto, se determina que la gestión estratégica es necesaria en las empresas industriales, debido a que solo esa gestión contribuirá a elevar la rentabilidad para permanecer vigente.

Cervera (2011) en su tesis “La percepción de la efectividad organizacional” de la Universidad Autónoma de Querétaro (México). (Tesis doctoral). Universidad de Querétaro – México. El autor concluye que la efectividad de la organización se refiere a la maximización de las utilidades de dicha organización; no existe un solo indicador para medirla y que es percibida por los participantes organizacionales. Por tanto, se determina que la efectividad organizacional es fundamental para dinamizar el proceso de producción para generar las utilidades que contribuyen al crecimiento de la empresa y, ésta pueda tomar mejores decisiones cruciales.

2.1.2 Antecedentes a nivel nacional

Sánchez (2009) en su tesis “Problemática de conceptos de costos y clasificación de costos” de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, concluye que no existe una sola forma de clasificar los costos que responda a los requerimientos de costeo de toda empresa. La clasificación de costos que debe elegir un ente, está en función de lo que se dedica la empresa.

Por otra parte, la investigación realizada por Carrillo y Damián (2016), quienes en su estudio denominado “Diseño del sistema de costo basado en actividades para contribuir a una eficiente Gestión estratégica en la empresa North Ceramic SAC. Chiclayo - Lambayeque 2012-2013” de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Lambayeque. Los autores concluyen que se diseñó un modelo de costeo ABC de conformidad a la realidad del ente, con el propósito de mejorar la asignación de los costos indirectos y mejorar el control de costos, el cual permitirá conocer la rentabilidad real y sirve de base para la toma de decisiones sobre el costo de las actividades y los procesos operativos de la empresa; por tanto, se determina que la gestión estratégica de costos dinamiza los procesos inherentes a los costos que es perentoria para generar rentabilidad.

Rodríguez (2015) elaboró el estudio “La Implementación del Sistema de Costos Caso: Fundo San Pedro, año 2015”, de la Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios. El autor concluye que en el nivel contable hay procesos administrativos que no se adaptan a la naturaleza de un ente, como desconocimiento de una estructura de costo, y políticas establecidas en el centro de costos para la evaluación. Es fundamental conocer el proceso de producción de la empresa, así como el sistema de costos que se confeccione y que, obviamente esté de acuerdo a las exigencias del ente.

Meza (2013) elaboró el estudio “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en lima metropolitana, año 2012”. Universidad San Martín de Porres (tesis de grado). El autor concluye en lo siguiente:

- Por la falta de estrategias competitivas en cada uno de los procesos de la gestión de la empresa, no se ha conseguido los resultados esperados; e inclusive las organizaciones no han implementado la técnica de la cadena de valor para mejorar en forma global sus actividades.
- La mayoría de empresas están muy arraigadas a aplicar los indicadores tradicionales en vez de aplicar instrumentos actuales como el valor económico agregado, que es un indicador de medición de la rentabilidad, y ese es uno de los motivos por lo que no se han tomado correctas decisiones estratégicas; por lo tanto si bien es cierto la empresa desarrolla una gestión de costos, pero no es estratégica, lo que no ha contribuido al crecimiento económico y financiero, lo que no permite que la referida empresa asuma decisiones.

Chávez (2013) elaboró el estudio “Incidencia de la gestión estratégica de costos en la generación de valor en las empresas comercializadoras de vehículos de la provincia de Trujillo”. (Tesis de grado). El autor concluye en lo siguiente:

- La gestión estratégica de costos diseñada e implementada en Atanor Trujillo S.A incidió positivamente en la generación de valor en cada una de las líneas de negocio de la empresa, lo cual favoreció en un mejor control de sus costos a través del análisis de la cadena de valor y los inductores de costos con lo cual se logró un mayor posicionamiento en el sector Automotriz.
- Los aspectos más importantes en el diseño e implementación de la Gestión estratégica de costos son: la cadena de valor, y los inductores de costo, los cuales sirvieron para identificar las actividades específicas que generan valor económico; por tanto, que la gestión estratégica de costos sirve para generar un valor económico agregado, son: el posicionamiento estratégico y el análisis del valor económico agregado (EVA), así como aporta información útil, la misma que genera componentes positivos, como: la obtención de un rendimiento mayor al de su inversión generando así de este modo un mayor valor para los accionistas

Sandoval y Valderrama (2017) elaboraron el estudio “Propuesta de un sistema de gestión estratégica de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la cadena de boticas econosalud en el periodo enero-mayo del año 2015”. (Tesis de grado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. El autor concluye en lo siguiente:

- Al hacer uso de un sistema de Gestión Estratégica de Costos se puede observar que se obtuvieron costos más exactos y el sólo utilizar un sistema tradicional que se basa en aplicar promedios globales o porcentajes de venta para distribuir todos los costos como se ha venido realizando en la Cadena de Boticas Econosalud, trajo como consecuencia calcular estos de forma distorsionada en cada una de las empresas.
- Se puede también concluir que las decisiones en la empresa son de tipo programadas y no programadas, en este último caso se suele recurrir a la experiencia, un mayor análisis, conocimientos e inclusive a la intuición y son tomadas en función a las necesidades.

- Esto sucede con el pedido de mercadería, realizados de manera empírica, no hace uso de bases de datos para realizar dichos pedidos. Lo que generará que la empresa caiga en sobre stock o quiebres de stock.
- La empresa no mantiene un control de los costos en los que incurren con lo cual se hace muy difícil el tener un sistema de costos. Es por eso que se tuvo la necesidad de separar cada una de sus actividades y analizar los costos que se generan.

Por tanto, se determina que la gestión estratégica de costos genera que los costos se dinamicen en forma ordenada, lo que en alguna medida contribuirá al crecimiento económico y financiero.

Silva, Diez y Quijano (2013) elaboraron el estudio “Plan de gestión de costos en dirección de proyectos. Aplicación en una empresa del sector minero-industrial de Colombia de la Universidad EAN de Bogotá”; han llevado a cabo un estudio de investigación aplicada para proponer y adaptar un método de trabajo para la gestión de costos en proyectos en el que se ha diseñado y documentado los procesos de iniciación, planeación, ejecución, control (monitoreo) y cierre del proyecto mencionado; específicamente en el área del conocimiento de gestión de costos; por tanto, se determina que el plan de gestión de costos en proyectos de una empresa beneficia a la ejecución de procedimientos dispuestos por uno de los estándares internacionales de dirección de proyectos de mayor divulgación, como es el Project Management Nody of Knowledge (PMBOK) del Project Management Institute (PMI).

2.2 BASES TEÓRICAS

Para el análisis y una evaluación respectiva de las variables se ha consultado las diferentes teorías, definiciones de los diferentes autores que se cita:

2.2.1 Gestión estratégica de costos

2.2.1.1 Teorías

Según Bromwich (1990) la gestión estratégica de costos es la provisión y análisis de la información financiera sobre el mercado de productos de la empresa, la estructura de costos, los costos de los competidores, el monitoreo de las estrategias de la empresa y la de sus competidores en esos mercados sobre un número de periodos. Los enfoques son los siguientes, que los costos sean integrados en la estrategia usando una variedad de análisis de costo estratégico y descubrir de un modo razonable la estructura de costos del competidor y monitorear el cambio de esta en el tiempo.

Por su parte, Mallo (2000) sostiene que la gestión estratégica de costos consiste en ver a las distintas actividades que componen la cadena de valor de la empresa desde una perspectiva global y continua, que sirve para encaminar las capacidades internas de la empresa y proyectarlas sobre el entorno externo, procurando información para la aplicación prolongada de las actividades empresariales. Se utiliza para desarrollar ventajas competitivas sostenibles, mejorar la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos, de ahí que los costos se hayan convertido en un instrumento de decisión estratégica.

El primer objetivo de la gestión estratégica de costos según Meza (2013), es “organizar la información para que la empresa mantenga la competitividad, logrando la mejora continua de productos y servicios de alta calidad que satisfagan a los clientes y a los consumidores al menor precio”. Tal objetivo se consigue a través del diseño y la aplicación constante de una combinación productiva o cadena de valor de todas las funciones que añaden valor a los productos y servicios de una empresa.

Por lo anterior, la expresión estrategia empresarial se vincula de alguna manera con otras muy utilizadas actualmente, como las de calidad total, competitividad, justo a tiempo, reingeniería, subcontrataciones (*outsourcing*),

alianzas de empresas (*joint venture*), etc. Conceptos muy relacionados a su vez con productividad, rentabilidad, reestructuración, reorganización, entre otros.

Asimismo, Shank y Govindarajan (1997) sostienen que la gestión estratégica de costos no es más que la combinación de tres temas claves: análisis de la cadena de valor, análisis del posicionamiento estratégico y de los causales de costos. En cada uno de los cuales, los costos son analizados de manera organizada, proporcionando información relevante para que la empresa mantenga la competitividad, al lograr la mejora continua de productos y servicios de alta calidad que satisfagan a los clientes y a los consumidores al menor precio. El análisis de costos es mucho más global y completo.

Del análisis de las definiciones mencionadas, existe diferencias, por lo que según Bromwich (1990) en cuanto a la gestión estratégica de costos considera el análisis de la información financiera sobre el mercado de productos de la empresa, la estructura de costos, los costos de los competidores, el monitoreo de las estrategias del ente y la de sus competidores en esos mercados, por lo que se hace imprescindible evaluar la planificación estratégica y financiera integrado, estrategias competitivas, gestión de costos y el valor económico agregado.

Por su parte, Mallo (2000) considera, en cuanto la gestión estratégica de costos, las distintas actividades que componen la cadena de valor de la empresa. Asimismo, Shank y Govindarajan (1997) consideran el análisis de la cadena de valor, análisis del posicionamiento estratégico y de los causales de costos.

Por tanto se determina, que lo establecido por Bromwich (1990), contribuiría al presente estudio, en la medida que permite contar con componentes que facilitan desarrollar el tema.

2.2.1.2 Componentes de gestión estratégica de costos

De acuerdo a Mac Leod, (2002), citado por Meza (2013), considera cuatro componentes para la investigación que este estudio asume:

a) Evaluación interna

La evaluación interna es el análisis de los componentes de la organización en cuanto al aspecto gerencial, estrategias competitivas, el componente financiero, así como también a la adquisición del equipamiento y sistemas informáticos, el perfil de los recursos humanos, Chaparro y Piragua (2015).

- Capacidad directiva

Se refiere a las “habilidades y conocimientos que posee una persona para realizar las actividades de liderazgo y coordinación en el rol de gerente o líder de un grupo de trabajo u organización”. “Capacidad directiva es la disponibilidad del talento directivo para un momento oportuno y en función de una línea estratégica determinada. Esto significa que la organización cuenta con líderes capaces, en un momento determinado, de llevar a la organización hacia los objetivos propuestos”

Valls (2010) sostiene que las empresas presentan un escenario típico, en el que la supervivencia del ente está en función de la organización está en función en última instancia de la capacidad de sus directivos, jefes y colaboradores, para resolver problemas, tomar decisiones e implantar soluciones con éxito. Para García (1994) la capacidad directiva representa la influencia empresarial con el fin de dar respuesta al entorno, configurando los procesos que desarrollan los productos y los servicios.

- Capacidad financiera

Capacidad financiera son aquellas posibilidades que tiene la empresa para realizar inversiones o bien pagos en determinado tiempo siendo estos en corto, mediano y largo plazo con el fin de lograr objetivos de crecimiento y desarrollo, buscando obtener utilidades en sus operaciones del día a día. Asimismo, es

importante que en una empresa se realicen análisis financieros, es por ello que hay que considerar aportaciones y conceptos de diferentes autores.

Según Ochoa y Saldivar (2012), el análisis financiero es un proceso de selección, relación y evaluación. El primer paso consiste en seleccionar del total de la información disponible, respecto a un negocio, la que sea más relevante y que afecte las decisiones según las circunstancias. El segundo paso es relacionar esta información de tal manera que sea más significativa. Por último, deben estudiarse estas relaciones e interpretar los resultados. Dichos pasos son muy importantes; sin embargo, la esencia del proceso es la interpretación de los datos obtenidos como resultado de la aplicación de las herramientas y técnicas de análisis.

- Capacidad tecnológica

Aunque múltiples estudios realizados no se han detenido a profundizar en la relación que existe entre las capacidades tecnológicas y la innovación, sí se ha reconocido que estas son un factor de producción esencial y están formadas por un conjunto de conocimientos y habilidades que dan sustento al sistema de producción. Estas identifican y aprovechan las fuentes de aprendizaje y las actividades tecnológicas de las empresas (Westphal, Kritayakirana, Petchsuwan, Sutabutr, & Ythavong, 1990).

- Capacidad de talento humano

Administrar el talento humano se convierte cada día en algo indispensable para el éxito de las organizaciones. Tener personas no significa necesariamente tener talentos. Entonces, ¿cuál es la diferencia entre personas y talentos? Un talento es un tipo especial de persona y no siempre toda persona es un talento. Para tener talento, la persona debe poseer cualidades diferenciadoras y competitivas que la valoren. Existen cuatro aspectos esenciales en el talento de las personas que reflejan la competencia individual.

- Conocimiento.- Es el saber, es el resultado de aprender a aprender de forma continua.
- Habilidad.- Se trata de saber hacer. Es la aplicación del conocimiento para resolver problemas y situaciones, es crear, es innovar. Es transformar el conocimiento en resultado.
- Juicio.- Se trata de saber analizar la situación y el contexto, es tener el análisis crítico, juzgar los hechos, establecer un equilibrio y definir prioridades.
- Actitud.- Se trata de saber hacer que ocurran las cosas. Actitud positiva y emprendedora, permite alcanzar y superar metas, asumir riesgos, actuar como agente de cambio, dar valor agregado, llegar a la excelencia y enfocarse a los resultados, es lo que lleva a la persona a alcanzar la autorrealización. Vallejo (2015).

b) Análisis financiero

Es el proceso que involucra la interpretación, recopilación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de una empresa. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma, los mercados de capitales nacionales e internacionales se convierten entonces en la clave del éxito para su gestión financiera. El análisis financiero considera la productividad, el margen de utilidad y la liquidez. Chaparro y Piragua (2015).

- Productividad

Es el vínculo que existe entre lo que se ha producido y los medios que se han empleado para obtenerlo (mano de obra, materiales, energía, etc.). La productividad suele estar asociada a la eficiencia y al tiempo: cuanto menos tiempo se invierta en conseguir el resultado anhelado, mayor será el carácter productivo del sistema; por lo que los entes deben combinar adecuadamente sus recursos humanos, materiales, tecnológicos, financieros, etc., para elevar la productividad y, de esta forma optimizar su rentabilidad.

- Margen de utilidad

Los cálculos de margen de utilidad son operaciones relativamente simples que muestran la proporción de diversos números de ganancias sobre ventas. Los márgenes de utilidad incluyen tres proporciones financieras comunes del reporte de resultados de tu empresa. Éstos incluyen margen de utilidad bruta, margen de utilidad de operación y margen de utilidad neta, también conocido como margen de ingresos neto. Mantener firmes márgenes de utilidad es especialmente relevantes para negocios pequeños que requieren producir ingresos correctos sobre ventas; por lo que las empresas deben desarrollar el control constante de los márgenes de utilidad, eso se logrará reduciendo los costos de producción. Vallejo (2015).

Liquidez

La cantidad de dinero que una empresa tiene a la mano o puede generar rápidamente revela cuán saludable es la empresa financieramente. Los altos niveles de efectivo disponible indican que el negocio puede finiquitar cancelar las deudas en forma fácil cuando llegan las fechas de vencimiento. Los tipos de activos que tiene una empresa y la comerciabilidad de esos activos es donde comienza la discusión sobre la liquidez financiera; por lo que los entes deben controlar la liquidez en forma permanente, a través de sus ratios, y de esta manera pueda afrontar sus deudas a corto y largo plazo. Martín (2008).

c) Evaluación externa

La evaluación externa es el proceso que considera los aspectos económicos, estabilidad política. Así como los aspectos políticos, como por ejemplo la política del país. Los factores económicos, como estabilidad política monetaria, inflación, así como los aspectos sociales, como el aumento de la inversión social, la política salarial. Los aspectos tecnológicos, como por ejemplo el nivel de la tecnología, automatización, y facilidad de acceso a la tecnología. Asimismo, aspectos competitivos como las alianzas estratégicas, rotación de recursos humanos, nuevos competidores; por lo que los entes deben tener en cuenta la evaluación externa, como los aspectos: económicos, políticos,

económicos, los sociales, tecnológicos, y de esta forma desarrollar una adecuada planificación. Chaparro y Piragua, (2015).

- Factores económicos

✓ El nivel general de la actividad económica

Al que le afectan las dimensiones del mercado del país donde esté ubicada la empresa, así como las disponibilidades del factor trabajo y el capital social básico; por lo que se determina que la actividad económica es importante, porque de ello depende el progreso de un país. Vallejo, (2015).

✓ El grado de desarrollo económico de la región

En donde está establecida la organización. No es lo mismo que una empresa funcione en una región o país con un alto desarrollo económico, que en una donde éste sea bajo. Las características no son las mismas, por lo que los factores de la organización tampoco deben serlo. Por lo tanto, las empresas deben emprender sus negocios de acuerdo a las ventajas que brinda la región.

✓ El índice de crecimiento de la población

El cual, puede presentar altos o bajos índices de natalidad o mortalidad, lo que en la práctica, afectará al posible desarrollo de la economía de la organización empresa, ya que en función de estos parámetros, dependerá el consumo que se va a realizar. Cuando la población aumenta, el PIB debe ser mayor que el crecimiento de la población.

✓ El grado de industrialización

El cual, está vinculado al grado de especialización de la fuerza laboral. Existen empresas en que se requiere, cada vez más, un alto grado de industrialización. El cambio tecnológico afecta a los productos y al proceso mismo de producción. Las organizaciones actuales deben desarrollar sus actividades de acuerdo al grado de industrialización.

✓ Los niveles salariales

A partir de los cuales, está en función del poder adquisitivo de los empleados. A mayor nivel salarial, mayor es la dedicación económica que se requiere para la actividad, aunque también se elevará la capacidad de consumo. En este caso, es vital considerar las presiones de los sindicatos por mejorar las condiciones laborales de los trabajadores; por lo que las organizaciones deben tener responsabilidad social laboral, donde se tenga en cuenta la equidad en los niveles salariales de sus trabajadores. Vallejo (2015).

✓ La distribución de la riqueza a nivel nacional

En función de la distribución de la riqueza, existirán mercados con mayor o menor capacidad de crecimiento o de rentabilidad.

✓ La disponibilidad de las materias primas.

Si no existen materias primas para organizar con eficacia la producción de la organización, su crecimiento será menor y el precio de las materias primas tenderá a subir. Sin embargo, si existen materias primas suficientes, su precio será inferior y se podrán satisfacer los requerimientos de los clientes, obteniendo de esa manera mayores beneficios.

✓ La situación de la balanza de pagos.

La balanza de pagos recoge información sobre aquellas transacciones realizadas entre residentes y no residentes de un país. El saldo de la balanza de pagos, en general, está en función del régimen del tipo de cambio de la economía, ya que por ejemplo, si se encuentra equilibrada presentará saldo cero. Dentro de este factor hay que dar la relevancia al balance de servicios en el que hay que incluir y considerar servicios financieros, de construcción, de comunicaciones, de turismo y viajes, etc. Vallejo (2015).

✓ Factores temporales internacionales

El nivel económico mundial.

Es un factor principal para la organización, ya que la situación económica mundial influye en la coyuntura económica del país en cuestión, y con ello, la rentabilidad de las organizaciones; por lo que estas deben estar preparadas para asumir cualquier contingencia. Vallejo (2015).

La competencia entre las empresas.

Las empresas de fuera pueden llegar a ofrecer mejores precios o mejores productos. Ante esta competencia, la organización deberá saber adaptarse a estas nuevas condiciones; por lo que se hace necesario que las empresas deben tener en cuenta el cambio en el contexto global.

La disponibilidad de las materias primas.

Si no existen materias primas para organizar con eficacia la producción del ente, su crecimiento será menor y el precio de las materias primas tenderá a subir. Sin embargo, si existen materias primas suficientes, su precio será inferior y se podrán satisfacer el requerimiento de los clientes, obteniendo de ese modo mayores beneficios; por lo que las empresas deben desarrollar un control permanente de los inventarios. Vallejo (2015)

✓ Factores temporales a nivel nacional

El nivel de actividad económica coyuntural.

Existen una serie de componentes que determinan la situación de un país, en lo referente a la expansión, continuación o estancamiento de su actividad económica, y que afecta directamente a la empresa; por lo que las organizaciones deben estar atentos ante la coyuntura de la actividad económica que puede afectar a la empresa. Vallejo (2015).

La situación de la balanza de pagos.

La balanza de pagos recoge información sobre aquellas transacciones que se desarrollan entre residentes y no residentes de un país. El saldo de la balanza de pagos, en general, está en función del régimen del tipo de cambio de la economía, ya que por ejemplo, si se encuentra en forma equilibrada presentará saldo cero. Dentro de este factor hay que destacar el balance de servicios en el que hay que incluir y considerar servicios financieros, de construcción, de comunicaciones, de turismo y viajes, etc.; por lo que la balanza de pagos es muy importante para las decisiones a nivel país.

Los tipos de interés.

En este caso, se utilizan mecanismos como la variación del tipo de interés para tener en cuenta el grado de estabilidad económica del país; las organizaciones deben considerar cuando se hagan préstamos de las entidades financieras, el tipo de interés, para poder afrontar sus deudas sin problemas.

- Factores sociales

Según Vallejo (2015), los factores sociales son:

✓ Organización

Se refiere a la relación organizativa que tiene la empresa como la participación de **los** socios, niveles democráticos en la toma de decisiones, liderazgo y cohesión; por tanto, se determina que la organización debe ser prioridad para elevar la productividad.

✓ Capacidad empresarial

Se refiere a las empresas cuya cultura se transformó de productor a empresario; por lo que los miembros de la organización deben tener habilidades para planificar, dirigir, controlar los recursos materiales, humanos, financieros y tecnológicos.

✓ Desarrollo de productos

Empresas que se han fortalecido al realizar la diversificación de productos, innovación y diseño de empaques, selección y transformación de materias primas; por lo que los miembros de la organización deben tener en cuenta el desarrollo de productos, para elevar e incrementar a las ventas.

✓ Innovación y uso de tecnologías avanzadas:

Son las empresas sociales que hayan creado y utilicen actualmente un proceso o varios con tecnología; por lo que los miembros de la organización debe tener habilidades para planificar, dirigir, controlar los recursos materiales, humanos, financieros y tecnológicos; por lo que los miembros de la organización debe tener en cuenta innovación y uso de tecnologías avanzadas, para para elevar e incrementar a las ventas.

✓ Comercialización:

Son empresas que han logrado integrar la producción a la distribución, por lo que los miembros de la organización deben tener habilidades para planificar, dirigir, controlar los recursos materiales, humanos, financieros y tecnológicos; por lo que los miembros de la organización deben tener en cuenta la comercialización para elevar e incrementar a las ventas.

✓ Impacto social comunitario

Son empresas consideradas ejemplo en sus comunidades por ser generadoras de empleo y/o dan servicios a la comunidad, por lo que los miembros de la organización debe tener en cuenta al impacto social comunitario, para fortalecer la una relación favorable entre los dos componentes.

✓ Integración ecológica con el medio ambiente:

Son empresas comprometidas con la ecología utilizando tecnología amigable con el medioambiente; por lo que los miembros de la organización deben considerar la integración ecológica con el medio ambiente, para fortalecer la responsabilidad social ambiental.

✓ Rentabilidad y fortalecimiento financiero

Empresas que han logrado disminuir el gasto de operación y los costos de producción en forma significativa; por lo que los miembros de la organización deben optimizar la rentabilidad y el fortalecimiento financieros, para ello debe invertir en el fortalecimiento de la capacidad operativa.

✓ Integración de cadenas productivas

Son aquellas empresas que han unido sus esfuerzos para compactar la oferta; por lo que los miembros de la organización deben tener en cuenta la integración de cadenas productivas para elevar la productividad de la organización.

✓ Impacto en el desarrollo regional

Empresas que detonan vocaciones productivas locales, crean mecanismos reguladores de precios, promueven el arraigo en los habitantes; por lo que los miembros de la organización deben desarrollar actividades para generar un impacto favorable en el desarrollo regional.

- Factores tecnológicos

De acuerdo a Vallejo (2015), los factores tecnológicos, son:

La aparición de innovaciones técnicas en el mercado, tanto de producto como de procesos, van a permitir a las organizaciones ser más o menos eficientes, de modo que los factores tecnológicos de una empresa se convierten en un gran diferenciador corporativo a la hora de enfrentarse a la competencia. Tendrá mayores posibilidades de éxito una empresa que haya integrado un nuevo software que le permite agilizar el servicio de distribución (reduciendo costes y mejorando la satisfacción del cliente) que otra cuya tecnología se haya quedado obsoleta.

Los factores tecnológicos clave, el primer paso es elaborar una lista con aquellos aspectos técnicos de interés del sector, realizando un estudio de previsión a varios años vista, para poder estar preparados cuando llegue el

momento. Entre estos parámetros, se encuentran: Nivel de desarrollo tecnológico, grado de implantación de tecnologías de la información, grado de obsolescencia tecnológica, porcentaje del PIB dedicado a I+D+i, número de patentes/año, así como el impacto de internet y de las tecnologías emergentes. Vallejo (2015).

d) Análisis de costos

El análisis de los costos considera evidentemente los tres componentes del costo (mano de obra directa, la materia prima y CIF) se determinan los costos fijos, los costos variables y los gastos de administración y ventas, para el cálculo del punto de equilibrio, analizando dos periodos, definiendo el porcentaje de costos en dos productos (Chaparro y Piragua, 2015); por lo que los miembros de la organización deben tener en cuenta los análisis de los costos para reducir los costos de producción.

✓ Costos fijos

Se denominan así a aquellos gastos que permanecen constantes o casi fijos en diferentes niveles de producción y ventas, dentro de ciertos límites de capacidad y tiempo. Los costos fijos, cuyas características son si su erogación o realización se efectúa independientemente del volumen de producción o de venta. Se refieren al empleo de capacidad productiva o de eventos contractuales. Su horizonte de planeación es a largo plazo; por lo que los miembros de la organización deben tener en cuenta los costos fijos para reducir los costos de producción y de esta forma mantener la rentabilidad. Chaparro y Piragua (2015).

✓ Costos variables

Los costos variables son aquellos que sí están sujetos a variaciones en el nivel de producción o facturación de la empresa. Algunos casos de costes variables están en los insumos, las materias primas y el consumo en electricidad; por lo que los miembros de la organización deben tener en cuenta los costos variables que permiten reducir los costos de producción y, de esta forma elevar la rentabilidad. Chaparro y Piragua (2015).

✓ CIF

CIF es un término del comercio internacional (conocido como Incoterm) para referirse al costo, seguro y flete de la logística marítima o fluvial que tanto el vendedor como el comprador de una transacción comercial deben respetar y negociar.

El Incoterm CIF generalmente es usado para productos industriales de más valor y para evitar los gastos y documentos de los procesos aduaneros al comprador.

CIF es el Incoterm con mayor cobertura en términos de costo, seguro y flete. Los derechos y obligaciones de estos tres aspectos cubren diferentes etapas de la logística y del transporte.

✓ Gastos de administración y ventas

Expresión usada en el contexto de la administración, organización de la empresa, negocios y gestión.

Incluye gastos de ventas tales como remuneraciones y comisiones pagadas al personal de ventas, propaganda, promoción, etc.

Asimismo, comprende todos los gastos de administración, tales como remuneraciones del personal administrativo, Impuestos, suscripciones, etc. Chaparro y Piragua (2015).

✓ Punto de equilibrio

El equilibrio, del latín *aequilibrium*, es el estado donde dos fuerzas encontradas se compensan y se destruyen mutuamente. El equilibrio es la armonía entre cosas diversas y la ecuanimidad. Chaparro y Piragua (2015).

2.2.2 Rentabilidad

2.2.2.1 Teorías

Según Morillo (2001), la rentabilidad se refiere a que en una inversión o actividad económica, se logre incrementar las ganancias. La rentabilidad se da cuando una empresa es capaz de producir suficiente capital de trabajo, siendo los índices de rentabilidad los que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. Esteo (1998).

2.2.2.2 Indicadores

El análisis de la rentabilidad es importante, porque para poder sobrevivir se requiere producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales. Morillo (2001).

Los indicadores de la rentabilidad son:

a) Rentabilidad sobre la inversión (ROA)

Este ratio examina 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 organización sin considerar los efectos del financiamiento Ccaccya (2015).

$$ROA= \text{Utilidad neta} + \text{intereses}/\text{activo total}$$

b) Rentabilidad operativa del activo

Es el indicador que mide el éxito empresarial, considerando los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa Ccaccya (2015).

$$\text{Rentabilidad operativa del activo} = \text{Utilidad operativa}/\text{activo de operación}$$

c) Margen Comercial

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción (Ccaccya, 2015).

$$\text{Margen comercial} = \text{Ventas netas} - \text{Costos de ventas}/\text{ventas netas}$$

d) Rentabilidad neta sobre ventas

Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería Ccaccya (2015).

$$\text{Rentabilidad neta sobre ventas} = \text{Utilidad neta}/\text{ventas netas}$$

e) Rotación de activos

Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos Ccaccya (2015).

$$\text{Rotación de activos} = \text{Total de ventas} / \text{Total de activos}$$

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Para entender mejor los conceptos con los cuales se trabajó en la investigación se asumirá las definiciones de los siguientes autores:

Análisis financiero

El Análisis Financiero es como el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa. Estas Técnicas se basan principalmente en la información contenida en los estados financieros y pretenden realizar un diagnóstico de la empresa que permita obtener conclusiones sobre la marcha del negocio y su evolución futura.

Costos indirectos de fabricación (CIF)

Son todos los costos diferentes a los materiales directos y a la mano de obra directa, aunque indispensable para la fabricación de un producto. Udolkin (2015). El importe de materiales indirectos, salarios indirectos, erogaciones, aplicaciones fabriles del período, que afectan indirectamente a la producción, no siendo identificados con los productos, servicios u órdenes de fabricación concretas. Flores (2014).

Estrategias competitivas

Porter (1990) define que las estrategias competitivas, son las acciones ofensivas o defensivas de una organización para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran las respuestas determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodea a una empresa que busca obtener una rendimiento sobre la inversión.

Eficiencia

Relación entre los recursos consumidos y la producción de bienes y servicios. La eficiencia aumenta en la medida en que un mayor número de unidades se producen utilizando una cantidad dada de insumos. Una actividad eficiente maximiza el resultado de un insumo dado o minimiza el insumo de un resultado dado. Martín (2008).

Eficacia

Grado en que una actividad o programa alcanza sus objetivos, metas y otros efectos que se habían propuesto. Está relacionado a los resultados del proceso del trabajo de las empresas, debiendo comprobarse que la producción se haya cumplido en la cantidad y calidad esperadas, y, que el producto obtenido sea socialmente útil. Martín (2008).

Efectividad

Grado en el que se alcanza los objetivos, metas y otros efectos que se habían propuesto con el menor uso posible de los recursos sin afectar la calidad. Mallo (2000).

Efectividad

Define como el logro de los objetivos reconocidos de la acción cooperativa siendo determinantes de la efectividad el Equilibrio entre alicientes e incentivos y las contribuciones.

La efectividad como eficiencia, interna (maximización de utilidades) y a la efectividad política (externa) siendo determinantes de la efectividad las transacciones ambientales, dándole prioridad a los elementos externos. Asimismo, la efectividad como hacerlo bien es ser efectivo siendo determinantes de la efectividad las restricciones ambientales, metas organizacionales múltiples y conflictivas, grupos de interés, y marco temporal Cervera (2011).

Gestión de costos

Según el diccionario de la Real Academia Española, la *gestión de costos* es la “*acción y efecto de gestionar*”. No obstante, existen otras acepciones que están conformadas por los mismos rasgos semánticos, por ejemplo:

“*Acción y efecto de administrar*”.

- “*Acción que implica planificar, organizar, motivar, dirigir y controlar desde un punto de vista general; y en forma específica abarca la previsión, el orden, los propósitos, la integración de esfuerzos y la efectividad de los costos, con el fin de buscar el equilibrio en las actividades que se realizan*”.

Guzmán (2014) indica que la gestión de los costos involucra todos los procesos indispensable para la estimación, presupuestario, y control de los costos del proyecto, y que este se encuentre dentro del presupuesto aprobado. Chaparro y Piragua (2015). Por su parte, Valenzuela (2008) indica que la gestión de costos implica manejar efectivamente el costo del proyecto, y que por lo tanto se hace crucial ejecutar una planificación de los recursos involucrados para dicho fin, estimar el costo de uso, realizar una preparación del proyecto, a su vez manejar la tesorería y no menos importante realizar un efectivo control de las variaciones que se presenten en los desembolsos del presupuesto. Chaparro y Piragua (2015).

Según Matz (1962) citado por Hervas y Ponce (2007) para crear un sistema de gestión de costos es indispensable conocer a profundidad la estructura de la compañía, sus procesos y la información necesaria. De esas pautas generales nacen las necesidades básicas que deben ser cubiertas para poder encontrar la información necesaria para crear un sistema adecuado.

De acuerdo a Chirinos y Rodríguez (2005), el costo es una de las herramientas más valiosas con las que cuenta un ente para ejecutar una adecuada gestión de sus recursos. Contar con una adecuada información de costos le permitirá a la empresa determinar qué productos son rentables y cuáles no lo son, hasta donde se pueden bajar los precios de venta para enfrentar a la

competencia sin obtener pérdidas, y evitar que se tomen decisiones basadas en la intuición o la experiencia.

Gestión de costos

Guzmán (2014) sostiene que la gestión de los costos involucra todos los procesos vitales para la estimación y control de los costos del proyecto, y que este se encuentre dentro del presupuesto aprobado. La gestión de costos define los distintos componentes en la cadena de valor, que sirve para corregir las direcciones internas de la empresa y maquinarse sobre el entorno externo. Chaparro (2015).

Gestión estratégica de costos

Según Bromwich (1990), define a la Gestión estratégica de costos, como la provisión y análisis de la información financiera sobre el mercado de productos de la empresa, la estructura de costos, los costos de los competidores, el monitoreo de las estrategias de la empresa y la de sus competidores en esos mercados sobre un número de periodos.

Materiales directos (MD)

Una de las necesidades más importantes a las que se ven enfrentadas las empresas es determinar las cantidades que deben comprar de sus materiales; por ello resulta vital e indispensable realizar un análisis de costos, ya que en ocasiones los costos de las materias primas y los insumos pueden representar porcentajes significativos de todas las erogaciones de la organización. Por esta razón, la administración del inventario es una parte importante en la planeación de beneficios para compañías manufactureras y de comercialización. Horngren (2006, p. 691).

Mano de obra directa (MOD).

La mano de obra conforma uno de los rubros más importantes a tener en cuenta dentro de las organizaciones, debido a la influencia significativa que esta puede llegar a tener en un momento dado sobre los costos de un producto; es

decir, pueden impactar de una manera positiva o negativa los estados financieros de las empresas, reflejándose en variables como las utilidades o la rentabilidad. Uribe (2011)

El control de los costos de la mano de obra implica los procedimientos satisfactorios para la selección, contratación, capacitación, asignación de los operarios para los trabajos y condiciones de empleo de los trabajadores. Palomino (2016, p.125)

Mano de obra directa (MOD)

“Está representada por los trabajadores que participan directamente en la elaboración del producto”. Udolkin (2015, p.35).

Materiales directos (MD)

Son aquellos materiales que físicamente forman parte del producto o que se consumen en el proceso; no obstante, están identificados directamente con el objeto de costos. Udolkin (2015, p.35).

Según Giner y Ripoll (2009) afirma que en los costos de los materiales se encuentran los costos de todas las materias primas, insumos y suministros necesarios para la elaboración de los productos Uribe (2011, p.50).

Planificación estratégica y financiera integrada

Según MacLeod (2002), con la planificación Estratégica y Financiera Integrada, las organizaciones habrán desarrollado una herramienta que no sólo sirve como una revisión de la realidad, sino que también es útil como base para el desarrollo del plan operativo anual, el establecimiento de metas de recaudación cuantificables y prioridades para los años venideros, y para la medición del éxito de la organización.

Rentabilidad

Según Zamora, (2008) la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Rentabilidad económica y financiera

Según Eslava (2008), la rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return en equity* (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.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente estudio se considera el enfoque mitológico cuantitativo, es aquel que se fundamenta en los métodos cuantitativos, utilizan valores cuantificables, números para analizar y comprobar información y datos. Ander-Egg (1995).

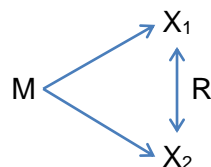
3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es básica o fundamental, porque está orientada a brindar nuevos conocimientos, proporcionando renovadas teorías e innovadores conceptos sobre la gestión estratégica de costos y la rentabilidad. Carrasco (2009).

3.1.2 Diseño de Investigación:

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014), la presente investigación es de diseño no experimental.

Asimismo, el nivel de investigación es correlacional; porque estudia la relación entre las variables 1 y 2, es decir estudia la correlación entre: gestión estratégica de costos y la rentabilidad.



Donde:

M : Muestra

X₁ : Gestión estratégica de costos

X₂ : Rentabilidad

R : Relación entre ambas variables

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

3.2.1 Población

La población de estudio estuvo representada por el personal que labora en PROPESUR S.A., siendo un total de 21.

3.2.2 Muestra

En el presente estudio no fue necesario obtener muestra, se trabajó con toda la población.

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Para desarrollar un análisis exhaustivo del estudio, se ha determinado adecuadamente las dimensiones y los indicadores, que a continuación se indica:

Identificación de variables

- Gestión estratégica de costos
- Rentabilidad

Caracterización de las variables:

Variable 1:

Gestión estratégica de costos

Dimensiones

Dimensión 1: Evaluación interna

Indicadores

Capacidad directiva

Capacidad competitiva

Capacidad financiera

Capacidad tecnológica

Capacidad del talento humano

Dimensión 2: Análisis financiero

Indicadores:

- Rentabilidad
- Productividad
- Margen de utilidad
- Liquidez

Dimensión 3. Evaluación externa

- Factores económicos
- Factores sociales
- Factores tecnológicos
- Factores competitivos

Dimensión 4: Análisis de costos

- Costos fijos
- Costos variables
- CIF
- Gastos administrativos y ventas
- Punto de equilibrio

Variable 2:

Rentabilidad

Dimensiones

Dimensión 1: Rentabilidad patrimonial

Indicadores

- Rentabilidad patrimonial año 2014
- Rentabilidad patrimonial año 2015
- Rentabilidad patrimonial año 2016
- Rentabilidad patrimonial año 2017

Dimensión 2: Rentabilidad sobre los activos

Indicadores

- Rentabilidad sobre los activos año 2014
- Rentabilidad sobre los activos año 2015
- Rentabilidad sobre los activos año 2016
- Rentabilidad sobre los activos año 2017

Dimensión 3: Rentabilidad de las ventas netas

Indicadores

- Rentabilidad de las ventas netas 2014
- Rentabilidad de las ventas netas 2015
- Rentabilidad de las ventas netas 2016
- Rentabilidad de las ventas netas 2017

Dimensión 4: Margen bruto

Indicadores

- Margen bruto año 2014
- Margen bruto año 2015
- Margen bruto año 2016
- Margen bruto año 2017

Definición operacional de las variables

La siguiente tabla muestra las variables, indicadores, unidad/categoría y la escala correspondiente según la variable.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Los instrumentos que se aplicaron en este trabajo de estudio son los siguientes:

a) Técnicas para la recolección de datos

Encuesta

En el presente estudio se utilizó la encuesta para evaluar la gestión estratégica de costos de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna.

Análisis documental

En el presente estudio se utilizó el análisis documental para evaluar la rentabilidad del periodo 2014-2017 de la empresa PROPESUR S.A. – Tacna.

b) Instrumentos para recolección de datos

Cuestionario

En el presente estudio se utilizó el cuestionario para evaluar la gestión estratégica de costos de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna.

Ficha de análisis documental

En el presente estudio se utilizó la ficha de análisis documental para evaluar la rentabilidad del periodo 2014-2017 de la empresa PROPESUR S.A. – Tacna. Estrategia de costos de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna.

Validez y confiabilidad

Con respecto al cuestionario, se ha sometido a expertos, utilizando el tipo de validez de contenido; así como también la confiabilidad a través del Alfa Cron Bach, ver anexos.

3.5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Para el tratamiento de datos se utilizó el paquete estadístico SPSS versión 23.0, en español, para ello previamente los datos serán llevados a una hoja Excel.

El análisis de datos implicó las siguientes técnicas estadísticas: Tablas de frecuencias y figuras estadísticas.

Para el desarrollo metodológico se tuvo en cuenta 4 momentos que se describe a continuación:

Primer momento

Se consideró las variables gestión estratégica de costos y rentabilidad. Para la primera variable se elaboró un cuestionario, con 39 ítems y la guía de análisis documental para la segunda variable.

Segundo momento

Se procedió a procesar los datos en el paquete estadístico SPSS versión 23.0, y se procedió a ejecutar la función de re categorización del SPSS, para obtener resultados a nivel de variables, dimensiones e indicadores, para caracterizarlos.

Tercer momento

Se consideró en este momento la presentación de las tablas y figuras, con una interpretación cuantitativa y cualitativa.

Cuarto momento

Se procedió a desarrollar la contrastación de las hipótesis, basado en los objetivos, según Campos (2003) uniendo los resultados de la primera variable: gestión estratégica de costos y la rentabilidad.

CAPÍTULO IV

MARCO FILOSÓFICO

Respecto al marco teórico-filosófico en que se sustenta la presente investigación, está comprendido en el Paradigma Positivista que se considera que solo los datos observables pueden ser objeto de conocimiento.

En la actualidad la estabilidad económica de las empresas industriales, ha propiciado el clima necesario para que en el mercado industrial que está especializada en la comercialización, se produzcan cambios que estén enfocados proactivamente, a la iniciación de nuevos métodos de producción, en los cuales debe prevalecer el alcance económico desde la perspectiva productiva, la permite mejorar la rentabilidad de la organización que conlleva al éxito.

Es importante mantener una estrategia de costos y así poder competir en el entorno cambiante de hoy las empresas requiere contar con información sobre los costos que les permita tomar decisiones estratégicas y operativas en forma acertada. Contar con este tipo de información de manera precisa y oportuna sirve de base a la alta dirección y la gerencia de una empresa para buscar maximizar su rendimiento.

Asimismo, las variables están referidas a la gestión estratégica de costos, la unidad de análisis son el personal de la empresa de PROPESUR, así como los registros de la rentabilidad de los estados financieros y los criterios metodológicos que maniobran están sujetos coherentemente al pensamiento filosófico que se tiene de la administración y de la investigación científica, como disciplina y como objeto de ella misma. Teniendo en cuenta que la presente investigación está enmarcada en la concepción filosófica positivista, se identificará y enfocará las variables y unidades de análisis, así como se

recolectará, analizará los datos necesarios y utilizará los criterios metodológicos que se considere pertinente.

Es más, el marco filosófico alrededor del cual se desarrolla la tesis, se fundamenta en las relaciones directas que las características propias de la gestión estratégica de costos y la rentabilidad obre las diferentes decisiones o acciones en la dinámica propia de sus tareas diarias y su relación con el personal de la empresa PROPESUR.S.A.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1 PRESENTACIÓN

En el presente capítulo se consideran los resultados a nivel de variables, dimensiones e indicadores, que se han obtenido después de haber procesado los datos provenientes de la recolección de información, mediante la estadística descriptiva, con el objetivo de contrastar la hipótesis siguiente:

La gestión estratégica de costos se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 201-2017.

5.2 PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para contrastar la hipótesis, primero se ha elaborado un instrumento para cada variable, para la variable gestión estratégica de costos, el instrumento fue un cuestionario, y para la variable rentabilidad se consideró el instrumento guía de análisis documental. Se procesó en el SPSS 23.00, y se obtuvo los resultados de la variable gestión estratégica de costos, a nivel de variables, dimensiones e indicadores, para caracterizarlos, usando la función de recategorización. Y con respecto a la segunda variable, los resultados de los ratios financieros, contablemente. Posteriormente, los resultados se unen para responder las preguntas de investigación, a través de la contrastación de hipótesis.

5.2.1 Análisis de la variable 1

5.2.1.1 Gestión estratégica de costos

Tabla 1

Gestión estratégica

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	12	57,1
Regular	6	28,6
Bajo	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 1 y Figura 1, del personal que labora en PROPEUR encuestados, el 57,1 % manifiesta que la gestión estratégica de costos es alta, el 28,6 % manifiesta que es regular y el 14,3 % manifiesta que es bajo; por lo que se determina probablemente que la indicada empresa desarrolla una adecuada gestión estratégica de costos, con una correcta estructura de costos, que coadyuva a direccionar las capacidades internas, por lo que tendrá una ventaja competitiva, sostenible, y permitirá mantener la rentabilidad.

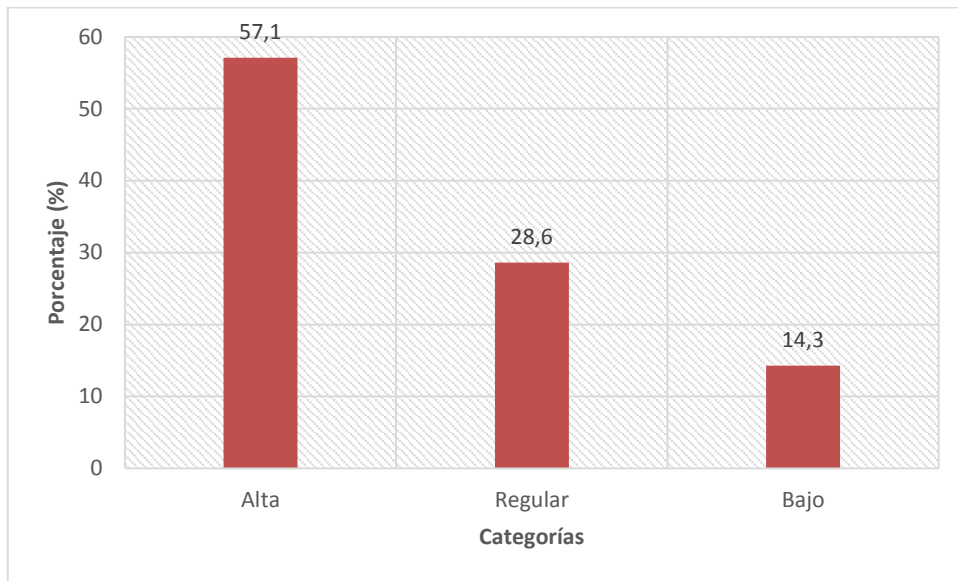


Figura 1. Gestión estratégica

Fuente: Elaboración propia

Dimensión: Evaluación Interna

Tabla 2

Evaluación interna

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	11	52,4
Regular	7	33,3
Bajo	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 2 y Figura 2, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 52,4 % manifiesta que la evaluación interna es alta, el 33,3 % manifiesta que es regular y el 14,3 % manifiestan que es bajo; por lo que se indica probablemente que la evaluación interna permite mejorar la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos, de ahí que los costos se hayan convertido en un instrumento de decisión estratégica, que eleva la satisfacción de los clientes. Asimismo, los costos son analizados de forma organizada, proporcionando información relevante para que la empresa conserve la competitividad.

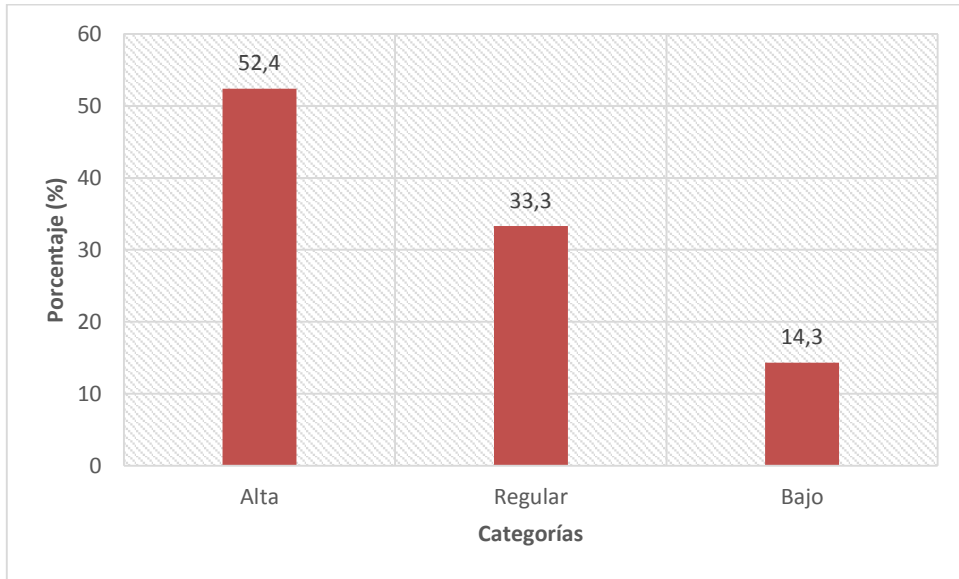


Figura 2. Evaluación interna

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Capacidad directiva

Tabla 3

Capacidad directiva

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	14	66,7
Regular	5	23,8
Bajo	2	9,5
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 3, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 66,7 %, que representa 14 trabajadores, manifiesta que la capacidad directiva es alta; el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que es regular y el 9,5 % que representa solo 2 trabajadores manifiesta que es bajo; por tanto, se indica que tal vez, la empresa tiene suficiente capacidad directiva, es decir, tiene la habilidad para transformar continuamente el conocimiento y las ideas en nuevos productos, procesos y sistemas que benefician a las empresas y a sus grupos de interés, la habilidad para desarrollar nuevos productos y/o mercados, alineando una orientación estratégica innovadora con comportamientos y procesos novedosos en los costos de producción.

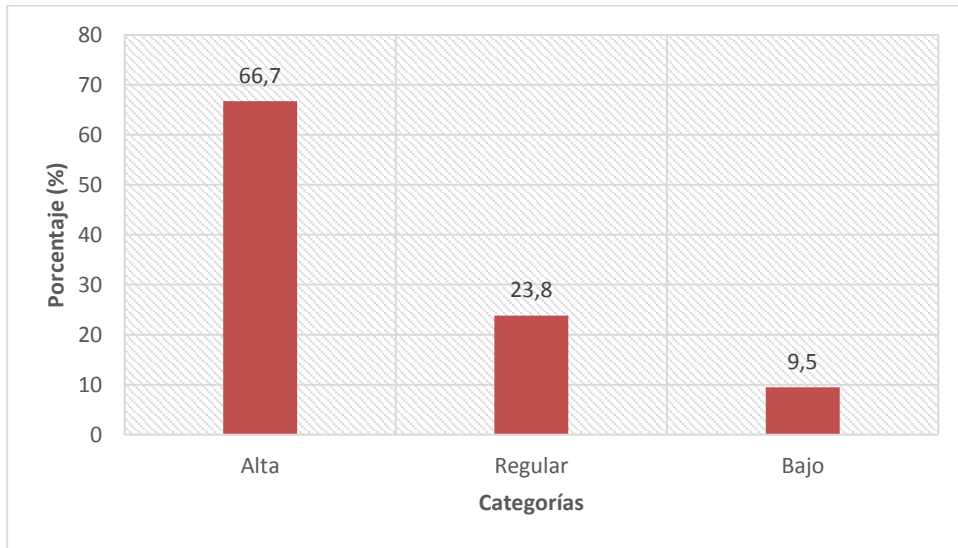


Figura 3. Capacidad directiva

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Capacidad competitiva

Tabla 4
Capacidad competitiva

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	13	61,9
Regular	8	38,1
Bajo	0	0,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 4 y Figura 4, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 61,9 %, que representa 13 trabajadores, manifiesta que la capacidad competitiva es alta y el 38,1 %, que representa 8 trabajadores, manifiestan que es regular; por tanto, se indica que la empresa demuestra capacidad competitiva; por lo que se determina que la indicada empresa logra obtener rentabilidad en el mercado frente a sus otros competidores, ya que se refleja en la relación entre la calidad y el coste del producto, el nivel de precios de los insumos, así como el nivel de salarios en el país producto. La empresa demuestra lealtad en el proceso de producción para la satisfacción del cliente. La empresa cuenta con disponibilidad de materia prima e insumos oportunamente. Los precios del producto que ofrece la empresa son competitivos.

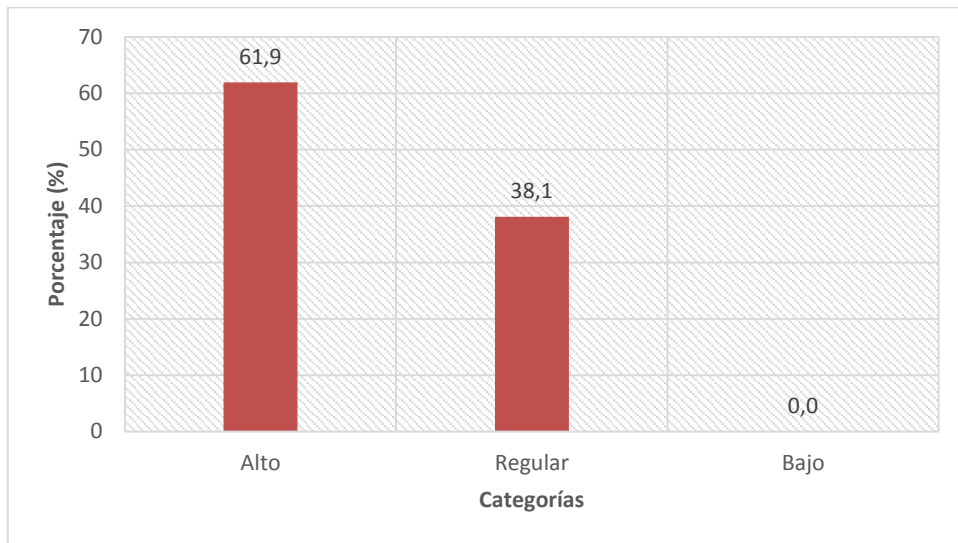


Figura 4. Capacidad competitiva

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Capacidad financiera

Tabla 5
Capacidad Financiera

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	12	57,1
Regular	5	23,8
Bajo	4	19,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 5 y Figura 5, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 57,1 %, que representa 12 trabajadores, manifiesta que la capacidad financiera es alta; el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que es regular y el 19 %, que representa 4 trabajadores, manifiesta que la capacidad financiera se encuentra en un nivel regular; por lo que se deduce que la empresa puede cumplir con todas sus obligaciones sin importar su plazo; debido a que puede liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar dicha situación en el futuro.

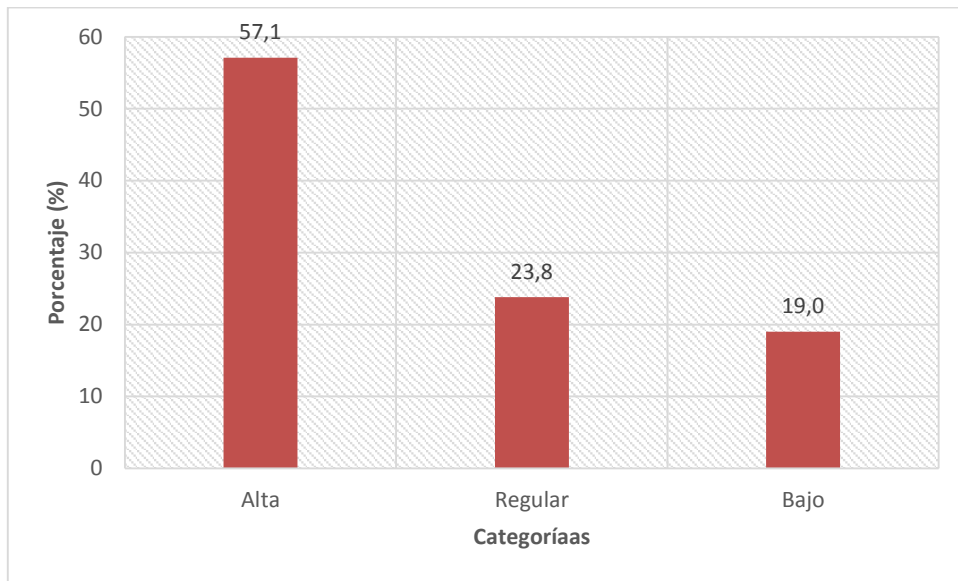


Figura 5. Capacidad financiera

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Capacidad tecnológica

Tabla 6

Capacidad tecnológica

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	13	61,9
Regular	8	38,1
Bajo	0	0,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 6 y Figura 6, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 61,9 %, que representa 13 trabajadores, manifiestan que la capacidad tecnológica es alta y el 38,1 % que representa 8 trabajadores, manifiesta que es regular; por lo que se determina que la indicada empresa posee un conjunto de conocimientos y habilidades que dan sustento al proceso de producción; por lo que se trata de un factor de producción que envuelve todo el proceso productivo, en todas sus etapas; todo contribuye a fortalecer la gestión estratégica de costos, en cuanto a las distintas actividades que componen la cadena de valor de la empresa.

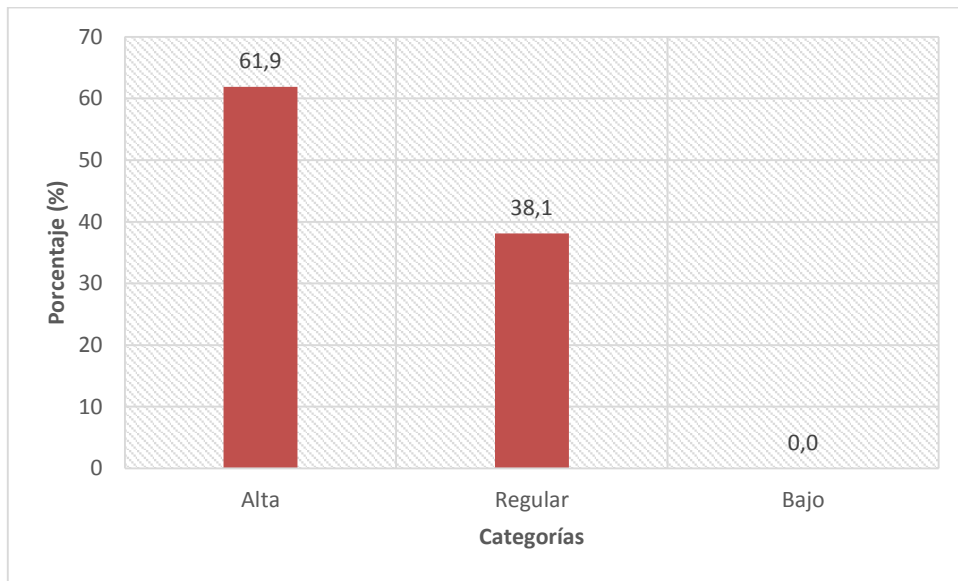


Figura 6. Capacidad tecnológica

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Capacidad de talento humano

Tabla 7

Capacidad de talento humano

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	15	71,4
Regular	4	19,0
Bajo	2	9,5
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 7 y Figura 7, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 71,4 %, que representa 15 trabajadores manifiesta que la capacidad de talento humano es alta; el 19 %, que representa 4 trabajadores, manifiesta que es regular y el 9,5 %, que representa 2 trabajadores, manifiesta que es bajo; por lo que se indica que la empresa desarrolla una capacidad del talento humano, en cuanto al fortalecimiento de la capacitación del personal, donde se considera los conocimientos, habilidades, así como las actitudes, que permitirá a los recursos humanos realizar un análisis de costo estratégico y descubrir de un modo razonable la estructura de costos del competidor y monitorear el cambio de esta en el tiempo.

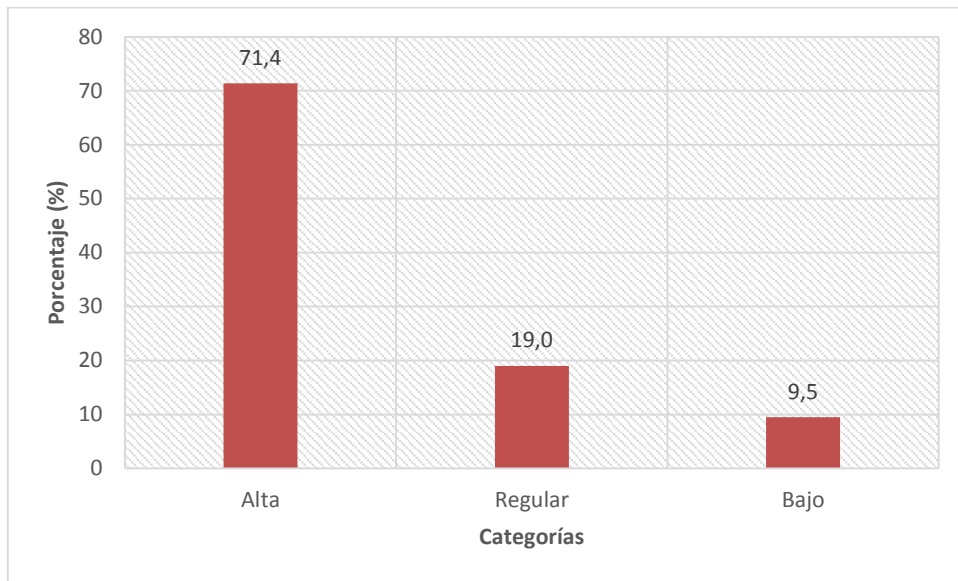


Figura 7. Capacidad de talento humano

Fuente: Elaboración propia

Dimensión: Análisis Financiero

Tabla 8

Análisis financiero

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	10	47,6
Regular	7	33,3
Bajo	4	19,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 8 y Figura 8, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 47,6 %, que representa 10 trabajadores, manifiesta que el análisis financiero es alto; el 33,3 %, que representa 7 trabajadores, manifiesta que es regular y el 19 %, que representa 4 trabajadores, manifiesta que es bajo; por tanto, se indica que los miembros de la organización desarrollan un buen análisis financiero y, de esta forma, podrán elevar la rentabilidad.

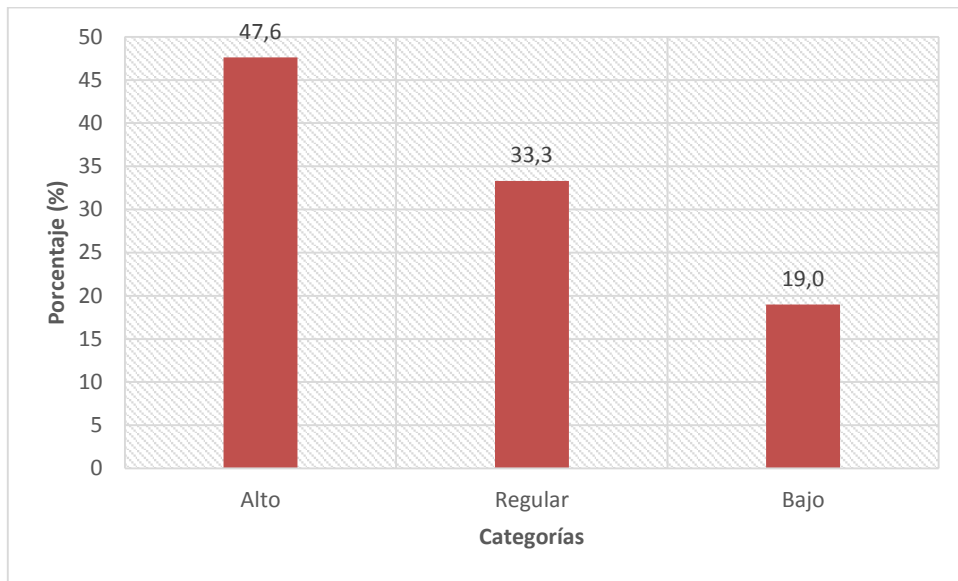


Figura 8. Análisis financiero

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Rentabilidad

Tabla 9

Rentabilidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	13	61,9
Regular	5	23,8
Bajo	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 9 y Figura 9, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 61,9 %, que representan 13 trabajadores, manifiesta que la rentabilidad es alta; el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que es regular y el 14,3 %, que representa 3 trabajadores, manifiestan que es bajo; por lo que se determina que la gestión estratégica de costos contribuye a elevar la rentabilidad, por lo que se determina que la organización deberá desarrollar buenas prácticas empresariales, que coadyuvará mantener la empresa en marcha.

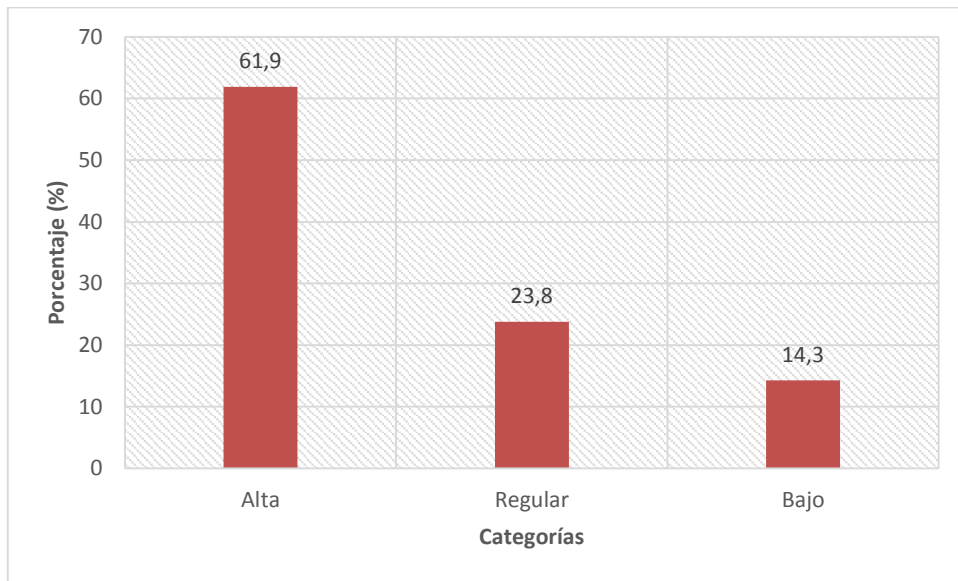


Figura 9. Rentabilidad

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Productividad

Tabla 10

Productividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	15	71,4
Regular	6	28,6
Bajo	0	0,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 10 y Figura 10, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 71,4 , que representa 15 trabajadores, manifiesta que la productividad es alta y el 28,6 %, que representa 6 trabajadores manifiesta que es regular; por lo que se determina que la capacidad o el nivel de producción se incrementa por el desarrollo de una correcta gestión estratégica; por tanto, se indica que se logra cumplir el objetivo: Establecer cómo la evaluación interna se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. – Tacna.

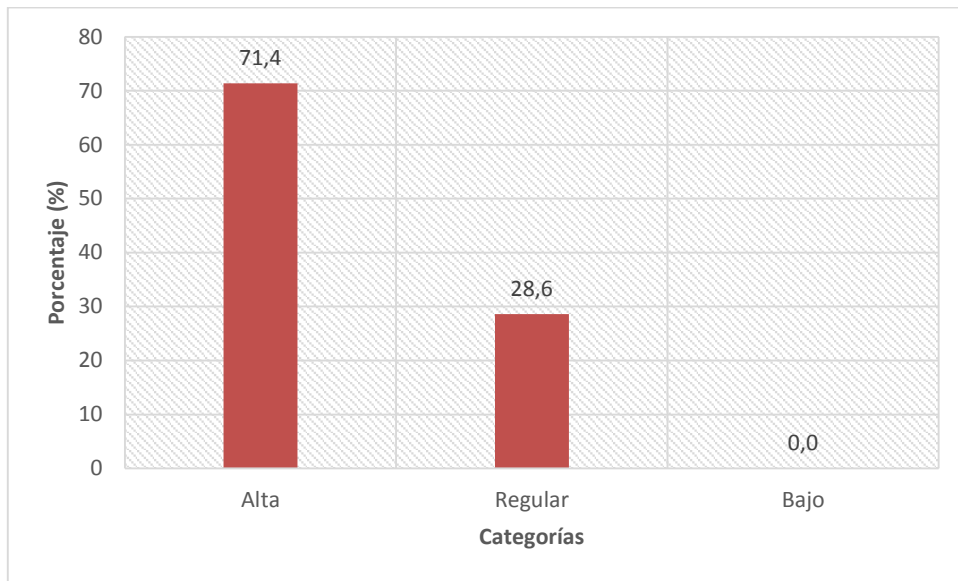


Figura 10. Productividad

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Margen de utilidad

Tabla 11

Margen de utilidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	14	66,7
Regular	7	33,3
Baja	0	0,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 11 y Figura 11, del personal que labora en PROPESUR, encuestados, el 66,7 %, que representan 14 trabajadores, manifiesta que el margen de utilidad es alta y el 33,3 %, que representa 7 trabajadores, manifiesta que es regular; por lo que se determina que el margen de utilidad contribuye a afrontar sus pasivos, y ejecutar inversiones.

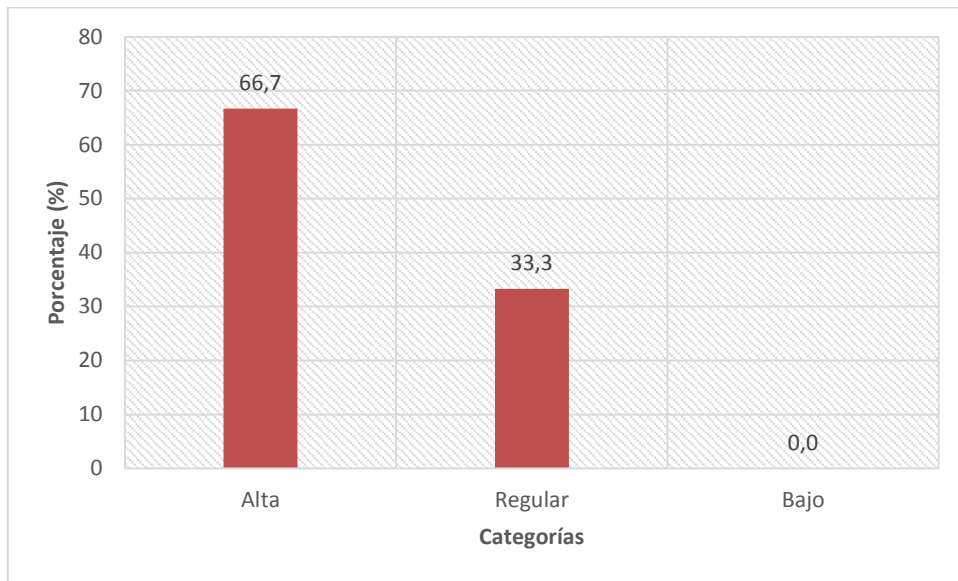


Figura 11. Margen de utilidad

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Liquidez

Tabla 12

Liquidez

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	11	52,4
Regular	6	28,6
Baja	4	19,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 12 y Figura 12, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 52,4 %, que representa 11 trabajadores, manifiesta que la liquidez es alta; el 28,6 %, que representa 6 trabajadores manifiesta que es regular y el 19 %, que representa 4 trabajadores, manifiesta que es baja; por tanto se determina que la empresa desde mantener la liquidez que coadyuva en alguna medida a cumplir con el pago de sus pasivos ya sea a corto y largo plazo.

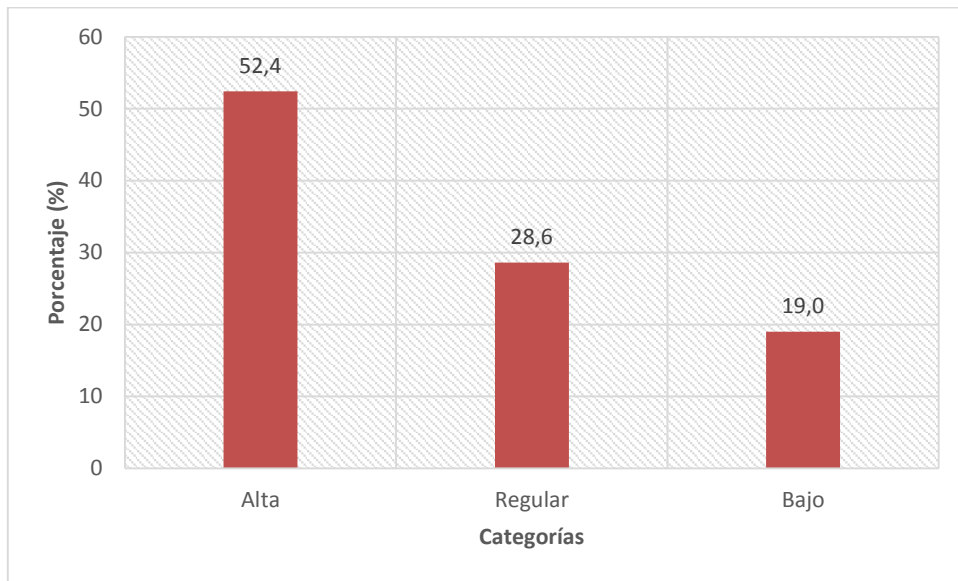


Figura 12. Liquidez

Fuente: Elaboración propia

Dimensión: Evaluación Externa

Tabla 13

Evaluación externa

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	14	66,7
Regular	6	28,6
Baja	1	4,8
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 13 y Figura 13, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 66,7 %, que representan 14 trabajadores, manifiesta que la evaluación externa es alta; el 28,6 %, que representan 6 trabajadores, manifiesta que es regular y el 4,8 %, que solo representa un trabajador, manifiesta que es baja; por lo que se determina que la evaluación externa contribuye a que se determine adecuadamente sobre todo los factores económicos y factores sociales.

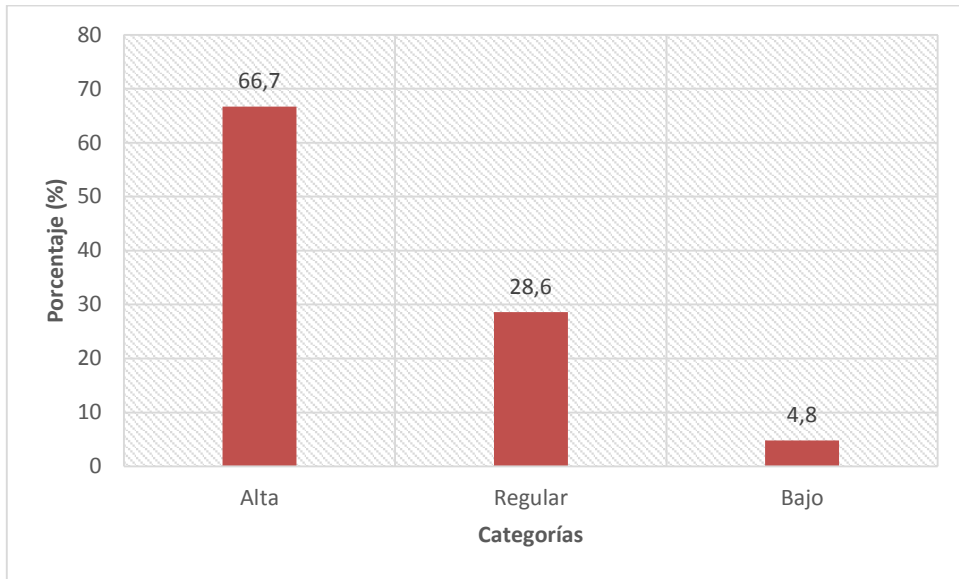


Figura 13. Evaluación externa

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Factores económicos

Tabla 14

Factores económicos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Altos	11	52,4
Regulares	7	33,3
Bajos	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 14 y Figura 14, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 52,4 % que representa 11 trabajadores manifiesta que los factores económicos tienen una alta incidencia en la organización, el 33,3 % que representa 7 trabajadores del grupo manifiestan que tiene una incidencia regular y el 14,3 %, que representa 3 trabajadores, manifiesta que tiene una baja incidencia; por tanto, se deduce que los miembros de la organización deben tomar en cuenta los factores económicos para desarrollar un plan de mejora para enfrentar los posibles problemas que se le pueda presentar.

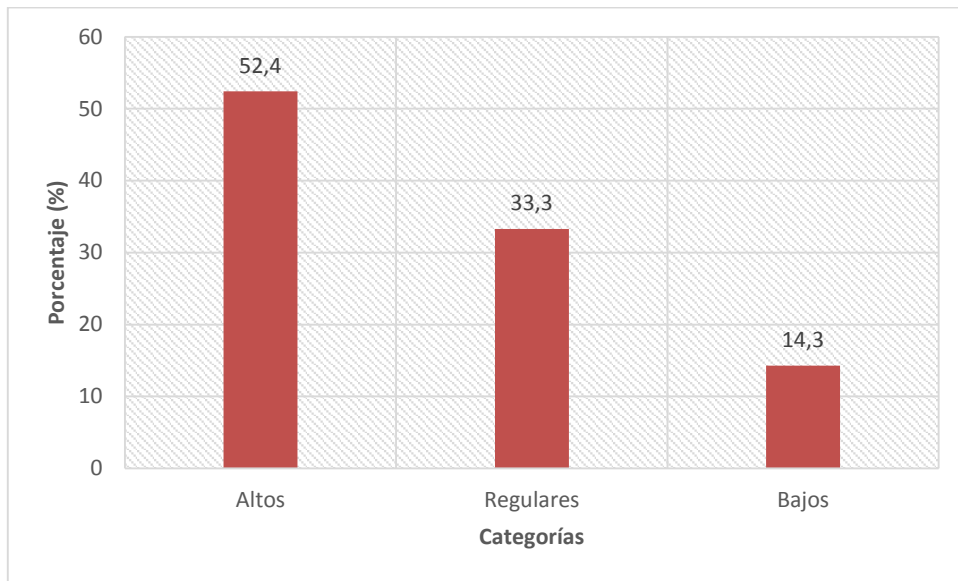


Figura 14. Factores económicos

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Factores sociales

Tabla 15

Factores sociales

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Altos	13	61,9
Regulares	5	23,8
Bajos	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 15 y Figura 15, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 61,9 %, que representa 13 trabajadores manifiesta que los factores sociales tienen una alta incidencia en la organización; el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que tiene una incidencia regular, y el 14,3 %, que representa 3 trabajadores indica que tiene una baja incidencia; por lo que se deduce que los miembros de la organización deben tomar en cuenta los factores sociales para que la empresa sepa cómo mantenerse en marcha.

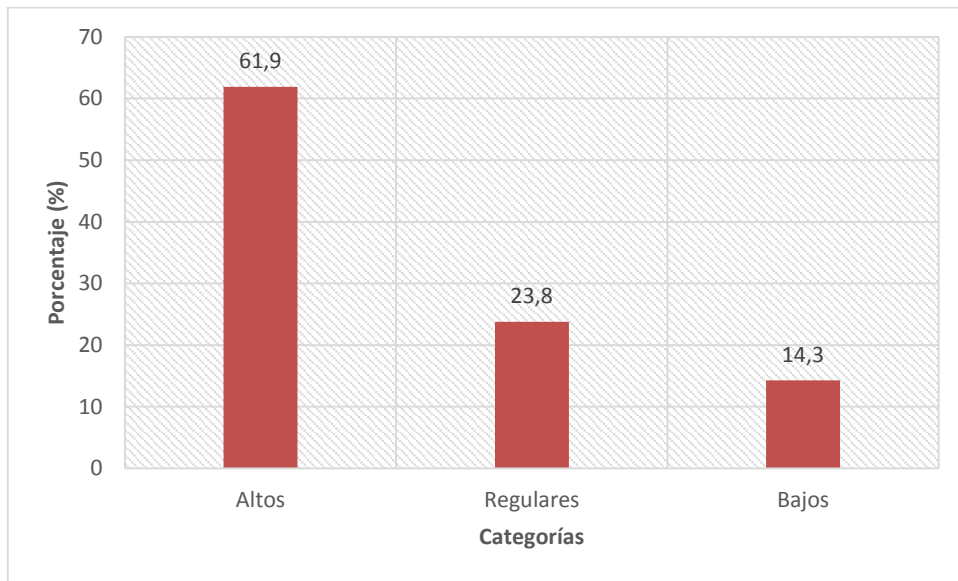


Figura 15. Factores sociales

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Factores tecnológicos

Tabla 16

Factores tecnológicos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Altos	12	57,1
Regulares	6	28,6
Bajos	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 16 y Figura 16, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 57,1 %, que representa 12 trabajadores, manifiestan que los factores tecnológicos tienen una alta incidencia en la organización, el 28,6 %, que representa 6 trabajadores, manifiesta que tienen una regular incidencia y el 14,3 %, que representa 3 trabajadores, manifiesta que tienen una baja incidencia; por tanto, los miembros de la organización deben considerarlo con los factores tecnológicos como por ejemplo invertir en equipos de última generación.

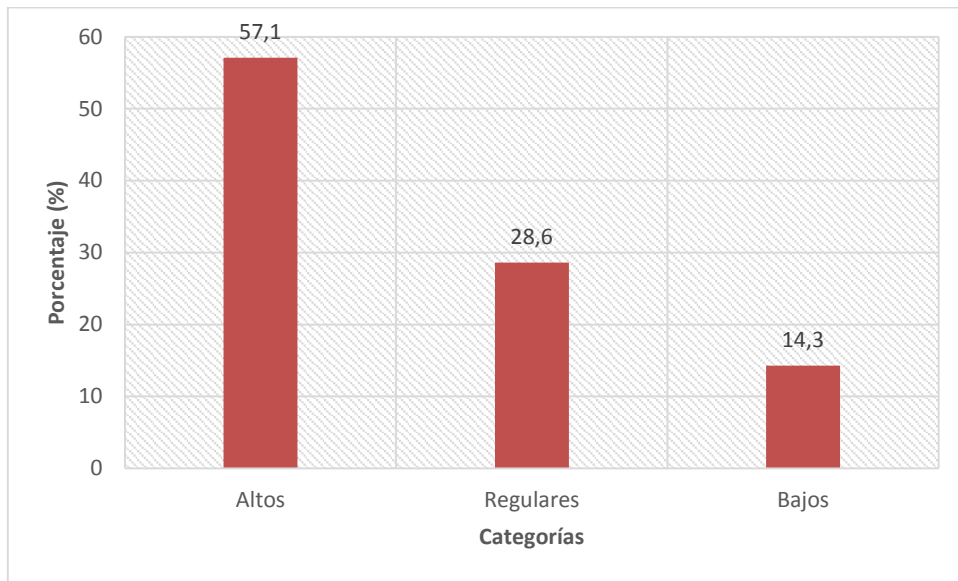


Figura 16. Factores tecnológicos

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Factores competitivos

Tabla 17
Competitivas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	10	47,6
Regular	6	28,6
Bajo	5	23,8
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 17 y Figura 16, que del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 47,6 %, que representan 10 trabajadores, manifiesta que los factores competitivos tienen una alta incidencia; el 28,6 %, que representa 6 trabajadores, manifiesta que tienen una regular incidencia y el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que tiene una baja incidencia; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta la dimensión competitiva para marcar la diferencia entre las empresas del mismo giro del negocio.

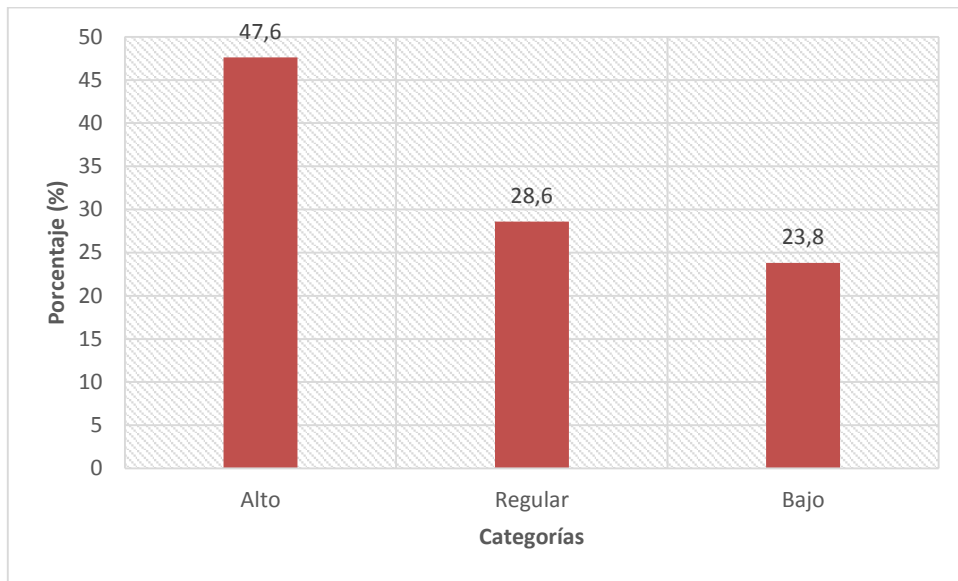


Figura 17. Competitivas

Fuente: Elaboración propia

Dimensión: Análisis de costos

Tabla 18

Análisis de costos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	13	61,9
Regular	8	38,1
Bajo	0	0,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 18 y Figura 18, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 61,9 % manifiesta que el análisis de costos es alto y el 38,1 % manifiesta que es regular; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el análisis de los costos para optimizar los costos de producción y elevar de esta manera la rentabilidad.

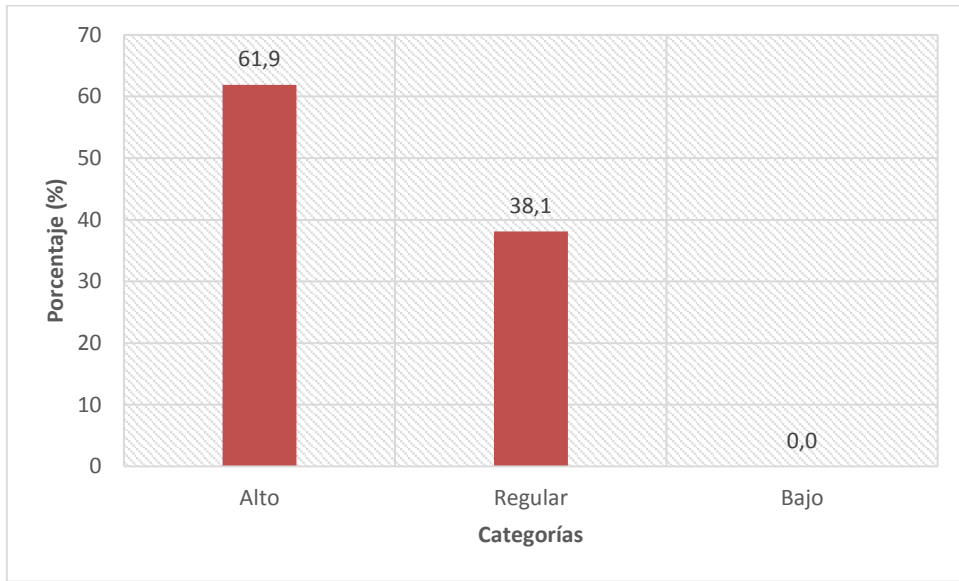


Figura 18. Análisis de costos

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Costos fijos

Tabla 19

Costos fijos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	11	52,4
Regular	7	33,3
Bajo	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se aprecia en la Tabla 19 y Figura 19, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 52,4 %, que representa 11 trabajadores, manifiesta que el costo fijo es alto; el 33,3 %, que representa 7 trabajadores, manifiesta que es regular y el 14,3 %, que representa 3 trabajadores, manifiesta que es bajo. Por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta los costos fijos, para reducir los costos de producción y elevar la rentabilidad.

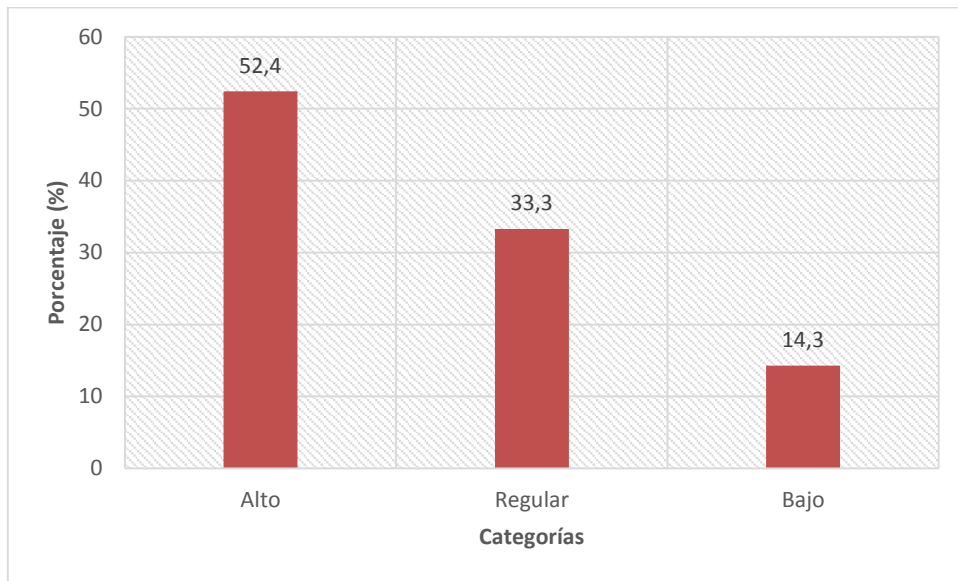


Figura 19. Costos fijos

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Costos variables

Tabla 20

Costos variables

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Altos	14	66,7
Regulares	5	23,8
Bajos	2	9,5
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Interpretación

Como se aprecia, en la Tabla 20 y Figura 20, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 66,7 %, que representa 14 trabajadores, manifiesta que los costos variables son altos; el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que son regulares y el 9,5 %, que representa 2 trabajadores, manifiesta que son bajos; por tanto, tal vez los miembros de la organización deben tomar en cuenta los costos variables, para elevar la rentabilidad.

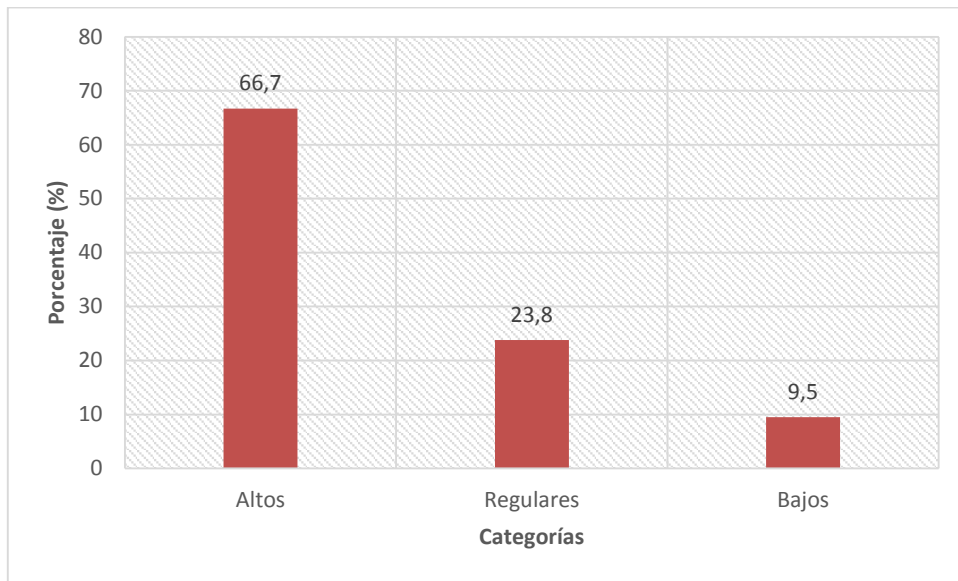


Figura 20. Costos variables

Fuente: Elaboración propia

Indicador: CIF

Tabla 21

CIF

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	11	52,4
Regular	6	28,6
Bajo	4	19,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 21 y Figura 21, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 52,4 %, que representan 11 trabajadores, manifiestan que el CIF es alto; el 28,6 %, que representan 6 trabajadores, manifiesta que es regular y el 19 %, que representa 4 trabajadores, manifiesta que es bajo; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el CIF en el momento de las compras de las materias primas, y de esta forma se pueda reducir costos.

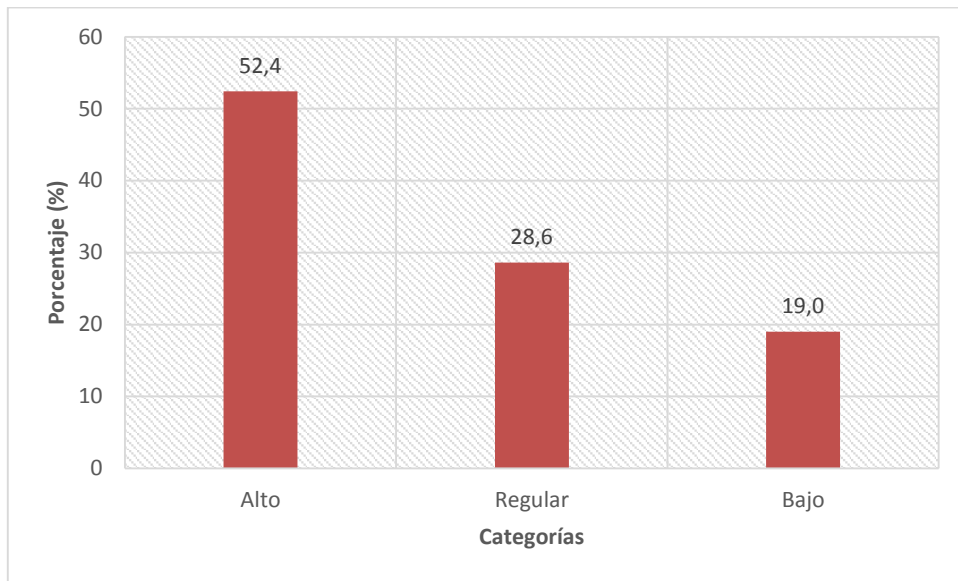


Figura 21. CIF

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Gastos de administración y ventas

Tabla 22

Gastos de administración y ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	13	61,9
Regular	5	23,8
Bajo	3	14,3
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa, en la Tabla 22 y Figura 22, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 61,9 %, que representa 13 trabajadores, manifiestan que los gastos de administración y ventas es alto; el 23,8 %, que representa 5 trabajadores, manifiesta que es regular y el 14,3 %, que representa 3 trabajadores, manifiesta que es bajo; por tanto, los miembros de la organización deben considerar los gastos de administración y ventas, para elevar la rentabilidad.

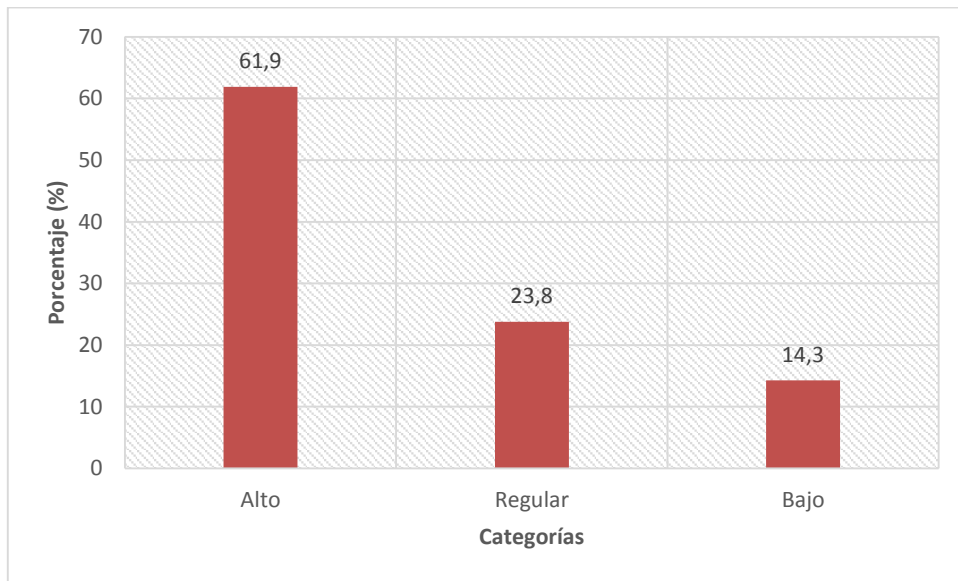


Figura 22. Gastos de administración y ventas

Fuente: Elaboración propia

Indicador: Punto de equilibrio

Tabla 23

Punto de equilibrio

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alto	14	66,7
Regular	7	33,3
Bajo	0	0,0
Total	21	100,0

Fuente: Matriz de sistematización de datos

Interpretación

Como se observa en la Tabla 23 y Figura 23, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 66,7 %, que representan 14 trabajadores, manifiesta que el punto de equilibrio es alto y el 33,3 %, que representan 7 trabajadores, manifiesta que es regular; por lo que, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el punto de equilibrio para determinar adecuadamente el punto de equilibrio, y de esta forma optimizar la rentabilidad.

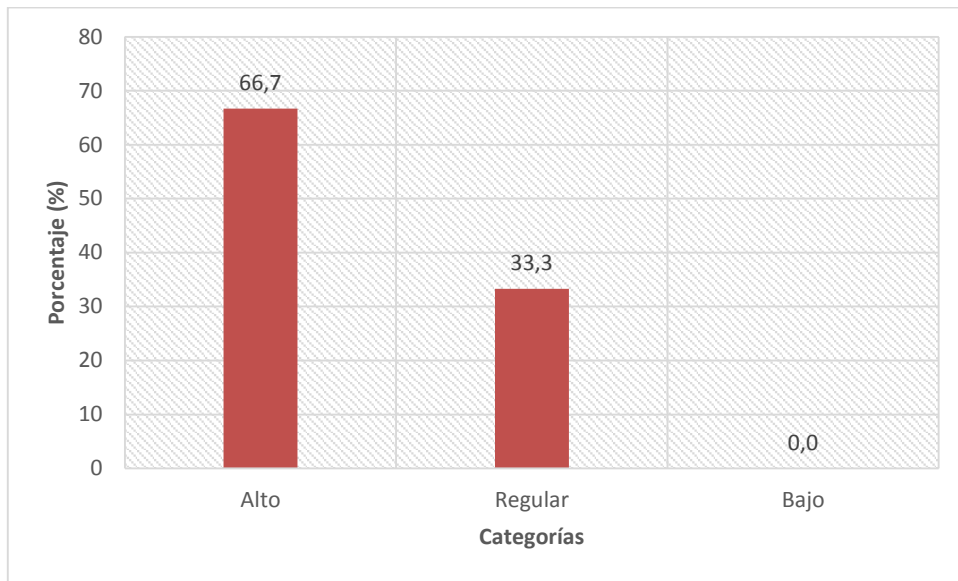


Figura 23. Punto de equilibrio

Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Análisis de la variable dependiente: Rentabilidad

Tabla 24

Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2014

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2014	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	0,1872*100= 18,72%	<u>59 339</u> 316 980	Rentabilidad= $\frac{\text{Utilidad (o pérdida neta)}}{\text{Patrimonio}}$	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	0,1227*100= 12,27%	<u>59 339</u> 316 980	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	0,1003*100= 10,03%	<u>59 339</u> 591 700	Rentabilidad de las = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	0,3333*100= 33,33%	<u>197,230</u> 591 700	Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 24 se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2014

Tabla 25*Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2015*

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2015	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	0,0807*100= 8,07%	$\frac{25\ 106,40}{310,980}$	Rentabilidad= $\frac{\text{Utilidad (o pérdida neta)}}{\text{Patrimonio}}$	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	0,0471*100= 4,71%	$\frac{25\ 106,40}{532,690}$	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	0,0330*100= 3,30%	$\frac{25\ 106,40}{760,180}$	Rentabilidad de las = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	0,0965*100= 9,65%	$\frac{73\ 360}{760\ 180}$	Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 25 se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2015.

Tabla 26*Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2016*

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2016	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	0,0066*100= 0,66%	<u>5450</u> 829 800,60	Rentabilidad= $\frac{\text{Utilidad (o pérdida neta)}}{\text{Patrimonio}}$	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	0,0066*100= 0,66%	<u>5450</u> 831 694,60	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	0,0061*100= 0,61%	<u>5450</u> 890 890,45	Rentabilidad de las = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	0,0880*100= 8,80%	<u>78 404,20</u> 890 890,45	Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 26 se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2016.

Tabla 27*Análisis de rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2017*

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2017	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	0,0564*100= 5,64%	<u>49 244,18</u> 873 594,78	Rentabilidad= $\frac{\text{Utilidad (o pérdida neta)}}{\text{Patrimonio}}$	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	0,0592*100= 5,92%	<u>49 244,18</u> 831 298,28	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	0,0354*100= 3,54%	<u>49 244,18</u> 1 391 282,63	Rentabilidad de las = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	0,2377*100= 23,77%	<u>330 704,84</u> 1 391 282,63	Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 27 se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2017.

5.3 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Verificación de la hipótesis general

La gestión estratégica de costos se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017. Al respecto, se determinó que la gestión estratégica de costos es alta, en un 57,10 %; por lo que se determina que la indicada empresa desarrolla una adecuada gestión estratégica de costos, con una correcta estructura de costos, que coadyuva a direccionar las capacidades internas, por lo que tendrá una ventaja competitiva y sostenible; por todo ello los ratios de rentabilidad se muestran favorables, reflejado en la rentabilidad patrimonial (18,72 %) que implica que la empresa tiene suficiente cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio, rentabilidad operativa de los activos (12,27 %) que implica que la empresa cuando más alto es el ratio más rentable son los activos; rentabilidad de las ventas netas (10,03 %) que implica que la empresa por cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades, y el margen bruto (33,33 %) que implica que la empresa tiene la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Verificación de la primera hipótesis secundaria

La evaluación interna se relaciona en gran medida con la rentabilidad patrimonial de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017. Al respecto, la evaluación interna es alta en un 52,4 %, por lo que se determina que la indicada evaluación permite mejorar la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos, de ahí que los costos se hayan convertido en un instrumento de decisión estratégica, que eleva la satisfacción de los clientes. Asimismo, los costos son analizados de forma organizada, proporcionando información relevante para que la empresa conserve la competitividad. Además, se considera que la capacidad directiva se encuentra en un nivel alto de un 66,7 %; la capacidad competitiva que se encuentra en un nivel alto de un 61,9 %; la capacidad financiera que se encuentra en un nivel alto de un 57,1 %; la capacidad tecnológica que se encuentra en un nivel alto de un 61,9 % ; la

capacidad de talento humano se encuentra en un nivel alto de un 71,4 %; por todo ello los ratios de rentabilidad se muestran favorables, reflejado en la rentabilidad patrimonial (18,72 %) que implica que la empresa tiene suficiente cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio; Rentabilidad operativa de los activos (12,27 %) que implica que la empresa cuando más alto es el ratio más rentable son los activos; rentabilidad de las ventas netas (10,03 %) que implica que la empresa por cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades, y el margen bruto (33,33 %) que implica que la empresa tiene la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Verificación de la segunda hipótesis secundaria

El análisis financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad sobre los activos de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017. Al respecto, el análisis financiero se encuentra en un 47,6 %; por lo que se determina que los miembros de la organización desarrollan un buen análisis financiero y, de esta forma, les facilita elevar la rentabilidad. Asimismo, se considera la rentabilidad que se encuentra en nivel alto en un 61,9 %; con esto se comprueba que en alguna medida la gestión estratégica de costos contribuye a elevar la rentabilidad, porque, lo que determina la organización deberá desarrollar buenas prácticas empresariales, que coadyuvará mantener la empresa en marcha. La productividad se encuentra en un nivel alto de un 71,4 %; el margen de utilidad se encuentra en un nivel alto de un 66,7 %; la liquidez se encuentra en un nivel alto de un 52,4 %; por lo que tendrá una ventaja competitiva y sostenible; por todo ello los ratios de rentabilidad se muestran favorables, reflejado en la rentabilidad patrimonial (18,72 %) que implica que la empresa tiene suficiente cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio; rentabilidad operativa de los activos (12,27 %) que implica en la empresa cuando más alto es el ratio más rentable son los activos; rentabilidad de las ventas netas (10,03 %) que implica que la empresa por cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades, y

el margen bruto (33,33 %) que implica que la empresa tiene la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Verificación de la tercera hipótesis secundaria

La evaluación externa se relaciona directamente con la rentabilidad de las ventas netas de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017. Al respecto, la evaluación externa determinó que se encuentra en un nivel alto de un 66,7 %; por lo que se determina que la evaluación externa contribuye a que se determine adecuadamente los factores económicos, factores sociales, factores tecnológicos y factores competitivos. Los factores económicos tienen una alta incidencia en la empresa en un 52,4 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta los factores económicos en forma óptima para desarrollar un plan de mejora para enfrentar los posibles que se le pueda presentar. Los factores sociales tienen una incidencia alta en la organización en un 61,9 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta los factores sociales para que la empresa sepa como mantenerse en marcha. Los factores tecnológicos tienen una incidencia alta en un 57,1 %; por tanto, los miembros de la organización deben considerarlo con los factores tecnológicos como por ejemplo invertir en equipos de última generación. Los factores competitivos tienen una alta incidencia en la organización en un 47,6 %; por lo que tendrá una ventaja competitiva y sostenible; por todo ello los ratios de rentabilidad se muestran favorables, reflejado en la rentabilidad patrimonial (18,72 %) que implica que la empresa tiene suficiente cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio; rentabilidad operativa de los activos (12,27 %) que implica que la empresa cuando más alto es el ratio más rentable son los activos; rentabilidad de las ventas netas (10,03 %) que implica que la empresa por cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades, y el margen bruto (33,33 %) que implica que la empresa tiene la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Verificación de la cuarta hipótesis secundaria

El análisis de costos se relaciona directamente con el margen bruto de la empresa PROPEUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.

Al respecto, el análisis de costos se encuentra en un nivel alto de un 61,9 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el análisis de los costos para optimizar los costos de producción y elevar de esta manera la rentabilidad. Asimismo, se considera que los costos fijos se encuentran en un nivel alto, el 52,4 %; los costos variables se encuentran en un nivel alto de un 66,7 %. El CIF se encuentra en un nivel alto de un 52,4 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el CIF en el momento de las compras de las materias primas, y de esta forma se pueda reducir costos.

Los gastos de administración y ventas se determina que se encuentran en un nivel alto en un 61,9 %. El punto de equilibrio se encuentra en un nivel alto en un 66,7 %; por lo que tendrá una ventaja competitiva y sostenible; por todo ello los ratios de rentabilidad se muestran favorables, reflejado en la rentabilidad patrimonial (18,72 %) que implica que la empresa tiene suficiente cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio; Rentabilidad operativa de los activos (12,27 %) que implica que la empresa cuando más alto es el ratio más rentable son los activos; rentabilidad de las ventas netas (10,03 %) que implica que la empresa por cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades, y el margen bruto (33,33 %) que implica que la empresa tiene la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para comprobar la hipótesis, se procesaron los instrumentos obteniéndose los siguientes resultados: la gestión estratégica de costos, se determinó que es alta en un 57,10 %, por lo que se determina probablemente que la indicada empresa PROPEUR S.A. – Tacna, desarrolla una adecuada gestión estratégica de costos, con una correcta estructura de costos, que coadyuva a direccionar las capacidades internas, por lo que tendrá una ventaja competitiva, sostenible, y permitirá mantener la rentabilidad.

En lo referente a la evaluación interna se determinó que es alta en un 52,4 %; por lo que se indica probablemente que la evaluación interna permite mejorar la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos, de ahí que los costos se hayan convertido en un instrumento de decisión estratégica, que eleva la satisfacción de los clientes. Asimismo, los costos son analizados de forma organizada, proporcionando información relevante para que la empresa conserve la competitividad. Los resultados indicados se relacionan en parte con Sandoval y Valderrama (2017), quienes en su estudio “Propuesta de un sistema de gestión estratégica de costos como herramienta para la toma de decisiones gerenciales en la cadena de boticas econosalud en el periodo enero-mayo del año 2015”, concluyó que, al hacer uso de un sistema de Gestión Estratégica de Costos se puede observar que se obtuvieron costos más exactos y el sólo utilizar un sistema tradicional que se basa en aplicar promedios globales o porcentajes de venta para distribuir todos los costos como se ha venido realizando en la Cadena de Boticas Econosalud, trajo como consecuencia calcular estos de forma distorsionada en cada una de las empresas. Se puede también concluir que las decisiones en la empresa son de tipo programadas y no programadas,

en este último caso se suele recurrir a la experiencia, un mayor análisis, conocimientos e inclusive a la intuición y son tomadas en función a las necesidades. Esto sucede con el pedido de mercadería, realizados de manera empírica, no hace uso de bases de datos para realizar dichos pedidos. Por tanto, se determina que la gestión estratégica de costos general que los costos se dinamicen en forma ordenada, lo que en alguna medida contribuirá al crecimiento económico y financiero.

Respecto a la capacidad directiva, se determinó que es alta en un 66,7 %; por tanto, se indica que tal vez, la empresa tiene suficiente capacidad directiva, es decir, tiene la habilidad para transformar continuamente el conocimiento y las ideas en nuevos productos, procesos y sistemas que benefician a las empresas y a sus grupos de interés, la habilidad para desarrollar nuevos productos y/o mercados, alineando una orientación estratégica innovadora con comportamientos y procesos novedosos en los costos de producción.

La capacidad competitiva, se determinó que es alta en un 61,9 %; por tanto, se indica que la empresa demuestra capacidad competitiva; por lo que se determina que la indicada empresa logra obtener rentabilidad en el mercado frente a sus otros competidores, ya que se refleja en la relación entre la calidad y el coste del producto, el nivel de precios de los insumos, así como el nivel de salarios en el país producto. La empresa demuestra lealtad en el proceso de producción para la satisfacción del cliente. La empresa cuenta con disponibilidad de materia prima e insumos oportunamente. Los precios del producto que ofrece la empresa son competitivos.

La capacidad financiera, se determinó que es alta en un 57,1 %; por lo que se deduce que la empresa puede cumplir con todas sus obligaciones sin importar su plazo; debido a que puede liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar dicha situación en el futuro.

La capacidad tecnológica se determinó que es alta en un 61,9 %; por lo que se determina que la indicada empresa posee un conjunto de conocimientos y habilidades que dan sustento al proceso de producción; por lo que se trata de un factor de producción que envuelve todo el proceso productivo, en todas sus etapas; todo contribuye a fortalecer la gestión estratégica de costos, en cuanto a las distintas actividades que componen la cadena de valor de la empresa.

La capacidad de talento humano, se determinó que es alta en un 71,4 %; por lo que se indica que la empresa desarrolla una capacidad del talento humano, en cuanto al fortalecimiento de la capacitación del personal, donde se considera los conocimientos, habilidades, así como las actitudes, que permitirá a los recursos humanos un análisis de costo estratégico y descubrir de un modo razonable la estructura de costos del competidor y monitorear el cambio de esta en el tiempo. Tales hallazgos se relacionan en parte con Silva, Diez y Quijano (2013), quienes en su estudio “Plan de gestión de costos en dirección de proyectos. Aplicación en una empresa del sector minero-industrial de Colombia”, concluyó que se han llevado a cabo un estudio de investigación aplicada para proponer y adaptar un método de trabajo para la gestión de costos en proyectos en el que se ha diseñado y documentado los procesos de iniciación, planeación, ejecución, control (monitoreo) y cierre del proyecto mencionado; específicamente en el área del conocimiento de gestión de costos; por tanto, se determina que el plan de gestión de costos en proyectos de una empresa beneficia a la ejecución de procedimientos dispuestos por uno de los estándares internacionales de dirección de proyectos de mayor divulgación, como es el Project Management Body of Knowledge (PMBOK) del Project Management Institute (PMI). Los resultados también se relacionan con Yero (2006), quien en su estudio “Procedimientos para la gestión de los costos en unidades básicas de producción cooperativa”, concluyó que existe la necesidad de que la contabilidad de gestión se convierta en un instrumento eficaz para la planeación, control y toma de decisiones en la Unidad Básica de Producción Cooperativa. Además, sostiene que el costo constituye un indicador fundamental para la administración de los recursos que dispone una cooperativa en función de generar utilidades en

beneficio de la entidad, el colectivo de cooperativistas y los trabajadores. Por lo tanto, el diseño e instrumentación de un sistema de costo debe constituir una herramienta eficaz para la toma de decisiones, permitiendo la selección que brinda el mayor beneficio productivo con el menor nivel de gasto.

El análisis financiero, se determinó que es alta en un 47,6 %; por tanto, se indica que los miembros de la organización desarrollan un buen análisis financiero y, de esta forma, elevar la rentabilidad. En cuanto a la rentabilidad, se determinó que es alta en un 61,9 %; por lo que determina que la gestión estratégica de costos contribuye a elevar la rentabilidad, porque, lo que se determina que la organización deberá desarrollar buenas prácticas empresariales, que coadyuvará mantener la empresa en marcha.

En cuanto a la productividad se determinó que es alta en un 71,4 %; por lo que se determina que la capacidad o el nivel de producción se incrementa por el desarrollo de una correcta gestión estratégica; por tanto, se indica que se logra cumplir el objetivo: Establecer cómo la evaluación interna se relaciona con la rentabilidad de la empresa PROPEUR S.A. – Tacna.

El margen de utilidad, se determinó que es alta en un 66,7 %; por lo que se determina que el margen de utilidad contribuye a afrontar sus pasivos, y ejecutar inversiones. La liquidez, se determinó que es alta en un 52,4 % y regular en un 28,6 %; por tanto, se determina que la empresa puede mantener la liquidez que coadyuva en alguna medida a cumplir con el pago de sus pasivos ya sea a corto y largo plazo.

La evaluación externa, se consideró que es alta en un 66,7 %; por lo que se determina que la evaluación externa contribuye a que se determine adecuadamente sobre todo los factores económicos y factores sociales. Asimismo, se determinó que los factores económicos tienen alta incidencia en la organización en un 52,4 %; por tanto, se deduce que los miembros de la organización deben tomar en cuenta los factores económicos para desarrollar un

plan de mejora para enfrentar los posibles problemas que se le pueda presentar. Asimismo, los factores sociales tienen una alta incidencia en la organización en un 61,9 %; por lo que se deduce que los miembros de la organización deben tomar en cuenta los factores sociales para que la empresa sepa como mantenerse en marcha. Además, los factores tecnológicos, se determinaron que tienen una alta incidencia en la organización, por lo que deben considerarlo para invertir en equipos de última generación. En lo referente a los factores competitivos se determinaron que tienen alta incidencia en la organización en un 47,6 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta la dimensión competitiva para marcar la diferencia entre las empresas del mismo giro del negocio. En tanto se relaciona con Meza (2013), quien en su estudio “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012”, concluye que, se ha determinado que las empresas de ensamblaje e instalación han elaborado su plan estratégico y financiero al inicio del ejercicio económico, pero con ciertas deficiencias por lo que no se ha podido identificar, medir, evaluar y controlar el riesgo financiero dentro de la empresa. Por la insuficiente estrategia competitiva en cada uno de los procesos de la gestión de la empresa, no se ha conseguido los resultados esperados; e inclusive no se han implementado la técnica de la cadena de valor para mejorar en forma global sus actividades. La mayoría de empresas están muy arraigadas a aplicar los indicadores tradicionales en vez de aplicar instrumentos actuales como el valor económico agregado, que es un indicador de medición de la rentabilidad, y ese es uno de los motivos por lo que no se han tomado correctas decisiones estratégicas.

El análisis de costos se determinó que es alta en un 61,9 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el análisis de los costos para optimizar los costos de producción y elevar de esta manera la rentabilidad.

Los costos fijos, se determinaron que son altos en un 52,4 % y regular en un 33,3 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta los costos fijos, para reducir los costos de producción y elevar la rentabilidad. Asimismo, los costos variables, se determinaron que son altos en un 66,7 %; por

tanto, tal vez los miembros de la organización deben tomar en cuenta reducir los costos variables, para elevar la rentabilidad. Asimismo, en cuanto al CIF se consideró que es alto en un 52,4 %; por tanto, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el CIF en el momento de las compras de las materias primas, y de esta forma se pueda reducir costos. También se relaciona con Cervera (2011), quien en su estudio “La percepción de la efectividad organizacional”, concluyó que la efectividad de la organización se refiere a la maximización de las utilidades de dicha organización; no existe un solo indicador para medirla y que es percibida por los participantes organizacionales. Por tanto, se determina que la efectividad organizacional es fundamental para dinamizar el proceso de producción para generar las utilidades que contribuyen al crecimiento de la empresa y, ésta pueda tomar mejores decisiones cruciales.

También se relaciona con Sánchez (2009), quien en su estudio “Problemática de conceptos de costos y clasificación de costos”, concluyó que no existe una sola forma de clasificar los costos que responda a los requerimientos de costeo de toda empresa. La clasificación de costos que debe elegir un ente, está en función de lo que se dedica la empresa.

Por otra parte, se relaciona con Carrillo y Damián (2016), quienes en su estudio “Diseño del sistema de costo basado en actividades para contribuir a una eficiente Gestión estratégica en la empresa North Ceramic SAC. Chiclayo - Lambayeque 2012-2013”, concluyeron que se diseñó un modelo de costeo ABC de conformidad a la realidad del ente, con el propósito de mejorar la asignación de los costos indirectos y mejorar el control de costos, el cual permitirá conocer la rentabilidad real y sirve de base para la toma de decisiones sobre el costo de las actividades y los procesos operativos de la empresa; por tanto se determina que la gestión estratégica de costos dinamiza los procesos inherentes a los costos que es perentoria para generar rentabilidad.

Asimismo, se relaciona con Rodríguez (2015), quien en su estudio “La Implementación del Sistema de Costos Caso: Fundo San Pedro, año 2015”,

concluyó que en el nivel contable hay procesos administrativos que no se adaptan a la naturaleza de un ente, como desconocimiento de una estructura de costo, y políticas establecidas en el centro de costos para la evaluación. Es fundamental conocer el proceso de producción de la empresa, así como el sistema de costos que se confeccione y que, obviamente esté de acuerdo a las exigencias del ente.

En lo referente a los costos variables, respondiendo a las preguntas: ¿La empresa analiza el comportamiento de costos variables en forma eficaz?, ¿La empresa desarrolla el control de los costos variables en forma eficaz?, del personal que labora en PROPESUR encuestados, el 66,7 %, que representan 14 trabajadores, manifiestan que los costos variables son altos, por tanto, se determina que se logra cumplir con el objetivo: Establecer de qué manera la evaluación externa se relaciona con la rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. – Tacna.

Se determinaron que son altos los gastos de administración y ventas en un 61,9 %; por tanto, los miembros de la organización deben considerar los gastos de administración y ventas, para elevar la rentabilidad. El Punto de equilibrio, se determinó que es alto en un 66,7 %; por lo que, los miembros de la organización deben tomar en cuenta el punto de equilibrio para determinar adecuadamente el punto de equilibrio, y de esta forma optimizar la rentabilidad. Tales hallazgos se relacionan en parte con Coronel (2008), quien en su estudio “La contabilidad de gestión y el analista de gestión en la Argentina”, concluyó que la contabilidad de gestión y costos refleja el posicionamiento competitivo de la empresa; mide el logro de los objetivos propuestos; el grado de eficiencia alcanzado por la empresa en la ejecución de los procesos y en la aplicación de los recursos; y presta el apoyo suficiente para elegir las mejores opciones en diversas áreas de gestión empresarial. Asimismo, resalta que se encuentra en un incipiente desarrollo, sobre todo en el nivel de las PYMEs, por lo que se infiere que en forma perentoria se debe ejecutar la contabilidad de gestión que incluye el diseño de los planes de la empresa, sino también en el desarrollo de los sistemas

informativos que se entiendan útiles y necesarios. Asimismo, los resultados se relacionan en parte con Hervas y Ponce (2007), quien en su estudio “Diseño del sistema de gestión de costos de la empresa Ediecuatorial”, concluyó que un sistema de gestión de costos permite a las empresas tener una visión clara de sus ganancias, sus ingresos, egresos y los beneficios obtenidos por uno o varios productos. Asimismo, brinda una ventaja competitiva enorme al manejar de manera más eficiente el margen de la utilidad. De esta manera se pueden ajustar las políticas de precios dependiendo del cliente y la oferta. Además, para gestionar los costos se debe atender la determinación de costos, control de costos y análisis de costos; por tanto, se determina que un sistema de gestión de costos requiere un entendimiento profundo de la estructura de la empresa, de los procesos de manufactura y el tipo de información que se necesita. Al respecto, Bromwich (1990) fundamenta que la gestión estratégica de costos es la provisión y análisis de la información financiera sobre el mercado de productos de la organización estructura de costos, los costos de los competidores, el monitoreo de las estrategias de la empresa y la de sus competidores en esos mercados sobre un número de periodos. Adicionalmente, Mallo (2000) sostiene que la gestión estratégica de costos orienta a analizar las distintas actividades que componen la cadena de valor de la organización desde una perspectiva global y continua, que sirve para encaminar las capacidades internas del ente y proyectarlas sobre el entorno externo, que consecuentemente contribuirá a elevar las ventajas competitivas sostenibles, mejorando la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos, de ahí que los costos se hayan convertido en un instrumento de decisión estratégica.

Asimismo, se relaciona en parte con Almeyda (2017), quien en su estudio “Diseño de un sistema de gestión de costos de la calidad para incrementar la rentabilidad de una empresa vitivinícola”, concluyó que el diseño e implementación de un sistema de gestión de costos de la calidad en la empresa productora de vinos Viñedos Las Casuarinas contribuirá a una importante reducción de los costos de prevención y evaluación y costos totales de la calidad al lograr que los productos no presenten fallas, con el consiguiente efecto de un

incremento en la rentabilidad operativa de la empresa, que de 6,55 % podrá incrementarse hasta alcanzar el 14,94 %, y una rentabilidad económica con un VAN de S/. 89 944,83, TIR de 88,22 % y B/C de 4,21. El costo de producción de los vinos producidos por la empresa Viñedos Las Casuarinas, como son los vinos Borgoña Blanca, Borgoña Negra, Rosé, Jugo de uva quebranta e Italia, ascienden a la suma de S/ 349 755,20 soles. Este costo representa la producción de 64 000,00 litros de vinos, repartidos en estos cinco tipos de productos.

Por otro parte, se relaciona con Yero (2006), quien en su estudio “Procedimientos para la gestión de los costos en unidades básicas de producción cooperativa” de la Universidad de La Habana (Cuba), concluyó que es vital que la contabilidad de gestión se convierta en un instrumento eficaz para la planeación, control y toma de decisiones en la Unidad Básica de Producción Cooperativa. Además, sostiene que el costo constituye un indicador fundamental para la administración de los recursos que dispone una cooperativa en función de generar utilidades en beneficio de la entidad, el colectivo de cooperativistas y los trabajadores. Por lo tanto, el diseño e instrumentación de un sistema de costo debe representar una herramienta eficaz para la toma de decisiones, permitiendo la selección que brinda el mayor beneficio productivo con el menor grado de gasto; por lo que se determina qué “Procedimientos para la gestión de los costos en unidades básicas de producción cooperativa”. Por tanto, se determina que la gestión de costos no se desarrolla en forma adecuada en el contexto de las empresas peruanas, por lo que se hace imprescindible desarrollar una permanente capacitación al personal de las empresas, ya que esto contribuirá al éxito organizacional.

Además, se relacionan con García (2008), quien en su estudio “Implementación del modelo de gestión de costos en base a actividades (ABC) en organizaciones sin fines de lucro: Centro sobre Derecho y Sociedad (CIDES)”, concluyó que el uso de la gerencia estratégica de costos es importante para alcanzar el equilibrio entre el cumplimiento de la misión y la estabilidad financiera

de una institución sin fines de lucro. Asimismo, el estudio distingue el modelo de costeo en base a diferentes actividades como un elemento clave para la toma de decisiones estratégicas; por lo que se determina que el modelo de gestión de costos contribuye a lograr el cumplimiento de objetivos de la misión; por lo que se hace primordial que en las empresas tengan en cuenta la gestión de costos.

Asimismo, los indicados hallazgos se relacionan con Mejía, Ancizar y Uriel (2009), quien en su estudio “Procesos de costeo utilizados en empresas del sector metalmeccánico en el área metropolitana Pereira-Dosquebradas”, concluyó que es indispensable que la gestión de costos contribuya a que el proceso de producción sea eficiente, y que las autoridades asumen a la toma de decisiones, y de esta forma la organización contribuya a la efectividad de la gestión de costos.

Tales hallazgos se relacionan en parte con Sánchez (2009), quien en su estudio “Problemática de conceptos de costos y clasificación de costos”, concluyó que no existe una sola forma de clasificar los costos que responda a los requerimientos de costeo de toda empresa. La clasificación de costos que debe elegir un ente, está en función de lo que se dedica la empresa. Por otra parte, se relaciona con Carrillo y Damián (2016), quienes en su estudio “Diseño del sistema de costo basado en actividades para contribuir a una eficiente Gestión estratégica en la empresa North Ceramic SAC. Chiclayo - Lambayeque 2012-2013”, concluyeron que se diseñó un modelo de costeo ABC de conformidad a la realidad del ente, con el propósito de mejorar la asignación de los costos indirectos y mejorar el control de costos, el cual permitirá conocer la rentabilidad real y sirve de base para la toma de decisiones sobre el costo de las actividades y los procesos operativos de la empresa; por tanto se determina que la gestión estratégica de costos dinamiza los procesos inherentes a los costos que es perentoria para generar rentabilidad.

Rodríguez (2015), quien en su estudio “La Implementación del Sistema de Costos Caso: Fundo San Pedro, año 2015”, concluyó que el nivel contable hay procesos administrativos que no se adaptan a la naturaleza de un ente, como

desconocimiento de una estructura de costo, y políticas establecidas en el centro de costos para la evaluación. Es fundamental conocer el proceso de producción de la empresa, así como el sistema de costos que se confeccione y que, obviamente esté de acuerdo a las exigencias del ente.

Por otra parte, se relaciona con Carrillo y Damián (2016), quienes en su estudio “Diseño del sistema de costo basado en actividades para contribuir a una eficiente Gestión estratégica en la empresa North Ceramic SAC. Chiclayo - Lambayeque 2012-2013”, concluyeron que se diseñó un modelo de costeo ABC de conformidad a la realidad del ente, con el propósito de mejorar la asignación de los costos indirectos y mejorar el control de costos, el cual permitirá conocer la rentabilidad real y sirve de base para la toma de decisiones sobre el costo de las actividades y los procesos operativos de la empresa; por tanto se determina que la gestión estratégica de costos dinamiza los procesos inherentes a los costos que es perentoria para generar rentabilidad. Estos hallazgos se relacionan en parte con Rodríguez (2015), quien en su estudio “La Implementación del Sistema de Costos Caso: Fundo San Pedro, año 2015”, concluyó que el nivel contable hay procesos administrativos que no se adaptan a la naturaleza de un ente, como desconocimiento de una estructura de costo, y políticas establecidas en el centro de costos para la evaluación. Es fundamental conocer el proceso de producción de la empresa, así como el sistema de costos que se confeccione y que, obviamente esté de acuerdo a las exigencias del ente.

Silva, Diez y Quijano (2013), quien en su estudio “Plan de gestión de costos en dirección de proyectos. Aplicación en una empresa del sector minero-industrial de Colombia”, concluyó que la aplicación de un plan de gestión de costos, los va beneficiar en el desarrollo de los procedimientos dispuestos por uno de los estándares internacionales de dirección de proyectos de mayor divulgación, como es el Project Management Nody of Knowledge (PMBOK) del Project Management Institute (PMI). Por tanto, se determina que el plan de gestión de costos en dirección proyectos favorece al desarrollo de procedimientos inherentes a los costos de producción de costos.

Los indicados resultados se relacionan con Chaparro (2015), quien en su estudio “Modelo de gestión estratégica de costos para la empresa fertilizantes Boyacá LTDA de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia”, concluyó que las tres áreas principales de una empresa: el análisis situacional de la empresa detallando las actividades mediante el análisis del FODA, a partir del perfil de una matriz interna y externo. También se elaboró un análisis financiero, como herramienta estratégica en el modelo de gestión de costos aplicando las técnicas de análisis vertical, horizontal y ratios financieros; con el propósito de evaluar la gestión. Así mismo, el análisis de costos, coadyuva a establecer políticas y reducir los costos, reconociendo los tres elementos de costos de producción, además se debe identificar los gastos de administración y ventas que facilitará conocer cuánto cuesta producir y generar ganancias; por tanto, se determina que la gestión de costos contribuye a identificar los gastos de administración y ventas, por tanto la gestión estratégica es indispensable para obtener utilidades, y generar mejores alternativas de solución

Además, se relaciona con Piragua (2015), quien en su estudio “Modelo de gestión estratégica de costos para la empresa fertilizantes Bocayá LTDA”, concluyó que el modelo de gestión estratégica de costos, aquel utilizado por Fertilizantes Boyacá, sirve para identificar los recursos en busca de la optimización de las actividades en el proceso de producción, donde es vital la transformación para que el ente sea más competitivo y consciente de la información que dispone, con el propósito de gestionar las actividades en función a lo planificado y los costos estimados. Por tanto, se determina que la gestión estratégica es necesaria en las empresas industriales, debido que solo esa gestión contribuirá a obtener elevar la rentabilidad para permanecer vigente.

Asimismo, se relaciona con Meza (2013), quien en su estudio “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima metropolitana, año 2012”. Universidad San Martín de Porres (tesis de grado). El autor concluye que, por la falta de estrategias competitivas en cada uno de los procesos de la gestión de la

empresa, no se ha conseguido los resultados esperados; e inclusive las organizaciones no han implementado la técnica de la cadena de valor para mejorar en forma global sus actividades. La mayoría de empresas están muy arraigadas a aplicar los indicadores tradicionales en vez de aplicar instrumentos actuales como el valor económico agregado, que es un indicador de medición de la rentabilidad, y ese es uno de los motivos por lo que no se han tomado correctas decisiones estratégicas; por lo tanto si bien es cierto la empresa desarrolla una gestión de costos, pero no es estratégica, lo que no ha contribuido al crecimiento económico y financiero, por consiguiente no permite que la referida empresa asuma decisiones.

Asimismo, se relaciona con Chávez (2013), quien en su estudio “Incidencia de la gestión estratégica de costos en la generación de valor en las empresas comercializadoras de vehículos de la provincia de Trujillo”, concluyó que la gestión estratégica de costos diseñada e implementada en Autonort Trujillo S.A. incidió positivamente en la generación de valor en cada una de las líneas de negocio de la empresa, lo cual favoreció en un mejor control de sus costos a través del análisis de la cadena de valor y los inductores de costos con lo cual se logró un mayor posicionamiento en el sector Automotriz. Los aspectos más importantes en el diseño e implementación de la Gestión estratégica de costos son: la cadena de valor, y los inductores de costo, los cuales sirvió para identificar las actividades específicas que generan valor económico; por tanto, que la gestión estratégica de costos sirve para generar un valor económico agregado, son: el posicionamiento estratégico y el análisis del valor económico agregado (EVA), así como aporta información útil, la misma que genera componentes positivos, como: la obtención de un rendimiento mayor al de su inversión generando así de este modo un mayor valor para los accionistas

CONCLUSIONES

1. Se ha establecido que la gestión estratégica de costos se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. Tacna, periodo 2014-2017, ya que la gestión estratégica de costos es alta, en un 57,10 %; por lo que se determina que la indicada empresa desarrolla una adecuada gestión estratégica de costos, con una correcta estructura de costos, que coadyuva a direccionar las capacidades internas, por lo que tendrá una ventaja competitiva y sostenible; y a la vez los ratios de rentabilidad se muestran favorables.
2. Se ha establecido que la evaluación interna se relaciona significativamente con la rentabilidad patrimonial de la Empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017, ya que la evaluación interna es alta en un 52,4 %, por lo que se determina que la indicada evaluación permite mejorar la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos, de ahí que los costos se hayan convertido en un instrumento de decisión estratégica, que eleva la satisfacción de los clientes, y por ende eleva la rentabilidad.
3. Se ha establecido que el análisis financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad operativa de los activos de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017; ya que el análisis financiero se encuentra en un 47,6 %; por lo que se determina que los miembros de la organización desarrollan un buen análisis financiero y, de esta forma, les facilita elevar la rentabilidad.
4. Se ha determinado que la evaluación externa se relaciona significativamente con la rentabilidad neta sobre las ventas de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017, ya que la evaluación externa se determinó que se encuentra en un nivel alto en un 66,7 %; por lo que se

determina que tal evaluación contribuye a que se determine adecuadamente los factores económicos, factores sociales, factores tecnológico y factores competitivos; por lo que permite elevar la rentabilidad.

5. Se ha establecido que el análisis de costos se relaciona significativamente con el margen bruto de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017, ya que el análisis de costos se encuentra en un nivel alto en un 61,9 %; por lo que se determina que se desarrolla un buen análisis de costos y permite elevar la rentabilidad.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere que el Gerente de PROPESUR siga desarrollando una adecuada gestión estratégica de costos, lo que hará que desarrolle ventajas competitivas y sostenibles en el mercado y que la empresa PROPESUR S.A., capte la rentabilidad deseada.
2. Se sugiere que para optimizar la evaluación interna, se determine adecuadamente los resultados muy acertados con una información sólida, por lo que también se determine estrategias de recolección de datos, para el caso.
3. El análisis financiero debe ser la herramienta de examen que la empresa PROPESUR S. A. requiere para mejorar en forma continua en las tareas de gestión, por lo que las áreas operativas se deben comprometer en brindar una información explícita, por lo que los montos de los estados de financieros y de los ratios financieros deben estar cuidadosamente analizados, para saber de los cambios suscitados en los diferentes periodos, con el fin de comparar los resultados de las metas programadas.
4. Se sugiere que los directivos de la empresa promuevan estrategias efectivas para el desarrollo y optimización de la evaluación externa, por lo que deben tener un panorama sólido en sus diferentes dimensiones.
5. Se sugiere que el personal del Área de Producción debe desarrollar un plan de acción estratégico para ejecutar un buen análisis de costos, que tome en cuenta los costos variables sobretodo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

➤ BIBLIOGRAFIA

Actualidad Contable FACES. Año 4 No. 4, Enero-Junio 2001. Mérida. Venezuela.

Actualidad empresarial N° 333 – Segunda quincena de agosto 2015.

Amat, O. (2000). EVA: Valor Económico Agregado. 1era. Edición. Editorial Gestión. Lima, Perú.

Campos, C. (2003). Los procesos de control interno en el Departamento de ejecución presupuestal de una institución del Estado. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Lima.

Bromwich, M. (1990). “The Case for Strategic Management Accounting: the rol of Accounting Information for Strategy in Competitive Markets”, Accounting, Organization and Society, Vol. 15, nº 1.

Cabeza de Vergara, L.; Muñoz, A.; & Vivero, S., (2004). Aproximación al proceso de toma de decisiones en la empresa barranquillera Pensamiento & Gestión, núm. 17, diciembre, pp. 1-38 Universidad del Norte Barranquilla, Colombia.

Carrasco, S. (2009). Metodología de la investigación. Lima: Editorial San Marcos.

Chambergó, I. (2015). El rol de la gestión de costos para la toma de decisiones gerenciales. Actualidad empresarial N° 333 Segunda quincena 2015.

- Chaparro, M. (2015). Modelo de gestión estratégica de costos para la empresa fertilizantes Boyacá LTDA de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Chirinos, A. y Rodríguez, G. (2005). Gestión de costos en la agroindustria de alimentos avícolas del estado Zulia-Venezuela. Zulia, Venezuela.
- Domínguez, G.; Domínguez, A. y Torres, J. (2016). Didáctica y aplicación de la Administración de operaciones; Instituto Mexicano de contadores Públicos – México.
- Eslava, J. (2008). Las claves del análisis económico-financiero de la empresa. Madrid: ESIC Editorial.
- Esteo, F. (1998): Análisis contable de la rentabilidad empresarial, Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- Flores, J. (2014). Costos y Presupuestos. Lima, Perú: Centro de especialización en Contabilidad y finanzas E.I.R.L.
- Gitman, L. (1997). Fundamentos de administración financiera. Editorial OUP.
- Gitman, L. (2003). Principios de Administración financiera. Décima edición.
- Gómez, M (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Primera edición.
- Hernández, R.; Fernández; C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación científica. México. Mc. Graw Hill.

- Herrera, H. (2006). ¿Es el EVA, realmente, un indicador del valor económico agregado? AD-minister, núm. 9, julio-diciembre, 2006, pp. 38-61 Universidad EAFIT Medellín, Colombia.
- Hervas, M.F. y Ponce, I.A. (2007). Diseño del Sistema de Gestión de Costos de la Empresa Ediecuatorial (Tesis de grado). Universidad San Francisco de Quito, Ecuador.
- Jacobo, W. (2011). Análisis de costos y gestión estratégica mina Morococha (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Ingeniería. Lima.
- Mallo, C. et al (2000). Contabilidad de Costos y Estratégica de Gestión. Editorial Prentice-Hall.
- Martin, F. (2008). Diccionario de términos bancarios
- Meza, V. (2013). La Gestión Estratégica de Costos en la Rentabilidad en las Empresas de Ensamblaje e Instalación de Ascensores en Lima Metropolitana, Año 2012 (Tesis de grado). Universidad San Martín de Porres.
- Menguzzato Boulard, M. (2009). La Dirección de Empresas ante los retos del siglo XXI. Universidad de Valencia.
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos.
- Navia, M. (1999). Procesos de toma de decisiones estratégicas en empresas de Barranquilla. (Tesis de grado). Universidad del Norte.
- Ochoa, G. & Saldívar, R. (2012). Administración Financiera correlacionada con las NIF. 3° edición. Mc.Graw Hill. México. pp. 226.

- Olarte, J. (2000). Incertidumbre y Evaluación de Riesgos Financieros *Scientia Et Technica*, vol. XII, núm. 32, diciembre, 2006, pp. 347-350 Universidad Tecnológica de Pereira Pereira, Colombia.
- Osorio, O. (1996) La teoría general de costos y la teoría contable Núm. 29, universidad de Antioquia. Medellín – Colombia.
- Porter M. (1990). Estrategia competitiva, técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia, compañía editorial Continental, S.A. de C.V. México, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Quero, L. (2008). Estrategias competitivas: factor clave de desarrollo *Negotium*, vol. 4, núm. 10, abril, 2008, pp. 36-49 Fundación Miguel Unamuno y Jugo Maracaibo, Venezuela.
- Quintero, J.; Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico *Telos*, vol. 8, núm. 3, septiembre-diciembre, 2006, pp. 377-389 Universidad Privada Dr. Rafael Bellosó Chacín Maracaibo, Venezuela.
- Rodríguez, E. (2004). La toma de decisiones estratégicas: una perspectiva integradora. Ediciones Consorcio de Universidades Estatales. Santiago, Chile.
- Rodríguez, E.; Pedraja, L. & Araneda, C. (2013). El proceso de toma de decisiones y la eficacia organizativa en empresas privadas del norte de Chile *Ingeniería. Revista Chilena de Ingeniería*, vol. 21, núm. 3, diciembre, 2013, pp. 328-336 Universidad de Tarapacá Arica, Chile.
- Rodríguez, S. (2015). La Implementación del Sistema de Costos Caso: Fundo San Pedro, año 2015. (Tesis de grado). Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios.

- Saavedra, M. (2002). Valuación de empresas. Enfoques Teóricos y aplicación de los modelos Black y Scholes, Valor Económico Agregado y Flujo de efectivo Disponible en México: 1991-2000. (Tesis de Doctorado).
- Saravia, L. (2017). Diseño de un sistema de gestión de costos de la calidad para incrementar la rentabilidad de una empresa vitivinícola (Tesis de grado). Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Shank, J. y Govindarajan, V. (1997). Gerencia Estratégica de costos. Grupo Editorial Norma. Colombia.
- Udolkin, D. S. (2015). Contabilidad de costos y de gestión. Lima, Perú: Universidad del Pacífico
- Vallejo, L. (2015). Gestión del talento humano. Ecuador. Editorial Instituto de investigaciones.
- Valls, A. (2010). Las 12 habilidades directivas clave. Barcelona: Gestión 2000.
- Zarazúa, G. (2012). La importancia de la Gestión Empresarial para el cambio.
- Vilariño, C. y Rodrigo, R. (2007). Las Estrategias Competitivas: lo esencial para la Gestión Estratégica Ciencias Holguín, vol. XIII, núm. 4, octubre-diciembre, 2007, pp. 1-13 Centro de Información y Gestión Tecnológica de Santiago de Cuba Holguín, Cuba.
- Westphal, L. E., Kritayakirana, K., Petchsuwan, K., Sutabutr, H., & Ythavong, Y. (1990) The development of technological capability in manufacturing: macroscopic approach to policy research. En R. Evensong & G. Ranis (Eds.). Science and technology: Lessons for development policy (pp. 81-134), Londres: Intermediate Technology Publications.

Zamora, A. (2008). Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el Estado de Michoacán. (Tesis de grado) Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

➤ **WEBGRAFIA**

Arce, E. (Octubre de 2006). PeopleMatters. Recuperado de <http://www.peplematters.com/Archivos/Descargas/Docs/Docs/articulos/GestionCapacidadDirectiva-EA-CapitalHumanooct06.pdf>

Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad Empresarial N.º 341 - Segunda Quincena de diciembre 2015. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf

Guzmán, M. P. (23 de enero de 2014). Gestión de Costos del Proyecto. Recuperado de <http://www.eoi.es/blogs/madeon/2014/01/23/gestiondel-costos-del-proyecto/> spa.

Valenzuela, E. (6 de Agosto de 2008). Gerencia de Proyectos. Recuperado de [blogspot.com:
http://gerenciadeproyectos88.blogspot.com/2008/08/gestion-de-costos.html](http://gerenciadeproyectos88.blogspot.com/2008/08/gestion-de-costos.html).

ANEXOS

ANEXO 1

INSTRUMENTO 1

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS DE LA EMPRESA PROPESUR PERIODO 2014-2017

Sres. Funcionarios y/o Directivos

Nos encontramos realizando un estudio, respecto a la **GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS DE LA EMPRESA PROPESUR PERIODO 2014-2017**, es por ello que hemos elaborado las siguientes proposiciones con la finalidad de conocer su percepción.

Por favor, evalúe el grado de satisfacción de acuerdo a los aspectos que citamos en este cuestionario, según el criterio de la tabla, marcando con un aspa (X) el dígito que corresponda para cada afirmación.

La información que nos proporcione es completamente CONFIDENCIAL, esto garantiza que nadie pueda identificar a la persona que ha diligenciado el cuestionario.

INSTRUCCIONES

Todas las preguntas tienen diversas opciones de respuesta, deberá elegir SOLO UNA, salvo que el enunciado de la pregunta diga expresamente que puede seleccionar varias.

Cada opción tiene un número, marque con un aspa (X) a la opción elegida, de la siguiente forma

Escala de valoración

Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Nº	Ítems	1	2	3	4	5
	Evaluación interna					
	CAPACIDAD DIRECTIVA					
1	La empresa proyecta una Imagen corporativa positiva					
2	Se realizan evaluaciones sobre el clima organizacional para medir el nivel de satisfacción de sus colaboradores					
3	La empresa demuestra responsabilidad en el manejo de la cadena de suministro					
	CAPACIDAD COMPETITIVA					
4	La empresa demuestra lealtad en el proceso de producción para la satisfacción del cliente.					
5	La empresa cuenta con disponibilidad de materia prima e insumos oportunamente					
6	Los precios del producto que ofrece la empresa son competitivos					
	CAPACIDAD FINANCIERA					
7	La empresa tiene acceso al capital cuando se requiere					

8	La empresa tiene facilidad para salir del mercado.					
	CAPACIDAD TECNOLÓGICA					
9	La empresa da respuesta al cambio de la tecnología en forma oportuna					
10	La empresa desarrolla la automatización de los procesos.					
	CAPACIDAD DE TALENTO HUMANO					
11	La empresa cuenta con personal con un buen nivel académico del personal.					
12	La empresa incentiva al personal					
	Análisis financiero					
	Rentabilidad					
13	La empresa analiza el comportamiento de la rentabilidad					
14	La empresa desarrolla el control de la rentabilidad					
	Productividad					
15	La empresa analiza el comportamiento de la productividad					
16	La empresa desarrolla el control de la productividad					
	Margen de utilidad					
17	La empresa analiza el comportamiento del margen de utilidad					
18	La empresa desarrolla el control del margen de utilidad					
	Liquidez					
19	La empresa analiza el comportamiento de la liquidez					
20	La empresa desarrolla el control de la liquidez					
	Evaluación externa					
	Factores económicos					
21	El factor de la inflación incide en la gestión financiera de la empresa					
22	La estabilidad económica incide en la gestión financiera de la empresa					
23	Las políticas laborales inciden en la gestión financiera de la empresa					
	Factores sociales					
24	La política salarial incide en la gestión financiera de la empresa					
25	Liderar proyectos innovadores con impacto social					
	Factores tecnológicos					

26	El nivel de tecnología incide en la gestión financiera de la empresa					
27	La automatización incide en la gestión financiera de la empresa					
	Factores competitivos					
28	Las alianzas estratégicas inciden en la gestión financiera de la empresa					
29	Nuevos competidores inciden en la gestión financiera de la empresa					
	Análisis de costos					
	Costos fijos					
30	La empresa analiza el comportamiento de costos fijos en forma eficaz.					
31	La empresa desarrolla el control de los costos fijos en forma eficaz					
	Costos variables					
32	La empresa analiza el comportamiento de costos variables en forma eficaz.					
33	La empresa desarrolla el control de los costos variables en forma eficaz					
	CIF					
34	La empresa analiza el comportamiento el CIF o en forma eficaz.					
35	La empresa desarrolla el control del CIF en forma eficaz					
	Gastos de administración y ventas					
36	La empresa analiza el comportamiento de los gastos de administración y ventas en forma eficaz.					
37	La empresa desarrolla el control de los gastos de administración y ventas en forma eficaz					
	Punto de equilibrio					
38	La empresa analiza el comportamiento del punto de equilibrio en forma permanente					
39	La empresa desarrolla el control del punto de equilibrio en forma eficaz					

ANEXO 2

INSTRUMENTO 2

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

La siguiente guía de análisis documental tiene como propósito para analizar la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. - Tacna, periodo 2014-2017.

Fuente documentaria: Estados Financieros de la empresa PROPESUR S.A., de los años 2014, 2015, 2016 y 2017

Ratios	2014	2015	2016	2017	Fórmula	Explicación
Rentabilidad sobre la inversión (ROA)					$ROA = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{intereses}}{\text{activo total}}$	
Rentabilidad operativa del activo					$\text{Rentabilidad operativa del activo} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{activo de operación}}$	
Margen comercial					$\text{Margen comercial} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{Costos de ventas}}{\text{ventas netas}}$	
Renta neta sobre ventas					$\text{Rentabilidad neta sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$	

ANEXO 3 VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

Para la validación del instrumento para la investigación titulada “**GESTIÓN ESTRATEGICA DE COSTOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROPEUR S.A. – TACNA, PERIODO 2014-2017**”, se recurrió al juicio de 3 expertos con conocimientos amplios de tema y del área de metodología de investigación científica.

Estos profesionales son: Dra. Eloya Peñaloza Arana (Experto 1); Dra. Orietta Barriga Soto (Experto 2); Mag. Alicia Gutiérrez Pérez (Experto 3).

A continuación, presenta los puntajes de la hoja de preguntas para la validación:

Puntajes a las preguntas de validación

PREGUNTA	Experto 1	Experto 2	Experto 3
Pregunta 1	4	4	5
Pregunta 2	5	4	5
Pregunta 3	4	4	5
Pregunta 4	5	4	5
Pregunta 5	4	4	5
Pregunta 6	4	4	5

Elaboración: Propia

La confiabilidad de un instrumento se refiere al grado de estabilidad o fiabilidad que muestra un instrumento de medición respecto a la información. (En este caso de expertos).

Para una mejor calificación el coeficiente se ubica en la siguiente tabla de valoración:

Tabla de valoración

-1 a 0	Muy malo
0,01 - 0,49	Malo
0,50 - 0,69	Regular
0,70 - 0,89	Bueno
0,90 - 1,00	Muy Bueno

Elaboración: Propia

A continuación, los resultados de la confiabilidad:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum s_i^2}{S_r^2} \right]$$

Alfa de Cronbach = **0,947**

Según los resultados, el coeficiente alfa de Cronbach es de 0,947 lo que indica que existe un alto grado de confiabilidad por consistencia interna. En consecuencia. La validación por juicio de expertos es muy favorable por su alto grado de valoración, es decir, todos lo evalúan de manera favorable.

Por lo tanto, el instrumento para realizar la investigación "**GESTIÓN ESTRATEGICA DE COSTOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PROPESUR S.A. – TACNA, PERIODO 2014-2017**" es pertinente.

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres de informante (Experto):.....
- 1.2 Grado académico:
- 1.3 Profesión:
- 1.4 Institución donde labora:.....
- 1.5 Cargo que desempeña:
- 1.6 Denominación del instrumento:
- 1.7 Autor del instrumento:.....
- 1.8 Programa de posgrado:

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado					
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles					
3. CONSISTENCIAS	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría					
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable					
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados					
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento					
SUMATORIA PARCIAL						
SUMATORIA TOTAL						

III. RESULTADO DE VALIDACIÓN

- 3.1 Valoración total cuantitativa:.....
- 3.2 Opinión: **FAVORABLE**..... **DEBE MEJORAR**.....
- NO FAVORABLE**.....
- 3.3 Observación:.....
-
Firma

ANEXO 4

BAREMOS

Es un instrumento de una escala de puntuación que permitirá interpretar los resultados del presente trabajo de investigación.

A continuación se presentan los baremos a nivel de variables y dimensiones

Categoría	Escala
Gestión estratégica de costos alta	144 - 195
Gestión estratégica de costos regular	91 - 143
Gestión estratégica de costos baja	39 - 90

Categoría	Escala
Evaluación interna alta	45 - 60
Evaluación interna regular	28 - 44
Evaluación interna baja	12 - 27

Categoría	Escala
Análisis financiero alto	30 - 40
Análisis financiero regular	19 - 29
Análisis financiero bajo	8 - 18

Categoría	Escala
Evaluación externa alta	34 - 45
Evaluación externa regular	21 - 33
Evaluación externa baja	9 - 20

Categoría	Escala
Análisis de costos alta	144 - 195
Análisis de costos regular	91 - 143
Análisis de costos baja	39 - 90

ANEXO 5

Tabla 28

Análisis de Rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. año 2014

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2014	FORMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	$0,1872 \cdot 100 = 18,72\%$	$\frac{59\ 339}{316\ 980}$	Rentabilidad = <u>Utilidad (o pérdida neta)</u> Patrimonio	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	$0,1227 \cdot 100 = 12,27\%$	$\frac{59\ 339}{316\ 980}$	Rentabilidad = <u>Utilidad Neta</u> Activo Total	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	$0,1003 \cdot 100 = 10,03\%$	$\frac{59\ 339}{591\ 700}$	Rentabilidad de las = <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	$0,3333 \cdot 100 = 33,33\%$	$\frac{197\ 230}{591\ 700}$	Margen Bruto = <u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

En la tabla se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2014

Tabla 29

Análisis de Rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. año 2015

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2015	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	$0,0807 \cdot 100 = 8,07\%$	$\frac{25\ 106,40}{310\ 980}$	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad (o pérdida neta)}}{\text{Patrimonio}}$	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	$0,0471 \cdot 100 = 4,71\%$	$\frac{25\ 106,40}{532\ 690}$	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	$0,0330 \cdot 100 = 3,30\%$	$\frac{25\ 106,40}{760\ 180}$	Rentabilidad de las = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	$0,0965 \cdot 100 = 9,65\%$	$\frac{73\ 360}{760\ 180}$	Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

En la tabla se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2015.

Tabla 30

Análisis de Rentabilidad de la Empresa PROPESUR S.A. año 2016

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2016	FORMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	$0,0066 \cdot 100 = 0,66\%$	$\frac{5450}{829\,800,60}$	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad (o pérdida neta)}}{\text{Patrimonio}}$	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	$0,0066 \cdot 100 = 0,66\%$	$\frac{5450}{831\,694,60}$	Rentabilidad = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	$0,0061 \cdot 100 = 0,61\%$	$\frac{5450}{890\,890,45}$	Rentabilidad de las = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	$0,0880 \cdot 100 = 8,80\%$	$\frac{78\,404,20}{890\,890,45}$	Margen Bruto = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

En la tabla se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPESUR S.A. año 2016.

Tabla 31

Análisis de Rentabilidad de la Empresa PROPEUR S.A. año 2017

RATIOS	RESULTADO	DICIEMBRE/2017	FORMULA	EXPLICACIÓN
Rentabilidad Patrimonial	0,0564*100= 5,64%	<u>49 244,18</u> 873 594,78	Rentabilidad= <u>Utilidad (o pérdida neta)</u> Patrimonio	Cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio
Rentabilidad de los Activos	0,0592*100= 5,92%	<u>49 244,18</u> 831 298,28	Rentabilidad = <u>Utilidad Neta</u> Activo Total	Cuanto más alto el ratio más rentable son los activos.
Rentabilidad de las Ventas Netas	0,0354*100= 3,54%	<u>49244,18</u> 1 391282,63	Rentabilidad de las = <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	Cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades
Margen Bruto	0,2377*100= 23,77%	<u>330 704,84</u> 1 391 282,63	Margen Bruto = <u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	Capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Fuente: elaboración propia

En la tabla se puede apreciar los principales ratios de rentabilidad, los cuales permiten evaluar la utilidad neta producida por la empresa PROPEUR S.A. año 2017.

ANEXO 6

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres de informante (Experto): Peñaloza Arana, Eloyne
 1.2 Grado académico: Doctor
 1.3 Profesión: Contador Público
 1.4 Institución donde labora: Universidad Privada de Tacna
 1.5 Cargo que desempeña: Secretaria Académica de la Facultad de Ciencias Empresariales
 1.6 Denominación del instrumento: Cuestionario
 1.7 Autor del instrumento: C.P.C. Luz María Casas Mejía
 1.8 Programa de posgrado: Maestría en Contabilidad Auditoría

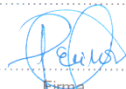
II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	CRITERIOS				
		Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado				✓	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				✓	✓
3. CONSISTENCIAS	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				✓	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable					✓
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				✓	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				✓	
SUMATORIA PARCIAL					16	10
SUMATORIA TOTAL						26

III. RESULTADO DE VALIDACIÓN

- 3.1 Valoración total cuantitativa: 26
 3.2 Opinión: **FAVORABLE** **DEBE MEJORAR**
NO FAVORABLE

3.3 Observación:



 Firma

INFORME DE OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres de informante (Experto): Dr. Orietta Barriga Soto
 1.2 Grado académico: D.S. C.A.
 1.3 Profesión: Contactador Público
 1.4 Institución donde labora: Universidad Privada de Puno
 1.5 Cargo que desempeña: Directora de Escuela Profesional Ciencias Contables y Financieras
 1.6 Denominación del instrumento: Encuesta - Cuestionario
 1.7 Autor del instrumento: CPA Luz María Casas D.F.
 1.8 Programa de posgrado: Maestría en Contabilidad y Auditoría

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento					
		Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIAS	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				X	
SUMATORIA PARCIAL					24	
SUMATORIA TOTAL					24	

III. RESULTADO DE VALIDACIÓN

- 3.1 Valoración total cuantitativa: 24
 3.2 Opinión: FAVORABLE DEBE MEJORAR
 NO FAVORABLE
 3.3 Observación:



 Firma

ANEXO 7

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:(052)248333)

SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 * SOLES *

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	98,450.00	Obligaciones Financieras	72,300.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	65,000.00	Cuentas por Pagar Comerciales	94,272.00
Otras Cuentas por Cobrar	58,600.00		
Existencias	33,800.00	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	166,572.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	255,850.00	PASIVOS NO CORRIENTES	0
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVO	166,572.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	253,152.00	PATRIMONIO NETO	
	25450	Capital	316,440.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	227,702.00	Capital Adicional	0.00
		RESULTADO DEL EJERCICIO	540.00
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	316,980.00
TOTAL ACTIVOS	483,552.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	483,552.00

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

Teléfono: (052) 248333

SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
*** SOLES ***

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,200.00	Obligaciones Financieras	163,312.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	61,230.00	Cuentas por Pagar Comerciales	58,398.00
Otras Cuentas por Cobrar	25,450.00		
Existencias	0	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	221,710.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	87,880.00	PASIVOS NO CORRIENTES	0
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVO	221,710.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	480,500.00	PATRIMONIO NETO	
Depreciación	35,690.00	Capital	316,440.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	444,810.00	Capital Adicional	
		RESULTADO DEL EJERCICIO	-5,460.00
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	310,980.00
TOTAL ACTIVOS	532,690.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	532,690.00

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:(052)248333)

SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

* SOLES *

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	85,650.00	Obligaciones Financieras	0.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	187,450.00	Cuentas por Pagar Comerciales	1,894.00
Otras Cuentas por Cobrar	82,350.00		
Existencias	41,102.60	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	<u>1,894.00</u>
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	<u>396,552.60</u>	PASIVOS NO CORRIENTES	0
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVO	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	480,500.00		<u>1,894.00</u>
Depreciación	45,358.00	PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	<u>435,142.00</u>	Capital	316,440.00
		Capital Adicional	507,910.60
		RESULTADO DEL EJERCICIO	5,450.00
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	<u>829,800.60</u>
TOTAL ACTIVOS	<u><u>831,694.60</u></u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	<u><u>831,694.60</u></u>

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:052248333)

SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
*** SOLES ***

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	48,312.68	Obligaciones Financieras	7,338.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	137,833.60	Cuentas por Pagar Comerciales	365.5
Otras Cuentas por Cobrar	442,000.00		
Existencias	0	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	7,703.50
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	628,146.28	PASIVOS NO CORRIENTES	0
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVO	7,703.50
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	253,152.00	PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	253,152.00	Capital	316,440.00
		Capital Adicional	507,910.60
		RESULTADO DEL EJERCICIO	49,244.18
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	873,594.78
TOTAL ACTIVOS	881,298.28	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	881,298.28

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:(052)248333)

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 * SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	591,700.00
Otros Ingresos Operacionales	3,470.00
Total Ingresos Brutos	595,170.00
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	-397,940.00
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	-397,940.00
UTILIDAD BRUTA	197,230.00
Gastos de Ventas	-110,200.00
Gastos de Administración	-1,420.00
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	85,610.00
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-840.00
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	84,770.00
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-25,431.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	59,339.00
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	59,339.00

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:(052)248333)

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015 * SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	760,180.00
Otros Ingresos Operacionales	2,980.00
Total Ingresos Brutos	763,160.00
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	-689,800.00
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	-689,800.00
UTILIDAD BRUTA	73,360.00
Gastos de Ventas	-22,760.00
Gastos de Administración	-9,860.00
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	40,740.00
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-5,870.00
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	34,870.00
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	9,763.60
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	25,106.40
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	25,106.40

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:(052)248333)

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016 * SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	890,890.45
Otros Ingresos Operacionales	5,540.05
Total Ingresos Brutos	896,430.50
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	-818,026.30
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	-818,026.30
UTILIDAD BRUTA	78,404.20
Gastos de Ventas	-44,112.15
Gastos de Administración	-12,362.60
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	21,929.45
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-14,360.00
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	7,569.45
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-2,119.45
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	5,450.00
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	5,450.00

PRODUCTOS PESQUEROS DEL SUR SA

RUC: 20119488398

Dirección: Avenida Circunvalacion A 2 Z.I

Industrial. Ubicado en : Pocollay - Tacna

[Teléfono: \(052\) 248333](tel:(052)248333)

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 * SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,391,282.63
Otros Ingresos Operacionales	6,652.53
Total Ingresos Brutos	1,397,935.16
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	-1,067,357.04
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	-1,067,357.04
UTILIDAD BRUTA	330,704.84
Gastos de Ventas	-257,482.71
Gastos de Administración	-2,362.60
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	70,859.53
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-1,009.63
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	69,849.90
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-20,605.72
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	49,244.18
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	49,244.18