



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Formulación de Estrategias de Costos para mejorar la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

CABEZUDO CASTRO BLANCA FÁTIMA

ASESOR:

ESTEVEZ PAIRAZAMAN AMBROCIO TEODORO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

CONTABILIDAD

PERÚ - 2018

PÁGINA DEL JURADO



Dr. Esteves Pairazaman Ambrocio
Presidente



Dr. Ibarra Fretell Walter
Secretario



Mg. Díaz Díaz Donato
Vocal

DEDICATORIA:

El presente proyecto va dedicado a Dios por darme fuerzas para avanzar con todo lo que me propuesto.

También a mis padres que son me han brindado todo su apoyo emocional y económico, para avanzar en este camino tan difícil, le doy gracias por enseñarme a luchar por las cosas que deseo.

AGRADECIMIENTO:

Le doy gracias a mi asesor Ambrocio Esteves por el tiempo brindado, ya que sin sus enseñanzas no habría podido desarrollar este proyecto.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, BLANCA FÁTIMA CABEZUDO CASTRO, con DNI 47535435, y domiciliada en Condominio Los Girasoles Tercera Etapa (Calle 21) – Comas, de acuerdo con las disposiciones dadas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo en la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, DECLARO BAJO JURAMENTO que, la presente tesis titulada "Formulación de estrategias de costos para mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao 2017", es auténtica.

Por otro lado, toda la información consignada en esta investigación es real, en caso contrario, asumiré la responsabilidad.



Blanca Fátima Cabezudo Castro
DNI 47535435

PRESENTACIÓN

Estimados señores del jurado

De acuerdo a las normas establecidas en el reglamento de elaboración y sustentación de tesis de la Universidad Cesar Vallejo sede Lima Norte, presento mi proyecto de investigación, la cual lleva por título “Formulación de Estrategias de Costos para mejorar la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la provincia Constitucional del Callao periodo 2017”.

En la investigación, se determinará la solución que le brinda la formulación de estrategia de costos a la rentabilidad para mejorarla, en la empresa Corporación Mantesa SAC.

Siguiendo la presente estructura:

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

CAPITULO II: MÉTODO

CAPITULO III: RESULTADOS

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS

Blanca Fátima Cabezudo Castro

INDICE

PÁGINA DEL JURADO	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO:.....	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
INDICE	vii
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Realidad problemática.....	14
1.2. Trabajos Previos	15
1.3. Teorías Relacionadas al tema.....	19
1.3.1. Marco teórico	19
1.3.2. Marco Conceptual.....	34
1.4. Formulación del Problema	37
1.5. Justificación del estudio	40
1.6. Hipótesis	41
1.7. Objetivo	41
CAPÍTULO II: MÉTODO.....	42
2.1. Diseño de investigación	42
2.2. Variables, operacionalización.....	45
2.3. Población y muestra.....	46
2.3.2. Muestra.....	46
2.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	46
2.5. Métodos de análisis de datos	48
2.6. Aspectos éticos	49
CAPÍTULO III: RESULTADOS	51
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN	90
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	92
CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES	93
CAPÍTULO VII. REFERENCIAS.....	94

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Aspectos Éticos	49
Tabla 2: Ítem 1	52
Tabla 3: Ítem 2	53
Tabla 4: Ítem 3	54
Tabla 5: Ítem 4	55
Tabla 6: Ítem 5	56
Tabla 7: Ítem 6	57
Tabla 8: Ítem 7	58
Tabla 9: Ítem 8	59
Tabla 10: Ítem 9	60
Tabla 11: Ítem 10	61
Tabla 12: Ítem 11	62
Tabla 13: Ítem 12	63
Tabla 14: Ítem 13	64
Tabla 15: Ítem 14	65
Tabla 16: Ítem 15	66
Tabla 17: Ítem 16	67
Tabla 18: Ítem 17	68
Tabla 19: Ítem 18	69
Tabla 20: Ítem 19	70
Tabla 21: Ítem 20	71
Tabla 22: Ítem 21	72
Tabla 23: Ítem 22	73
Tabla 24: Ítem 23	74
Tabla 25: Ítem 24	75
Tabla 26: Ítem 25	76
Tabla 27: Ítem 26	77
Tabla 28: Ítem 27	78
Tabla 29: Ítem 28	79
Tabla 30: Ítem 29	80
Tabla 31: Ítem 30	81
Tabla 32: Ítem 31	82

Tabla 33: Ítem 32	83
Tabla 34: Tabla cruzada: Estrategia de costos * Rentabilidad	84
Tabla 35: Tabla cruzada: Proceso productivo*Rentabilidad	85
Tabla 36: Tabla cruzada: Estructura de costos*Rentabilidad	87
Tabla 37: Tabla cruzada: Dinámica contable de costos*Rentabilidad.....	88
Tabla 38: Prueba de Chi - Cuadrado.....	90

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ítem 1	52
Gráfico 2: Ítem 2	53
Gráfico 3: Ítem 3	54
Gráfico 4: Ítem 4	55
Gráfico 5: Ítem 5	56
Gráfico 6: Ítem 6	57
Gráfico 7: Ítem 7	58
Gráfico 8: Ítem 8	59
Gráfico 9: Ítem 9	60
Gráfico 10: Ítem 10	61
Gráfico 11: Ítem 11	62
Gráfico 12: Ítem 12	63
Gráfico 13: Ítem 13	64
Gráfico 14: Ítem 14	65
Gráfico 15: Ítem 15	66
Gráfico 16: Ítem 16	67
Gráfico 17: Ítem 17	68
Gráfico 18: Ítem 18	69
Gráfico 19: Ítem 19	70
Gráfico 20: Ítem 20	71
Gráfico 21: Ítem 21	72
Gráfico 22: Ítem 22	73
Gráfico 23: Ítem 23	74
Gráfico 24: Ítem 24	75
Gráfico 25: Ítem 25	76
Gráfico 26: Ítem 26	77
Gráfico 27: Ítem 27	78
Gráfico 28: Ítem 28	79
Gráfico 29: Ítem 29	80
Gráfico 30: Ítem 30	81
Gráfico 31: Ítem 31	82
Gráfico 32: Ítem 32	83

Gráfico 33: Tabla Cruzada: Estrategias De Costos*Rentabilidad.....	84
Gráfico 34: Tabla Cruzada: Proceso Productivo*Rentabilidad	86
Gráfico 35: Tablas Cruzadas: Estructura De Costos*Rentabilidad.....	87
Gráfico 36: Tablas Cruzadas: Dinámica Contable De Costos*Rentabilidad.....	89

RESUMEN

El presente proyecto de investigación que lleva por título “Formulación de Estrategias de Costos para mejorar la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017”, tiene como objetivo Analizar si la Formulación de estrategias de costos mejorará la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017. Lo importante de esta investigación es elaborar estrategias de costos que se ajusten a la actividad que realiza la empresa y a lo que esté al alcance para así poder mejorar su rentabilidad.

Esta investigación según su desarrollo es No experimental, ya que no se ha modificado ni alterado ninguna de las dos variables, la población de esta investigación es de 50 personas que laboran en la empresa, para calcular la muestra se utilizó una formula estadística, con la cual obtuvimos como resulta 30 personas, se tomó el tipo de muestra que es representativa de la población. Para la recopilación de datos se utilizó la escala de Likert, en la cual se colocó cinco escalas, siendo validado por tres jueces expertos y se midió el grado de Confiabilidad mediante el alfa de Cronbach.

Con respecto a los resultados, se utilizó el programa SPSS para poder así calcular el Chi cuadrado, que es lo que corresponde por el tipo de investigación de este proyecto es Descriptivo, es el cual ayudará aprobar la hipótesis.

En la presente investigación se llegó a la conclusión que se aprueba la hipótesis formulada porque, según los resultados dados por un cálculo Chi Cuadrado, donde se indica que el valor del Chi calculado es mayor al Chi Tabla, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se aprueba la hipótesis general, la cual indica que la Formulación de estrategias de costos mejorará la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao en el periodo 2017.

ABSTRACT

The present research work entitled "Formulation of cost strategies to improve the profitability of the company Mantesa SAC Corporation in the constitutional province of Callao period 2017", aims to analyze whether the formulation of cost strategies will improve the profitability of the company Mantesa SAC in the Constitutional Province of Callao, 2017. The importance of this research is to develop cost strategies that adjust to the activity carried out by the company and what is available to improve its profitability.

This research according to its development is not experimental, since none of the two variables has been modified or altered, the population of this research is 50 people working in the company, to calculate the sample a statistical formula was used, with which We obtained 30 people as a result, we took the type of sample that is representative of the population. For data collection, the Likert scale was used, in which five scales were placed, being validated by three expert judges and the degree of reliability was measured using Cronbach's alpha.

With respect to the results, the SPSS program was used to calculate the Chi square, which is what corresponds to the type of research in this project is Descriptive, which will help to approve the hypothesis.

In the present investigation it was concluded that the hypothesis is approved because, according to the results given by a Chi square calculation, where it is indicated that the calculated Chi value is greater than the Chi Table, therefore the null hypothesis is rejected and the general A hypothesis is approved that indicates that the formulation of cost strategies will improve the profitability of Corporación Mantesa SAC in the Constitutional Province of Callao in the period 2017.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En este mundo tan globalizado, las empresas tienen la obligación de ser más competitivas, es decir, realizar acciones que les permita obtener beneficios por lo tanto mejorar su rentabilidad; ya que debido a la equivocada aplicación de un sistema de costeo puede tener problemas y generar pérdidas en sus resultados financieros.

Al presente año, la actividad económica ha tenido un crecimiento continuo, de tal forma que se ha logrado dinamizar los diversos sectores de la economía en el país.

Actualmente la empresa Corporación Mantesa SAC no cuenta con un adecuado sistema de costeo que le permita obtener los resultados más representativos acerca de los costos. Ello genera problemas relacionados con la falta de conocimiento de los márgenes de rentabilidad, porque no se conoce el costo unitario por cada servicio que ofrece, muchas veces los precios son dados por medio de tanteos, o se toman como referencia precios de cotizaciones antiguas, que no se sabe si el proveedor ya los varió o ya no comercializa dicho producto, estos costos le permitiría alcanzar un crecimiento de los márgenes de rentabilidad y por ende mantener una buena gestión de la empresa.

En los últimos años la empresa no ha obtenido los resultados esperados, el cual la obliga a trabajar con capital propio, y ello no es lo más adecuado, ya que es más costoso. Además, dicha empresa no puede establecer el porcentaje de gastos innecesarios que está obteniendo en un determinado periodo, en otras palabras, compra materiales que al final no los utiliza en los diferentes servicios que realiza, el cual se pierde, porque se deteriora o es sustraído por los trabajadores, no está manejando un costo exacto, el cual la estaría llevando a realizar estos gastos innecesarios, por no saber cuánto ni cuando hacer pedidos de lo que realmente necesita para cumplir óptimamente con los servicios que realiza.

Si la empresa pusiera en práctica una adecuada estructura de costos y planteara estrategias de los mismos, podría lograr un control y medición del exceso de suministros que podrían echarse a perder, o de medidas inexactas que podría no ser las adecuadas para que sus clientes queden satisfechos, por ende, sus ventas se están reduciendo dando como resultado poca rentabilidad.

1.2. Trabajos Previos

Antecedentes Locales:

Tapia, A. (2016). En su tesis titulada *“Planificación Del Abastecimiento Como Herramienta Para Mejorar La Rentabilidad Económica De La Corporación Marilia y Hnos SRL, Callao – Perú”*, desarrollada en la Universidad Cesar Vallejo, para optar el título de Ingeniería Industrial.

Objetivo General:

“Determinar cómo la planificación del abastecimiento mejora la rentabilidad económica de la Corporación Marilia y Hermanos SRL” (Tápia, A., 2016).

Conclusiones:

“La aplicación de la planificación del abastecimiento ha mejorado la rentabilidad económica en un 18%, debido al cálculo del lote económico el que ha permitido negociar con el proveedor los costos y promociones para generar mayor rotación de productos farmacéuticos, reducción de vencimiento de bienes, al pedir al proveedor productos que rotan y generan ganancia” (Tápia, A., 2016).

“La planificación de las ventas ha mejorado la rentabilidad económica de la Corporación Marilia y HNOS SRL y esta tiene un comportamiento directamente proporcional, a medida que mejora el cumplimiento del forecast, el rendimiento de la inversión en productos farmacéuticos es mayor” (Tápia, A., 2016).

Beltrán, C. (2014). En su tesis titulada *“Diseño De Un Sistema De Costos Para Empresa Agroindustrial De Colorantes Naturales – Achiote”* Desarrollada en la Universidad Nacional Mayor De San Marcos, para optar el título de Magister en Contabilidad.

Objetivo General:

“Precisar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción en la determinación del costo de producción de una empresa agroindustrial de colorantes naturales en base al achiote” (Beltrán, C. 2014).

Conclusiones:

“Se determinó que la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción en las empresas tiene incidencia sobre la determinación del costo de producción; el sistema ejerce un control específico sobre los elementos de costos, las operaciones de producción, y horas máquina consumidas por el producto” (Beltrán, C. 2014).

“Se determinó que la estacionalidad de la cosecha de achiote influye en el uso de la capacidad instalada de las empresas, la abundancia de materia prima en épocas de estacionalidad favorece la utilización de las plantas de la empresa, pero al terminar la cosecha, la semilla de achiote se reduce significativamente, por lo tanto, el uso de la capacidad instalada disminuye llegando incluso a su total paralización”. (Beltrán, C. 2014).

Antecedentes Nacionales:

Poémape y Saldaña (2016). En su tesis titulada *“Propuesta De Mejora En Las Área De Producción Y Calidad Para Incrementar La Rentabilidad En La Empresa B&C Industriales S.A.”*, Desarrollada En La Universidad Privada Del Norte - Trujillo, para obtener el título de Ingeniero industrial.

Objetivo General:

“Incrementar la rentabilidad con la propuesta de mejora en las áreas de Producción y Calidad de la empresa B&C INDUSTRIALES S.A.” (Poémape y Saldaña, 2016).

Conclusiones:

“Se determinaron las herramientas a utilizar en cada aspecto de los problemas encontrados en el área de producción y calidad”. (Poémape y Saldaña, 2016).

“Se realizó la propuesta de mejora mediante la aplicación de herramientas de Ingeniería Industrial en las áreas de producción y calidad” (Poémape y Saldaña, 2016).

Palma, B. (2012). En su tesis titulada *“Propuesta De Un Sistema De Costos ABC Para Mejorar La Rentabilidad En La Empresa Maquinaria Company Perú EIRL de la Ciudad De Chimbote”*, Desarrollada En La Universidad Privada Del Norte – Trujillo, para obtener el título de Contador público.

Objetivo general

“Demostrar en qué medida la aplicación de un sistema de costos ABC influirá significativamente en el aumento de la rentabilidad en la empresa Maquinarias Company Perú de la ciudad de Chimbote” (Palma, B., 2012).

Conclusiones

“De acuerdo al diagnóstico podemos establecer que la empresa tiene problemas para manejar sus costos indirectos relacionados con el servicio de mantenimiento y el alquiler de movilidad”. (Palma, B., 2012).

“La propuesta del costeo ABC indica que se debe agrupar los costos indirectos en actividades considerándose dos de estas que son la actividad de mantenimiento y la actividad del servicio de movilidad lo cual permitirá una mejor distribución del costo durante el mes”. (Palma, B., 2012).

Antecedentes Internacionales:

Barrientes, V. (2013). En su tesis titulada *“Análisis y Evaluación de la Estructura de Costos Asociada al Proceso de Carenas Básicas de Embarcaciones Wellboat en un Astillero de la Décima Región”*. Desarrollada en la Universidad Austral de Chile para obtener el título de Ingeniero Civil Industrial.

Objetivo general:

“Definir y establecer una metodología para la estructuración de costos directos e indirectos asociados a la asignación de recursos y actividades de carenas básicas en buques Wellboat, mediante la utilización del método PERT – CPM y el Costeo

por asignación, para esquematizar y caracterizar sus actividades y residuos”. (Barrientes, V., 2013).

Conclusiones:

“El objetivo principal de la presente investigación era establecer un diseño de trabajo para el proceso de carena, detallando cada una de las actividades involucradas y especificando además el requerimiento de insumos y mano de obra para cada una de ellas” (Barrientes, V., 2013).

“Esta parte de la investigación consistió en establecer una secuencia de actividades organizadas por ítem, además de establecer los tiempos de duración de cada una. Para definir en qué momento las actividades deben ser realizadas, se estableció una malla de actividades PERT-CPM, en la que se encuentran las relaciones de precedencia y sucesión de las tareas a realizar” (Barrientes, V., 2013).

“Una vez trazada la red de proceso de carena, se prosiguió a estimar parámetros importantes como la ruta crítica del proyecto. Esto permitió estimar la duración total del proyecto y establecer las actividades que no pueden retrasarse. Además se definieron las holgaduras de cada actividad, con lo que se obtuvo una referencia de la duración máxima de cada actividad” (Barrientes, V., 2013).

Párraga V. y Zhuma N. (2013). En su tesis titulada *“Análisis Financiero de la Rentabilidad que Alcanza la Ferretería y Pinturas Comercial Unidad por la Obtención de Préstamos”*. Desarrollada en la Universidad Estatal de Milagro de Guayaquil – Ecuador, para obtener el título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría – CPA.

Objetivo General:

“Determinar la rentabilidad de los créditos recibidos mediante el análisis de los estados financieros, para proyectar el crecimiento económico de la Ferretería y Pinturas Comercial Unidas”. (Párraga, V. y Zhuma, N., 2013)

Conclusiones:

“Se interpreta que la mayoría de encuestados están de acuerdo con el otorgamiento del crédito” (Párraga, V. y Zhuma, N., 2013).

“Lo efectivo está a la vista, es el producto de las ventas que si genera rentabilidad y produce el estado de flujo de efectivo” (Párraga, V. y Zhuma, N., 2013).

“El análisis de los estados financieros determina el análisis de rentabilidad” (Párraga, V. y Zhuma, N., 2013).

1.3. Teorías Relacionadas al tema

1.3.1. Marco teórico

La empresa Corporación Mantesa SAC, es una empresa dedicada a brindar servicios a distintas empresas que lo requieren, los servicios que brinda son los siguientes: albañilería, soldadura, elabora estructuras metálicas, reparaciones (de puertas, escritorios, sillas, muebles, entre otros), confección de muebles (credenzas, escritorios, cajoneras, mesas de trabajo, muebles archiveros, entre otros muebles en material de melamine, madera o metal), mantenimiento de canaletas en Almacenes, Naves y Bodegas, también realiza acondicionamiento de contenedores, la mayoría de estos trabajos los realiza en los diferentes locales de sus clientes, mientras que los otros se realizan en los talleres que son de su propiedad.

Estrategias de Costos:

Los costos aparecen en una época antes de la Revolución industrial, eran muy sencillos porque los procesos productivos no eran tan complejos. Se realizaba de la siguiente manera, primero se adquiría la materia prima, esta actividad lo realizaba el empresario, luego esta pasaba a un taller de artesanos, los cuales constituían la mano de obra de destajo por último, ellos mismos eran los encargados de vender los productos (Gómez, G. 2009 p.2).

Según Carratala y Albano (2013) costo es todo recurso que se tiene que sacrificar o que al cual se renuncia para alcanzar un objetivo específico.

En otras palabras es todo sacrificio económico que se realiza para poder poner un servicio en condiciones de ser vendido, a través de este se podrá determinar el precio de venta de un producto o servicio.

Las empresas que se dedican a brindar servicios, no producen ni transforman bienes materiales, este sector requiere de una planificación para tener un correcto funcionamiento de sus procesos y una óptima rentabilidad. Se realiza todo ello para llegar a elaborar un servicio final, que satisfaga las necesidades de los clientes y a la vez sea rentable para la empresa.

Proceso productivo:

Es todo un conjunto de actividades que se deben seguir para la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen factores como la tecnología e información adicional el cual tiene como objetivo satisfacer las necesidades de los clientes. Estas nuevas utilidades, permiten crear valor desde la óptica del consumidor o usuario de estos nuevos productos. (Gómez, G. 2009, p. 2).

Por lo tanto señala dos conceptos intervinientes en el proceso productivo:

- Etapas del proceso
- Resultado productivo

Las cuales se detallan a continuación

Etapas del proceso productivo:

Cada una de las etapas de un proceso productivo es importante, ya que cada una de ellas va intervenir de forma decisiva en la consecución de un objetivo, el cual es la transformación de los productos y/o servicios, para así lograr la satisfacción del cliente.

Etapa analítica (Acopio):

En la presente etapa se reúnen las materias primas para que sean utilizadas en la fabricación o realización del servicio, durante esta etapa la empresa debe conseguir la mayor cantidad de materiales a un menor costo, esto se puede realizar comparando precios antes de realizar la compra.

Etapa de síntesis (Producción):

En esta etapa se realizará la transformación de los materiales, anteriormente reunidos, en un producto o servicio final. Lo principal de la presente etapa es observar la calidad del producto (servicio) y a la vez controlar su cumplimiento.

Etapa de acondicionamiento (Procesamiento):

En esta etapa se realiza la adaptación del producto o servicio a la necesidad del cliente. Una vez que el producto o servicio esté entregado se debe de realizar un control para saber si lo que se ha entregado cumple con los estándares de calidad que el cliente requería (Puede realizarse una breve encuesta).

Resultado productivo:

Es el producto mediante el cual la empresa intentó crear valor desde la visión del consumidor, será uno de nuestros objetos de medición pero no el único.

Cuando se desea calcular el costo de un producto, lo primero que se debe definir es la unidad de costeo objeto del cálculo.

El momento del proceso productivo en que se quiera calcular el costo, la unidad de costeo podrá ser diferente. (Carratala y Albano, 2013, p. 27).

Clasificación de costos:

Por naturaleza:

Se utiliza para calcular el costo unitario de un producto o servicio.

Esta característica se considera como una de las clasificaciones más importante a tener en cuenta.

Esta clasificación agrupa los costos en tres elementos: materia prima, mano de obra y CIF.

Se debe tener en cuenta que el costo del sistema de información no debe superar el beneficio aportado.

Con ello se intenta controlar la eficiencia en el uso de cada recurso componente del costo, identificar los distintos recursos consumidos durante el

proceso de fabricación, identificando adecuadamente las distintas unidades de costeo que se necesiten para el cálculo del costo.

Por función:

Se utiliza para asignar los CIF permitiendo identificar aquellos consumidos por los distintos centros, y evaluar la eficiencia que ellos hacen en el manejo de los mismos. (Carratala y Albano, 2013, p. 31)

Se clasifica de la siguiente manera:

- **Determinar costos unitarios con mayor exactitud:** Ya que existen costos que son propios de las distintas funciones. Resulta elemental conocer el esquema productivo, para agrupar los costos por función, y luego derivar el costo de cada función, a los distintos artículos que se hubieran beneficiado con ella.

- Una opción sería tercerizar las funciones que son llevadas a cabo por la empresa a mayores costos. (Carratala y Albano, 2013, p. 32)

Mano de obra

Es uno de los factores del proceso productivo que sirve para la transformación la materia prima en un producto terminado. Ella forma parte del costo de conversión por esa característica. El costo de esta, está representado por la remuneración obtenida por el trabajo humano.

Mano de obra directa: Es la que se individualiza con la unidad de costeo sobre la que estamos calculando el costo de mano de obra. En base a esta se pueden definir los tiempos empleados para la fabricación.

Mano de obra indirecta: En el proceso productivo existen factores indirectos de recursos humanos y como tal formará parte de los CIF.

Criterio de variabilidad:

La mano de obra es considerada un costo variable dado que aumenta frente a aumentos en el nivel de actividad y disminuye frente a disminuciones del mismo.

Sin embargo según sea la forma que se haya definido para remunerar a los trabajadores esta puede no comportarse como hemos definido considerándose como un costo fijo, variable o semifijo. (Carratala y Albano, 2013, p. 58)

El costo de la mano de obra:

Al considerar el concepto de costo de mano de obra, debemos considerar, no sólo el valor pagado al empleado por el período trabajado, sino también los costos extras que se van produciendo por el hecho de tener a ese trabajador en relación de dependencia.

Debemos considerar que sobre el salario del trabajador existirán retenciones que generarán que el empleado tenga un salario neto inferior a su salario bruto, y por otro lado el empleador deberá abonar contribuciones patronales sobre el salario bruto. (Carratala y Albano, 2013, p. 60)

Se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Conocer el valor de cada etapa del proceso productivo. De acuerdo a la cadena de valor, la cual está integrada por las etapas del proceso productivo, de esa manera añaden valor al producto (Servicio).
- Contribuir al control y a la reducción de costos. Mayormente todas las empresas se preocupan en buscar estrategias para reducir al máximo sus costos.
- Valoración de las existencias.
- Análisis del proceso de generación del resultado contable.
- Tomar decisiones estratégicas: Una de ellas es eliminar productos o potenciarlos, fijar precios de venta y descuentos, entre otros.

“Calcular los costos de las diferentes áreas de la empresa (departamentos, clientes, canal de distribución) y de los productos que se obtienen” (Amat y Soldevilla, 2011, p. 20).

En una empresa que ofrece servicios, como lo realiza Corporación Mantesa, el costo de mano de obra, es lo que más se debe tomar en cuenta:

Se calcula el costo/hora de una persona, que es igual a la suma de todos los costos que supone una persona, tales como:

- Salario (incluyendo pagos extras)

- Planes de pensiones
- Seguridad social
- Prima, etc.

Y dividiéndolo por el número de horas efectivamente trabajadas:

$$\text{Costo por hora de un empleado} = \frac{\text{Costo total anual del empleado}}{\text{Número de hora efectivamente trabajadas por el empleado}}$$

Es decir, o bien se incluye como costo de la mano de obra reduciendo las horas efectivamente trabajadas, o bien se calcula y se presenta por separado en la cuenta de pérdidas y ganancias. (Amat y Soldevilla, 2011, p. 24)

Por otra parte, la contabilidad de costos se aplica exclusivamente en la actividad que corresponde al ciclo de explotación de la empresa, no tomando en cuenta los hechos ajenos a la misma y los de tipo extraordinario; y su centro de interés el proceso de acumulación de costos y resultados. (Vacas, Bonilla, Santos y Avilés, 2011, p. 10).

Como costos se entiende que hay que entregar para conseguir algo, esto quiere decir que es preciso sacrificar para obtenerlo. En el ámbito empresarial, este sacrificio debe poder medirse en términos monetarios y se vincula el sacrificio con la compra, el intercambio o la producción. En otras palabras, la definición de costos se puede analizar desde distintas perspectivas, como un sacrificio de valores como una salida de activos o, como un consumo de factores.

La contabilidad de costes está precisamente relacionada con la valoración de los recursos consumidos. En este sentido, es posible agrupar o acumular de distinta forma el valor de los recursos consumidos en función del objeto al que se le quiera determinar el costo. Así es posible determinar el valor de los recursos consumidos para obtener un determinado bien, para prestar un determinado servicio, para desarrollar determinadas actividades.

Luego de lo expresado, podemos definir costo como el valor de los recursos consumidos por un determinado objeto de costos, para que ello sea considerado

de esa manera debe de cumplir con dos características: Por un lado, debe estar vinculado a la actividad productiva y; por otro, debe ser necesario para el desarrollo de la misma. (Vacas, Bonilla, Santos y Avilés, 2011, p. 27).

Estructuración de costos

Es un proceso que está orientado a organizar la gestión de costos, el cual se basa en las estrategias y prioridades operativas de la empresa. Deberá cubrir todas las operaciones de la empresa, definirá mecanismos para el procedimiento de datos financieros y brindar información oportuna y de claridad.

“El proceso de estructuración de costos debe derivarse de la política de costos. De esta manera permite optimizar tanto el alineamiento entre lo programático y financiero como la vinculación de los temas clave de costo y largo plazo” (Ortiz, A. y Rivero, G. 2006).

Por lo general se aprecia que el proceso de estructuración de costos es abordado de una manera reactiva, es decir emergente como una respuesta del área financiera a las condiciones y presiones cotidianas en un ambiente caracterizado por un limitado involucramiento y/o interés del área programática sobre las repercusiones financieras de la gestión de proyectos. De este modo, el desencuentro entre lo programático y financiero impide un análisis concienzudo sobre las implicancias de los centros, la asignación y distribución de costos indirectos, y la naturaleza de los reportes necesarios (Ortiz, A. y Rivero, G. 2006).

Dinámica contable de costos para empresa de servicios

El Plan Contable General Revisado, tiene cuentas apropiadas para registrar financieramente el costo de ventas de empresas de servicios por ello, las empresas que se dedican a realizar este tipo de actividades, presentan una diversidad de formas para registrar el costo de ventas. Esta falta de uniformidad ha sido resuelta por el nuevo Plan Contable General Empresarial.

Con esta herramienta se uniformiza la dinámica contable para las empresas prestadoras de servicios, para ello crea las cuentas apropiadas, que les permitirán registrar su costo de ventas.

Tenemos las siguientes cuentas:

Cuenta 215: Existencias de servicios terminados. Esta cuenta está compuesta principalmente de la mano de obra y otros costos incurridos en la prestación del servicio concluido.

Cuenta 235: Existencias de servicios en proceso. Esta cuenta está compuesta de la mano de obra y otros costos involucrados en la prestación del servicio mientras este no se ha concluido.

Cuenta 694: Servicios. Costo de las existencias de servicios prestados previamente reconocidos en la subcuenta

Cuenta 704: Prestación de servicios. Esta cuenta incluye los ingresos por la prestación de servicios.

Cuenta 715: Variación de existencias de servicios. Esta cuenta incluye la variación (positiva o negativa) originada en el ejercicio, entre las existencias de servicios al final del ejercicio y los saldos iniciales.

Con las cinco cuentas mencionadas, el PCGE uniformiza la dinámica de contabilización del costo de servicios estableciendo un procedimiento único en el que las empresas manufactureras y las prestadoras de servicios registran sus costos de manera similar. (Contabilidad total, 2016, p.6)

Análisis y gestión estratégica de costos

Según Molina, O. (2013), 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.

Su objetivo es organizar la información, para que la empresa pueda mantener la competitividad, para así tener una mejora continua en productos y servicios y obtener calidad en ellos, para así satisfacer las necesidades de los clientes.

Para realizar un análisis de costos, se debe definir una cadena de valor de la empresa y a la vez asignar los costos a la actividad.

Existen factores que causan costos, algunos de ellos son la cuantía de la inversión, la experiencia que se tiene, la tecnología a utilizar, los métodos que se utilizarán en la cadena de valor y la complejidad de lo que se va realizar.

El realizar un análisis a las estrategias de costos, es una aplicación diferente de las clases de instrumentos financieros que se utiliza en la actualidad.

Anteriormente los consumidores compraban sin averiguar los precios porque estos ya eran fijos, pero ahora los consumidores solicitan primero el precio ya que, de esa forma pueden ajustar los costos. A partir de ello, detallamos el costo objetivo como el costo calculado a largo plazo de un producto (que en este caso es un servicio), cuando este se realiza (se vende) la empresa alcanza el ingreso objetivo.

El costo objetivo impulsa una ventaja competitiva el cual los clientes asimilan rápidamente, este modelo consiste en la percepción de la calidad del producto a un costo más bajo, lo cual permite que las empresas mantengan una actividad intensa y estable en el diseño e innovación del producto.

El uso de este, genera una reducción de costos, además mejora la investigación tecnológica, a la vez intenta eliminar las actividades que no agregan valor o algunas especificaciones de los productos que no son valorados por los consumidores.

Sistemas de costeo y herramientas de control

Existen sistemas de costeo tradicional y moderno como es el sistema de costos basados en actividades. Los sistemas tradicionales de costos consideran que su única misión es la de determinar correctamente el costo del producto o servicio, ignorando que actualmente, lo que demandan los usuarios de costos es información para ver que se puede hacer para reducirlos, es decir, se requiere un sistema de información que determine qué actividades agregan valor y cuáles no, con el fin de lograr el mejoramiento continuo. (Gómez, O. 2014, p.28)

El liderazgo en costos exige la construcción agresiva de instalaciones de escala eficiente, la búsqueda vigorosa de reducción de costos a partir de la experiencia, mantener un control riguroso de gastos variables y fijos, evitar las

cuentas de clientes menores y minimizar los costos en áreas como investigación y desarrollo, ventas, publicidad y otros. (Gómez, O. 2014, p.28)

Estrategias en función de los costos y la productividad.

En una competencia entre empresas, no es fácil incursionar ni mantenerse en el mercado, por su parte la administración, debe haber definido las estrategias de productividad y competitividad con las que van a lograr mejores desempeños.

Para lograr minimizar los costos, las empresas orientan las estrategias principalmente:

“Desempeño del recurso humano. Elevar el nivel de producción a través de la curva de experiencia sin descuidar la calidad de los productos, es una forma como las empresas minimizan los costos”.
(Gómez, O. 2014, p.29)

En este orden de ideas se concluye que parte de las empresas muestran debilidades en el uso de la tecnología automatizada, es decir, máquinas con tecnología de punta y uso de equipos tecnológicos. No obstante aplican tecnología al conocer muy bien los procesos con los que realizan el proceso de producción en los que predomina el componente manual. (Gómez, O. 2014, p.29)

Rentabilidad:

Desde comienzos de la historia, se prestaba atención a los aspectos financieros inherentes al desempeño de las empresas, intereses que se acentuó en el siglo pasado al producirse la ola de fusiones, centralización del capital y quiebras de principio de siglo XX. Esta preocupación se renovó y acentuó con la crisis de 1920 – 30. El problema básico que debe explicar el cálculo de la rentabilidad, es el de constatar si la inversión planeada permite, en base a los ingresos que generará durante la cantidad de periodos de tiempo que abarque la vida económica de la inversión, garantizar el reembolso de los gastos incurridos, tomando en cuenta un tipo de interés. (Casparrri, Bernardello y Tapi, 2012, p.56-57)

La rentabilidad nos permite medir la capacidad de la empresa de obtener beneficios adecuados sobre las ventas, los activos con los que cuenta y el capital

que se encuentra como inversión. Los problemas que se relacionan con la rentabilidad se relacionan con la empresa para emplear sus recursos de manera eficaz. (Casparri, Bernardello y Tapi, 2012, 57)

La siguiente categoría es la de las razones de utilización de los activos, con las cuales medimos la velocidad de la rotación de las cuentas por cobrar, los inventarios y los activos a largo plazo de la compañía (Block, Hirt y Danielsen, 2013, p. 50).

Rentabilidad sobre capital invertido, sobre la inversión ROI y sobre el patrimonio neto ROE Dupont

Se emplean diversas medidas de rentabilidad para evaluar las utilidades, los beneficios, rendimientos, respecto de un nivel previsto de ventas o de capital invertido. El numerador de estos índices surge luego de calcular el peso de los conceptos por ventas, costos y gastos.

La rentabilidad es un concepto asociado a la marcha del negocio y, en general, suele asociársela con el mediano y largo plazo. Es habitual calcular la rentabilidad a diferentes niveles de márgenes: bruto, operativo o neto, para conocer la incidencia del peso de la contrapartida. Así en el resultado bruto, el peso está en los costos, gastos de operación y en los intereses de deudas.

Como un análisis previo se puede decir que el resultado económico operativo es generado por la inversión física (eventualmente, también por activos financieros), y lo podemos vincular con:

- El flujo de fondos que surge de la inversión en activos
- El riesgo operativo o del negocio, en tanto que la utilidad neta está en relación directa con la participación de los dueños de la empresa y el rendimiento que ellos pretenden lograr por invertir en la firma.

La relación utilidad sobre las ventas nos dice cuántos soles quedan al término del período de análisis por cada sol de venta.

También podemos relacionar los resultados con las fuentes de generación. En este sentido, calculamos el Resultado Operativo de la inversión (ROI), o bien el

que denominamos Resultado sobre Capital invertido (ROE), que vincula en el primer caso resultados operativos, riesgos de negocio, inversión en activos y en el segundo resultados netos, riesgos operativos y de insolvencia, inversión de dueños. (Casparri, Bernardello y Tapi, 2012, p. 71)

El ROI y el ROE son indicadores usuales en la comparación de diferentes empresas y en los análisis de evolución de una misma entidad.

Si bien se señalarán algunos inconvenientes cuando el foco no está puesto en la creación de valor, se trata de un índice muy valiosos al considerar la inversión o el capital invertido como generador de rendimientos.

A los efectos de tomar decisiones sobre la estructura de capitalización y para determinar políticas de reinversión de utilidades o de distribución de dividendos, se consideran a los indicadores mencionados, junto con las tasas de distribución o de retención de utilidades. También estos indicadores son importantes para calcular el Valor Actual de Oportunidades de Crecimiento (VAOC) en el cual debe decidirse sobre la conveniencia de reinvertir utilidades en asociación a la creación de valor de un proyecto. (Casparri, Bernardello y Tapi, 2012, p. 72)

Análisis Rentabilidad

Puede ser válidamente efectuado a través de un sistema especial de análisis, que consiste en la comparación entre dos o más elementos del estado patrimonial o del de resultados. A esas relaciones, suele denominárselas índices o coeficientes, que tienen la virtud de ofrecer una indicación significativa de la situación y, al propio tiempo, una representación sistémica de la misma.

La crítica al método de coeficientes generalmente, está orientada a combatir los excesos que pueden cometerse al exagerar la utilidad de los índices y por ciertas dificultades de empleo y evaluación. (Casparri, Bernardello y Tapi, 2012, p. 75).

El análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa, de activos y fondos propios por ejemplo, para poder desarrollar la actividad empresarial.

Así la rotación, como ya se ha estudiado anteriormente, compara las ventas con el activo. El margen puede medirse dividiendo el beneficio por las ventas. La rentabilidad es la relación entre beneficio y fondos propios. (Ochoa y Sandoval, 2015, p. 227)

Dentro del estudio de la Rentabilidad se tiene lo siguiente:

- Rentabilidad económica o rendimiento:

La Rentabilidad económica, hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. (Economipedia, 2015)

La EBITDA, compara los resultados que se han obtenido por la actividad realizada por la empresa y además las inversiones que ha realizado para obtener dicho resultado. Se obtendrá un resultado al que aún no se le ha restado los intereses, gastos ni impuestos.

Por otro lado tenemos el ROA, el cual es el cálculo de la rentabilidad económica de la empresa, se descompone en el rendimiento conseguido por unidad monetaria invertida. También podemos decir que es el resultado que se obtiene de multiplicar el margen de beneficios por la rotación de activos, esto quiere decir, que es el margen que se obtiene de la venta de un producto (servicio) por las veces que se vende.

Para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar esta rentabilidad es aumentando los precios de venta y reduciendo los costos, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas.

También podemos decir que es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Se toma el BAII (Beneficio Antes de Intereses e Impuestos) para evaluar el beneficio generado por el activo, independientemente de cómo se financia el mismo y, por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros. El estudio del rendimiento permite conocer la evolución y las causas de la productividad del activo de la empresa, la fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Rendimiento} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Total activo}}$$

El ratio de rendimiento también es denominado ratio de rentabilidad económica o ROI (siglas en inglés Return on investments, si los traducimos es Rentabilidad de las Inversiones).

La capacidad de una empresa para obtener utilidades o su rentabilidad, es la efectividad real de la misma, la cual depende de la eficiencia y eficacia de sus operaciones así como de los medios o recursos que dispone.

El análisis de rentabilidad se concentra principalmente en la relación entre los resultados de las operaciones según se presentan en el estado de resultados y los recursos disponibles para la empresa como se presentan en el balance general.

Donde, la **Razón de Ventas Netas entre Activos**, es una medida de la rentabilidad que indica el grado de eficiencia con que una empresa utiliza sus activos. Si las ventas de una son del doble de las ventas, la otra empresa que tiene ventas mayores están utilizando mejor sus activos, es decir una es más eficiente que la otra. (Ochoa y Sandoval, 2015, p. 228)

Estrategias para alcanzar el alto rendimiento.

Según Cabanelas, J. 2011 las estrategias más utilizadas para alcanzar el alto rendimiento se centran en tres grandes ejes: estrategias de eficiencia, de vinculación y de renovación. Las dos primeras son de efecto más inmediato, la tercera, de medio plazo.

Las estrategias de eficiencia se centran en mejorar los atributos del producto de cara al mercado, mejorar la estructura de costos y mejorar la utilización de activos.

Las estrategias de vinculación persiguen incrementar el valor percibido y, a la vez, involucrar a los agentes finales (clientes) y a los agentes intermedios en el mercado o relacionados.

La sostenibilidad de la alta rentabilidad (AR).

Los principios más valorados que impulsan el alto rendimiento son, por orden decreciente, los siguientes:

- En primer lugar, tener una visión clara sobre las claves actuales y futuras del negocio.
- A continuación, contar con una cultura y unos valores colectivos en la empresa asociados a la mejora constante y a la creación de valor.
- En tercera posición, disponer de un producto o servicio que disponga de una gran base o potencialidad en la creación de valor.

La sostenibilidad del alto rendimiento fue otra de las cuestiones preguntadas a los empresarios y directivos. La mayoría de las respuestas señalaron que la clave está en detectar nuevas oportunidades y conseguir recursos críticos. A continuación, se respondió que el secreto estaba en potenciar la innovación continua y la productividad. El siguiente aspecto fue desarrollar una cultura en la organización ligada a la consecución de resultados.

Rentabilidad Financiera:

La rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, en otras palabras, es el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. También mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

Si hablamos de cálculo, es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. Encontramos tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor. (Economipedia, 2015).

Apalancamiento:

Consiste en recurrir a recursos ajenos para poder financiar la empresa, el cual tiene por nombre endeudamiento, ello ayuda a recuperar ciertas inversiones realizadas por la empresa.

Se puede decir que una empresa está apalancada cuando aumenta su pasivo (sus deudas) para adquirir activos.

El apalancamiento puede ser de varios tipos:

Apalancamiento Positivo: El $ROE > ROI$. Quiere decir que el coste medio de las deudas de la empresa es inferior a la rentabilidad económica que obtiene, es decir el financiar parte del activo con recursos ajenos hace aumentar la rentabilidad financiera.

Apalancamiento Negativo: El $ROE < ROI$. Quiere decir que el coste medio de las deudas de la empresa para financiar sus activos supera la rentabilidad económica.

Apalancamiento Nulo: El $ROE = ROI$. Quiere decir que el activo de la empresa se financia con fondos propios, sin recurrir a la financiación externa. (Economipedia, 2015).

1.3.2. Marco Conceptual

Estrategia de costos

A los costos los podemos definir como una estrategia de crecimiento sustentable, que generan beneficios directos de crecimiento estratégico al ofrecer al cliente productos que cubran sus necesidades, y a la vez se puede tener un sistema de costos que permita el desarrollo de la empresa.

A continuación tenemos unas funciones básicas de la contabilidad de costos:

- Ayudar a determinar el precio normal o satisfactorio de los servicios (producto)
- Ayudar a fijar un límite mínimo para disminuciones de precios
- Diferenciar los productos beneficiosos de los que no lo son

- Controlar el inventario y fijar su valor. Detectar posibles pérdidas, derroches o robos en él.
- Medir la eficacia y eficiencia de los distintos departamentos o procesos
- Determinar el coste de producción deduciéndole los costes derivados de la no utilización de la capacidad productiva de la empresa
- Ayudar a la contabilidad financiera para la elaboración de sus informes

La contabilidad de costos también es utilizada como un instrumento de enlace con la contabilidad financiera, ya que a través de ella no solo se recibirá información, sino que le suministrará el valor de los inventarios y los costes de los productos vendidos.

La contabilidad de costos en base a la contabilidad financiera, su objetivo será la determinación de valor de las existencias, donde tendrá que respetar los principios contables generalmente aceptados. A la vez cumplirá los siguientes objetivos:

- Asignar ciertos costes de periodos a productos, de forma que puedan prepararse informes financieros
- Dar información sobre el control del proceso a los directores de centros de costes
- Dar estimaciones del coste de productos

En la empresa Corporación Mantesa es muy importante el costo de mano de obra, ya que su actividad económica está centrada en realizar servicios, por lo tanto detallaremos este tema.

El costo de la mano de obra está representada por la remuneración que obtiene cada colaborador de la empresa, esta puede ser directa como indirecta.

La mano de obra directa (MOD), sobre esta se puede definir el tiempo que nos tomaría realizar un servicio.

La mano de obra indirecta (MOI), esta forma parte de los costos indirectos de fabricación (CIF).

Rentabilidad

Es el beneficio o rendimiento que obtiene una empresa, esta caracteriza la eficiencia económica de trabajo realizado por la empresa. Hace referencia al beneficio, utilidad o ganancia que se ha obtenido por una inversión realizada. Se le considera también como la remuneración recibida por una inversión.

La rentabilidad empresarial es considerada para realizar un análisis, este será importante tanto para la empresa como para terceros interesados, especialmente los accionistas. Influye no solo en las decisiones de inversión de los accionistas, sino también en las decisiones de financiamiento que adoptará la empresa.

Así mismo se realiza un análisis de la Rentabilidad Económica, donde se evalúa la capacidad efectiva de la empresa para obtener rendimientos a partir de los capitales invertidos y recursos disponibles. La herramienta que se utiliza es el ROI o ROA, donde el ROI es el análisis de una inversión específica y el ROA una inversión como el conjunto de un todo.

Podemos decir que la empresa ha obtenido rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, esto quiere decir que las inversiones han generado beneficios (utilidad). Para observar ello, se debe de realizar la siguiente operación: comparar la utilidad generada en el Estado de ganancias y pérdidas con el monto invertido (activo). Sin embargo, existe una posibilidad de que la empresa genere mayor utilidad pero una menor rentabilidad, esto se puede dar por el monto invertido, ya que puede que se invierta menos y se obtenga mayor rentabilidad o viceversa.

El Gerente debe de tomar ciertas decisiones para poder maximizar la rentabilidad, las decisiones más importantes son de inversión, financiamiento y distribución de utilidades, a continuación se detallará cada una de ellas:

- Decisión de Inversión: Para esto debe utilizar una serie de herramientas, entre ellas se encuentra los sistemas de costeo, presupuestos, la matemática financiera, microeconomía y macroeconomía, etc.
- Decisión de financiamiento: Se manejan 03 fuentes, y son las siguientes:

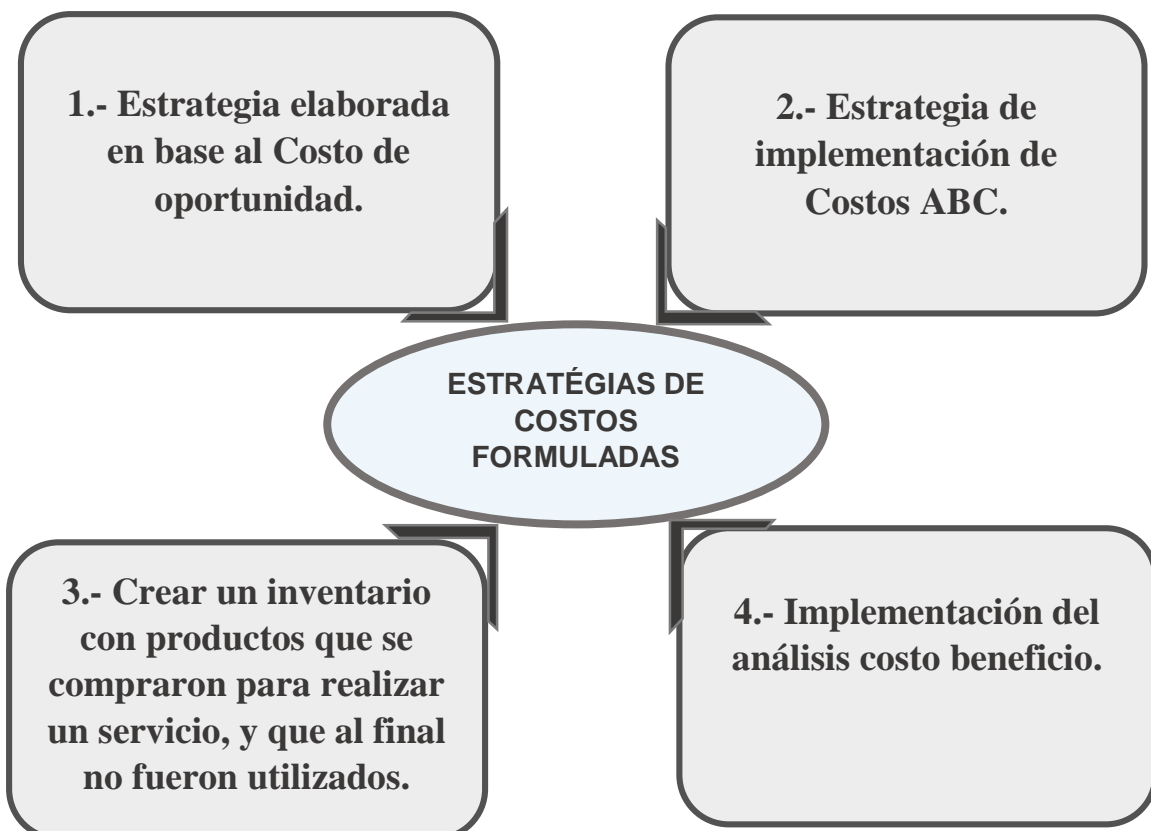
- * Recursos propios

* Recursos aportados por los accionistas

* Recursos obtenidos de terceros

- Decisión de distribución de utilidades: Tiene dos opciones, una de ellas es, si la reinvierte en la organización o las distribuye entre los accionistas vía dividendos.

ESTRATEGIAS DE COSTOS FORMULADAS



Fuente: Elaboración propia

1.- Estrategia elaborada en base al Costo de oportunidad.

Donde entendemos por costo de oportunidad, que es tomar una decisión y no otra, en otras palabras es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B.

La empresa Corporación Mantesa, para algunos proyectos tendría que tercerizar los servicios que el personal no puede realizar, y que por ende generaría mayores

costos. Estrategia dada por el autor Carratala y Albano y adaptada por la investigadora.

Para algunos servicios la mejor opción sería tercerizarlos, ya que si los trabajadores constantes no tienen conocimiento sobre aquel servicio, podrían hacerlo mal, y por lo tanto la empresa tendría que asumir una garantía por dicho servicio. Ahora si el servicio va ser constante, o sea va formar parte de la carta de presentación de la empresa, pues la mejor opción sería capacitar al personal o contratar personal especializado en dicho servicio.

2.- Estrategia de implementación de Costos ABC.

Los Costos ABC consta de lo siguiente: Identificar las actividades que se van a realizar, identificar los conceptos de costos de las actividades, fijar los generadores de costo, asignar costos a todas las actividades, asignar los costos de las actividades a los materiales.

Calcular los costos de las diferentes partes de la empresa, y crear una cartera de proveedores, el cual permita elegir el precio más cómodo de lo que se busca. Estrategia dada por los autores Amat y Soldevilla, y adaptada por la investigadora.

El cálculo que se realice a las diferentes áreas de la empresa, las cuales generan costos para realizar los servicios, deberían de ser evaluados minuciosamente, ya que ello nos ayudaría a ver que parte del proceso nos está costando más; en la empresa Corporación Mantesa, una de las partes del proceso que genera más costos son los vehículos, ya que ellos requieren de ciertos cuidados, como son el mantenimiento, el combustible, seguro, entre otros, ello se podría minimizar si solo se utiliza en los momentos que son necesarios.

Por otro lado, si hablamos de los materiales a utilizar, una buena opción sería tener un grupo de proveedores, e incluso renovarlos constantemente de acuerdo a los precios que están dispuestos a ofrecer, ello permitirá tener los mejores precios en los materiales a utilizar para realizar un servicio, de tal manera mejoraríamos los precios, ello ayudaría a obtener más venta y por lo tanto mejoraría nuestra rentabilidad.

3.- Crear un inventario con productos que se compraron para realizar un servicio, y que al final no fueron utilizados.

En la empresa Corporación Mantesa se compra muchos materiales que al final no son utilizados, ello genera una pérdida de dinero, ya que esos materiales con el tiempo se deterioran o son sustraídos por otras personas, una buena estrategia para evitar ello, es crear su propio inventario de materiales que luego pueden ser utilizado en otros servicios, y así disminuir costos en ciertos trabajos.

4.- Implementación del análisis costo beneficio.

El costo beneficio mayormente es empleado en proyectos que ya se están ejecutando o al iniciar los mismos; pero este podría ser empleado en la empresa Corporación Mantesa, para poder analizar si el capital humano en combinación con otros recursos, están dando resultados.

Realizar análisis, como:

2. Si cuenta con la cantidad optima de colaboradores de operación (personal operativo) para poder atender los requeridos por sus clientes.
3. Si cuenta con colaboradores que no están brindando un beneficio para la empresa.

3.1. Formulación del Problema

¿Cómo la Formulación de estrategias de costos ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia de Constitucional del Callao periodo 2017?

Problema específico

¿Cómo el proceso productivo ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?

¿Cómo la estructura de costos ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?

¿Cómo la dinámica contable de costos ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?

¿Cómo la Rentabilidad Económica ayudará a la formulación de estrategias de costos para mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?

¿Cómo la Rentabilidad Financiera ayudará a la formulación de estrategias de costos para mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?

¿Cómo el apalancamiento ayudará a la formulación de estrategias de costos para mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?

3.2. Justificación del estudio

Teórico

El presente trabajo de investigación se realiza con el propósito de crear estrategias de costos, las cuales le permita a la empresa mejorar su rentabilidad, ya que no le toma mucho interés al tema de costos, como es una empresa que ofrece servicios, cree que no es necesario tomarle importancia.

Metodológico

La elaboración y aplicación de estrategias de costos ayudará para que la empresa pueda precisar de forma exacta sus márgenes de utilidad, además que le permitirá conocer exactamente los recursos empleados y el costo que esto significa para la empresa.

Práctico

Esta investigación se realiza porque existe la necesidad de mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC, para ello es necesario que se planteen estrategias.

3.3. Hipótesis

H1: La Formulación de estrategias de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

H0: La Formulación de estrategias de costos no mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

Hipótesis Específico

H1: El Proceso productivo mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

H0: El Proceso productivo no mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

H2: La estructura de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

H0: La estructura de costos no mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

H3: La dinámica contable de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao Periodo 2017

H0: La dinámica contable de costos no mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao Periodo 2017

3.4. Objetivo

Analizar si la Formulación de estrategias de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017

Objetivo Específico

Analizar si el Proceso productivo mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017.

Analizar si la estructura de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017.

Analizar si la dinámica contable de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación mantesa SAC en la provincia Constitucional del Callao periodo 2017.

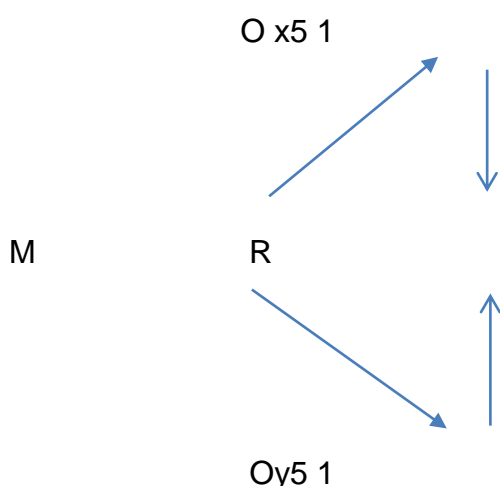
CAPÍTULO II: MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

El diseño de esta investigación es No experimental, ya que es una investigación Descriptiva, además porque es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. En otras palabras, es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos. Por lo tanto, los puntos que se analizarán de la empresa Corporación Mantesa SAC, son los mismos que se producirán en condiciones normales.

NO EXPERIMENTAL Descriptivo, diseño longitudinal (Supo, J.2015)



Dónde:

M: Representa la muestra considerada para el estudio

X: Representa la variable: Formulación de estrategias de costos

Y: Representa la variable: Rentabilidad

R: Representa la relación que existe entre las variables

O: Representa las observaciones a efectuar a las variables de estudio

O x5: Representa a la observación y medición general de las 3 dimensiones.

O y5 : Representa la observación y medición general de la variable nivel de conocimiento con sus tres dimensiones.

Nivel

La tesis es de tipo Descriptivo, puesto que miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

En otras palabras, se selecciona una serie de fenómenos, los que se evalúan independientemente para así, valga la redundancia, describir lo que se está investigando. Se selecciona una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas.

Es decir, buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

Tipo

Investigación de tipo Aplicada

Para Murillo (2008), la investigación aplicada recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”, que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación. El uso del conocimiento y los resultados de investigación que da como resultado una forma rigurosa, organizada y sistemática de conocer la realidad.

Enfoque

Esta investigación es de enfoque Cualitativo, ya que según Collado Fernández, utiliza la recolección y análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

Es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando método estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la hipótesis.

En otras palabras, usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

2.2. Variables, operacionalización

"FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN MANTESA SAC EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO 2017"

	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICA	INSTRUMENTO	MEDICIÓN	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable Independiente:								
Formulación de estrategias de costos	Costo es todo recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar un objetivo específico. En otras palabras es todo sacrificio económico para poner a un bien o servicio en condiciones de ser vendido. Para ello cada empresa elabora un proceso productivo que más se adecue a sus necesidades. (Carratala y Albano, 2013)	Los costos son la salida de dinero que se realiza para fabricar un producto o brindar un servicio, este está conformado por los materiales, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.	Proceso Productivo	Etapas del proceso productivo	CUESTIONARIO	ENCUESTA	ORDINAL	Nunca 1 Casi Nunca 2 A veces 3 Casi Siempre 4 Siempre 5
				Resultado productivo				
			Estructura	Materiales				
				Mano de obra				
				CIF				
			Dinámica contable de costos	Existencia de servicios terminados				
				Existencia de servicios en proceso				
				Prestación de servicios				
			Variable Dependiente:					
Rentabilidad	Nos permite medir la capacidad de la empresa para ganar un rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos totales y el capital invertido. Muchos de los problemas que se relacionan con la rentabilidad se explican, total o parcialmente, por la capacidad de la empresa para emplear sus recursos de una manera eficaz. (Block, Hirt y Danielsen, 2013).	Está asociada a la obtención de ganancia luego de realizar una inversión. También hace referencia a las ganancias obtenidas por la utilización de determinados recursos, por lo general se expresa en porcentajes.	Económico	ROI	CUESTIONARIO	ENCUESTA	ORDINAL	Nunca 1 Casi Nunca 2 A veces 3 Casi Siempre 4 Siempre 5
				Análisis vertical				
				Análisis horizontal				
			Financiero	Inversión				
				ROE				
			Apalancamiento	Positivo				
				Negativo				
	Nulo							

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Según Tamayo (2012) indica que la población conforma el total de un fenómeno de estudio, así también es la totalidad de unidades de análisis que conforman un determinado fenómeno el cual debe ser cuantificado para los fines del estudio.

Las características de los individuos, objetos o medidas deben ser comunes, observables en un determinado lugar y en el momento donde se desarrollara la investigación.

En el presente proyecto la población que se ha decidido tomar es de 50 personas.

2.3.2. Muestra

Según Tamayo, M. (2015) La muestra se consigue a partir de la población, esta es determinada cuando es difícil medir todas las entidades de la población. Considerando a la muestra como representativa de la población (p.180).

Para la presente investigación la que se aplicara es probabilístico, ya que la muestra será seleccionada por el muestreo aleatorio simple o por conveniencia del investigador. Sunedu, Supo y Concytec indican que si la población es de 50 personas, la muestra se toma por conveniencia del autor, en este caso se tomará una muestra de 30 personas.

2.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Rojas Soriano, (1996-97) señala al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, que el volumen y el tipo de información cualitativa que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema.

Efectuar una investigación requiere, como ya se ha mencionado, de una selección adecuada del tema objeto del estudio, de un buen planteamiento de la

problemática a solucionar y de la definición del método científico que se utilizará para llevar a cabo dicha investigación. Además se requiere de técnicas y herramientas que auxilien al investigador a la realización de su estudio. Las técnicas son de hecho, recursos o procedimientos de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento y se apoyan en instrumentos para guardar la información tales como: el cuaderno de notas para el registro de observación y hechos, el diario de campo, los mapas, la cámara fotográfica, la grabadora, la filmadora, el software de apoyo; elementos estrictamente indispensables para registrar lo observado durante el proceso de investigación.

En mi proyecto de investigación utilizaré como técnica el cuestionario.

2.4.1. Validez del Instrumento:

Según Morales (2000), es el grado con el cual un instrumento sirve a la finalidad para la cual está definido. En función de ello, la validez aplicada en esta investigación fue la de contenido, para lo cual se expuso el cuestionario a juicio de tres expertos, quienes emitieron su opinión en relación a aspectos tales como, pertinencia, relevancia y claridad. Los aportes suministrados permitieron construir la versión definitiva del cuestionario aplicados al personal administrativo.

Los expertos antes mencionados, son:

- Dra. Myrna Victoria Sandoval Laguna
- Mg. Natividad Carmen Orihuela Rios
- Mg. Mendiburú Rojas Jaime

2.4.2. Confiabilidad del Instrumento:

Se refiere a la exactitud que un instrumento mide lo que pretende medir. Es decir, que equivale a estabilidad y predictibilidad, sin embargo, para los efectos de esta investigación se empleó el término mencionado enfocado como el grado de homogeneidad de los ítems del instrumento en relación con las características que pretende medir, a esto, el autor, denomina confiabilidad consistencia interna a homogeneidad.

George y Mallery (2003, p231) sugieren las siguientes recomendaciones para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- Coeficiente alfa > .9 es excelente
- Coeficiente alfa > .8 es bueno
- Coeficiente alfa > .7 es aceptable
- Coeficiente alfa > .6 es cuestionable
- Coeficiente alfa > .5 es pobre
- Coeficiente alfa < .5 es inaceptable

2.5. Métodos de análisis de datos

2.5.1. Método analítico

El método analítico se basa precisamente en dividir un objeto en sus partes constitutivas [...] el mérito de hacer esto es que se puede orientar al estudio, una por una, en cada parte, entendiéndola con detalle y profundidad. [...] es importante porque la “unidad” se conforma por partes pequeñas a las que conviene “ver” por separado.

2.5.2. Método sintético

En general, el interés se enfoca en una síntesis de situación o fenómeno. El argumento detrás de este proceso racional llamado “síntesis” es que las partes le dan forma y contenido a una unidad. Para una síntesis se tiene que ser breve y para el análisis, extenso. Cuando se cuestionan a que conclusiones se puede extraer del estudio es donde se usa el método sintético. Al realizar una prueba de síntesis se practicará a lo que se le designa formular generalizaciones. (Cid, Méndez & Sandoval, 2015, p.21)

2.5.3. Método inductivo

Consiste en un ejercicio razonable que va de lo particular a lo general. Este procedimiento se basa en la observación repetida de un fenómeno. [...] al emplear el procedimiento inductivo se llegan a enunciar generalizaciones, lo cual nos indica que la inducción es una vía que lleva a la síntesis. El método inductivo considera

tener datos parciales confiables para que a partir de ahí ultimar las características que se repiten una y otra vez.

2.5.4. Método deductivo

En base a la teoría, el observador procede acopiar información para confirmar que la realidad se comporta acorde a lo enunciado en su elucidación teórica. A partir del marco conceptual y teórico se formulan las hipótesis, se observa la realidad, y así confirmar la hipótesis. [...] a veces se afirma que el procedimiento científico es hipotético - deductivo, se refiere a que una teoría se pueden deducir una o más hipótesis, de las cuales se deducen las variables a estudiar. [...] la deducción se práctica cuando se parte de lo general a lo ordinal y cuando se usa la inducción se va desde lo particular a lo general.

2.5.5. Método Estadístico

Según Reynaga, J. (2015), el método estadístico consiste en una serie de procedimientos para la administración de los datos cualitativos y cuantitativos del estudio.

Dicha administración de datos tiene por intención la comprobación, en una parte de la realidad de una o varias consecuencias deducidas de la hipótesis general del estudio.

Las características que adquieren los procedimientos propios de las técnicas estadísticas dependen del diseño de investigación o estudio seleccionado para la demostración del resultado verificable en cuestión.

En esta investigación los métodos que se han utilizado son el analítico, sintético y estadístico.

2.6. Aspectos éticos

Tabla 1: Aspectos éticos

Veracidad	Se declara que los resultados son veraces, donde existe un compromiso a responsabilizarse por los datos suministrados por la
------------------	--

	empresa y la citación bibliográfica de la información.
Originalidad	En la investigación se comprometió a no plagiar de otros documentos ya elaborados, y a citar las fuentes bibliográficas de toda información utilizada, por ello busca ser original e innovador en las presentaciones de los informes.
Confidencialidad	En esta investigación se asegura la protección de identidad de la institución y de los informantes que participaron en ella.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Prueba de confiabilidad:

George y Mallery (2003, p231) sugieren las siguientes recomendaciones para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- Coeficiente alfa > .9 es excelente
- Coeficiente alfa > .8 es bueno
- Coeficiente alfa > .7 es aceptable
- Coeficiente alfa > .6 es cuestionable
- Coeficiente alfa > .5 es pobre
- Coeficiente alfa < .5 es inaceptable

Para la Variable 1 “Formulación de estrategias de Costos”, el coeficiente alfa es .829, por lo tanto, según Geoge y Mallery el coeficiente es “bueno”.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.829	16

Para la Variable 2 “Rentabilidad”, el coeficiente alfa es .814 por lo tanto, según Geoge y Mallery el coeficiente es “bueno”.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.814	16

El coeficiente alfa de ambas variables es .906 por lo tanto, según Geoge y Mallery el coeficiente es “excelente”

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.906	32

3.2. Resultados Descriptivos

3.2.1. Variable 1: Estrategias de Costos

Tabla 2: Ítem 1

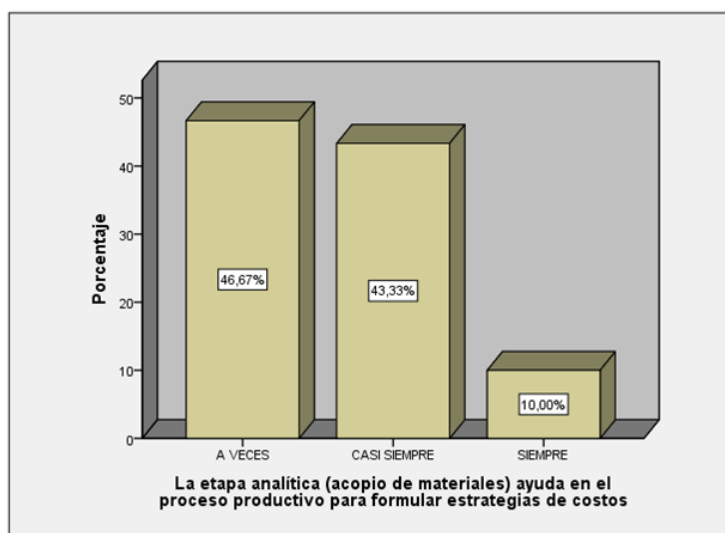
Ítem 1: La etapa analítica (acopio de materiales) ayuda en el proceso productivo para formular estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	14	46,7	46,7	46,7
	CASI SIEMPRE	13	43,3	43,3	90,0
	SIEMPRE	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 2 indica que de 30 personas encuestadas, 14 respondieron a veces, 13 Casi siempre y 03 personas respondieron Siempre, a la pregunta “La etapa analítica (acopio de materiales) ayuda en el proceso productivo para formular estrategias de costos”

Gráfico 1: Ítem 1



Interpretación:

El gráfico 1 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 46,67% respondieron a veces, 43,33% Casi Siempre y 10,00% Siempre. Se concluye que

la etapa analítica a veces podría ayudar a en el proceso productivo para formular estrategias de costos.

Tabla 3: Ítem 2

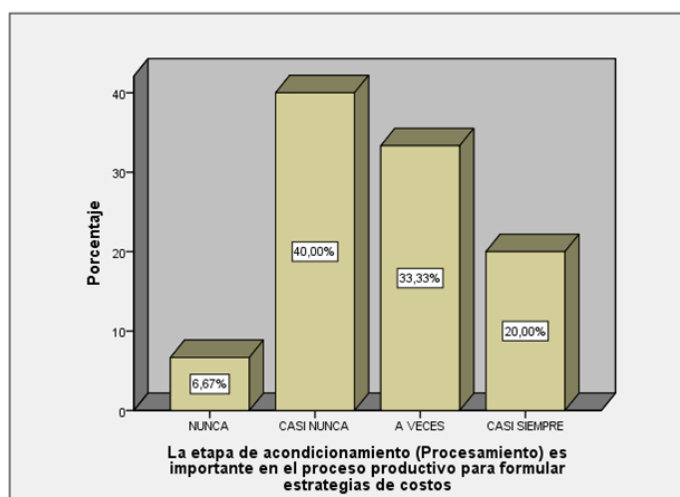
Ítem 2: La etapa de acondicionamiento (Procesamiento) es importante en el proceso productivo para formular estrategias de costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	6,7	6,7
	CASI NUNCA	12	40,0	46,7
	A VECES	10	33,3	80,0
	CASI SIEMPRE	6	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0

Interpretación:

La tabla 3 indica que de 30 personas encuestadas, 2 respondieron nunca, 12 Casi Nunca, 10 A veces y 06 Casi Siempre, a la pregunta “La etapa de acondicionamiento (Procesamiento) es importante en el proceso productivo para formular estrategias de costos”

Gráfico 2: Ítem 2



Interpretación:

El gráfico 2 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 6.67% respondió Nunca, 40.00% Casi Nunca, 33.33% A veces y 20,00% Casi Siempre. Se concluye que la etapa de acondicionamiento no es importante en el proceso productivo para formular estrategias de costos.

Tabla 4: Ítem 3

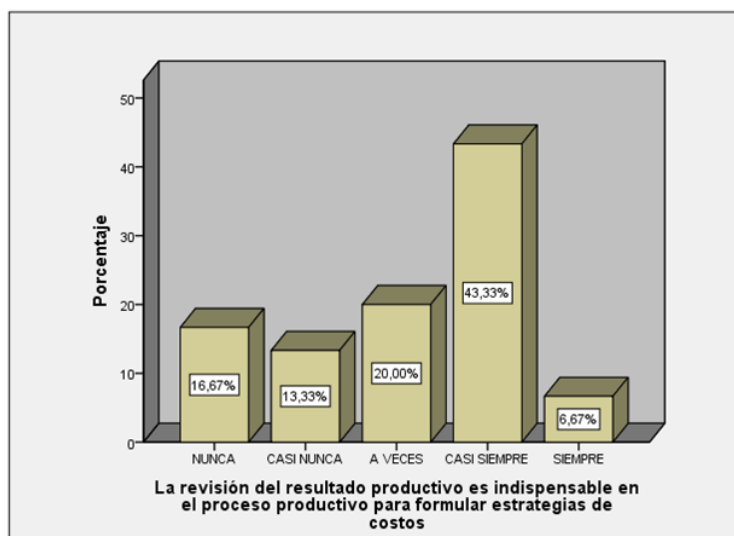
Ítem 3: La revisión del resultado productivo es indispensable en el proceso productivo para formular estrategias de costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
NUNCA	5	16,7	16,7	16,7
CASI NUNCA	4	13,3	13,3	30,0
A VECES	6	20,0	20,0	50,0
CASI SIEMPRE	13	43,3	43,3	93,3
SIEMPRE	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 3 indica que de 30 personas encuestadas, 05 respondieron Nunca, 04 Casi Nunca, 06 A veces, 13 Casi Siempre, 02 Siempre, a la pregunta “La revisión del resultado productivo es indispensable en el proceso productivo para formular estrategias de costos”

Gráfico 3: Ítem 3



Interpretación:

El gráfico 3 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 16,67% respondió Nunca, 13,33% Casi Nunca, 20,00% A veces, 43,33% Casi Siempre y 6,67% Siempre. Se concluye que la revisión del resultado productivo casi siempre es indispensable en el proceso productivo para formular estrategias de costos.

Tabla 5: Ítem 4

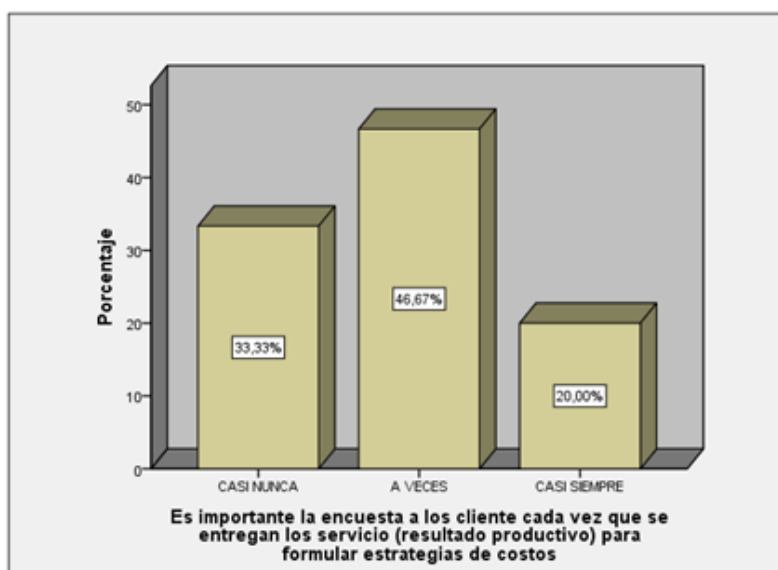
Ítem 4: Es importante la encuesta a los cliente cada vez que se entregan los servicio (resultado productivo) para formular estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	A VECES	14	46,7	46,7	80,0
	CASI SIEMPRE	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 5 indica que de 30 personas encuestadas, 10 respondieron Casi nunca, 14 A veces y 06 Casi siempre, a la pregunta “Es importante la encuesta a los cliente cada vez que se entregan los servicio (resultado productivo) para formular estrategias de costos”

Gráfico 4: Ítem 4



Interpretación:

El gráfico 4 indica que de un total de 30 personas, un 33,33% respondió Casi nunca, 46,67% A veces y 20,00% Casi siempre. Se concluye que a veces es importante la encuesta a los clientes cada vez que se entregan los servicios para poder formular estrategias de costos.

Tabla 6: Ítem 5

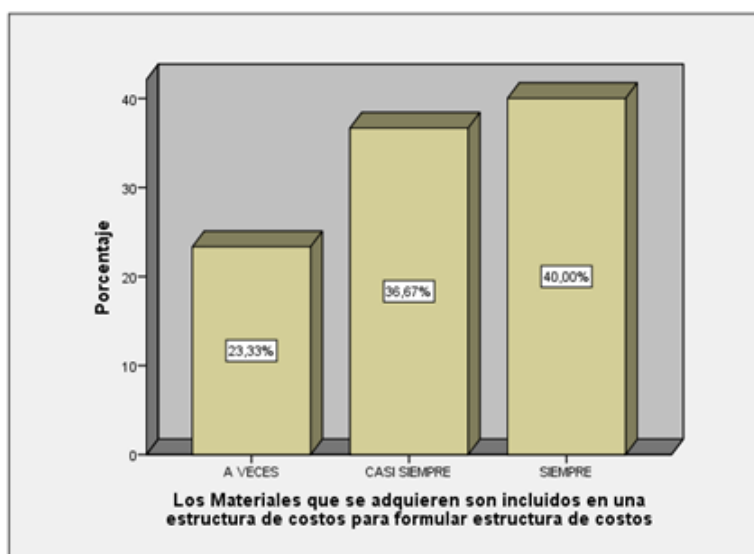
Ítem 5: Los Materiales que se adquieren son incluidos en una estructura de costos para formular estrategias de costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	7	23,3	23,3
	CASI SIEMPRE	11	36,7	60,0
	SIEMPRE	12	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0

Interpretación:

La tabla 6 indica que de 30 personas, 07 respondieron A veces, 11 Casi siempre y 12 Siempre, a la pregunta “Los Materiales que se adquieren son incluidos en una estructura de costos para formular estrategias de costos”.

Gráfico 5: Ítem 5



Interpretación:

El gráfico 5 indica que de un total de 30 personas, un 23,33% respondieron A veces, 36,67% Casi siempre y 40,00% Siempre. Se concluye que los materiales que se adquieren siempre son incluidos en una estructura de costos para formular estrategias de costos.

Tabla 7: Ítem 6

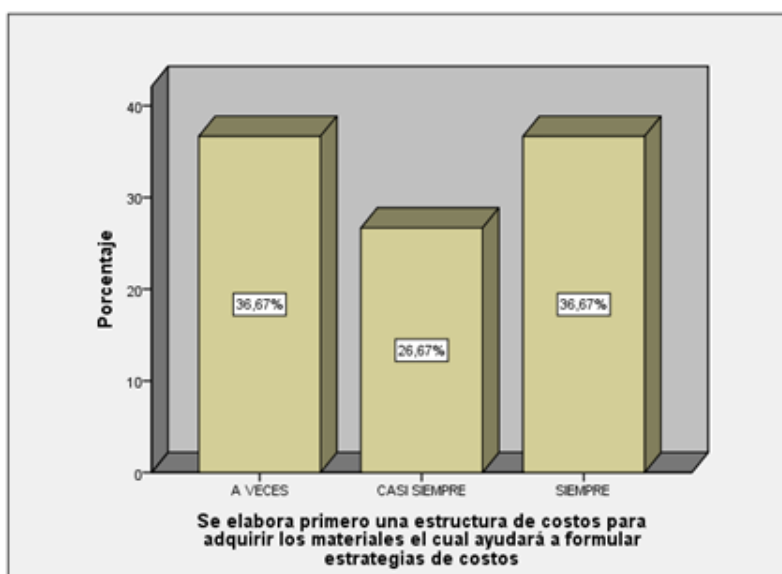
Ítem 6: Se elabora primero una estructura de costos para adquirir los materiales el cual ayudará a formular estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	11	36,7	36,7	36,7
	CASI SIEMPRE	8	26,7	26,7	63,3
	SIEMPRE	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 7 indica que de 30 personas encuestadas, 11 respondieron A veces, 08 Casi siempre y 11 Siempre a la pregunta “Se elabora primero una estructura de costos para adquirir los materiales el cual ayudará a formular estrategias de costos.

Gráfico 6: Ítem 6



Interpretación:

El gráfico 6 indica que de un total de 30 personas, un 36,67% respondieron a veces, 26,67% Casi siempre y un 36,67% Siempre, se concluye que si se elabora primero una estructura de costos para adquirir los materiales el cual ayudará con la formulación de estrategias de costos.

Tabla 8: Ítem 7

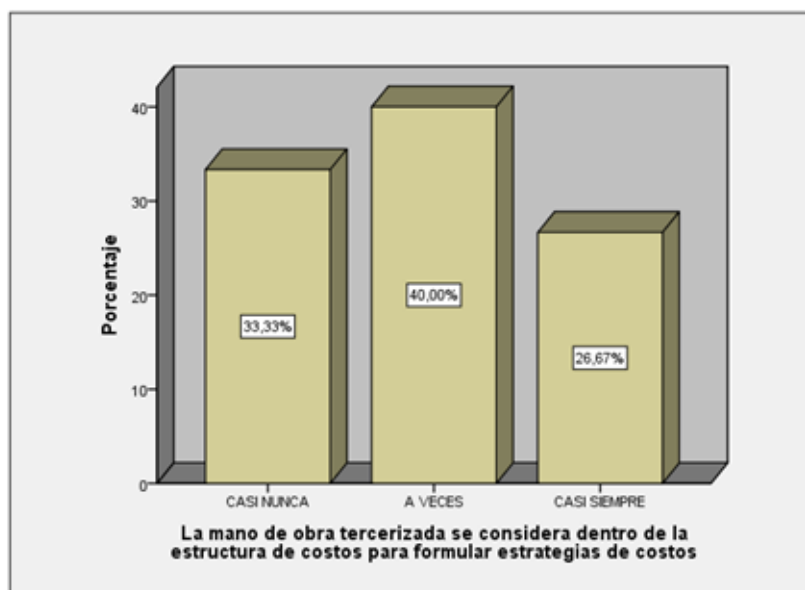
Ítem 7: La mano de obra tercerizada se considera dentro de la estructura de costos para formular estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	A VECES	12	40,0	40,0	73,3
	CASI SIEMPRE	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 8 indica que de 30 personas encuestadas, 10 respondieron Casi nunca, 12 A veces y 08 Casi siempre, a la pregunta “La mano de obra tercerizada se considera dentro de la estructura de costos para formular estrategias de costos”.

Gráfico 7: Ítem 7



Interpretación:

El gráfico 7 indica que de un total de 30 personas, un 33,33% respondió Casi nunca, 40,00% A veces y 26,67% Casi siempre, se concluye que la mano de obra tercerizada a veces se considera dentro de la estructura de costos para formular estrategias de costos.

Tabla 9: Ítem 8

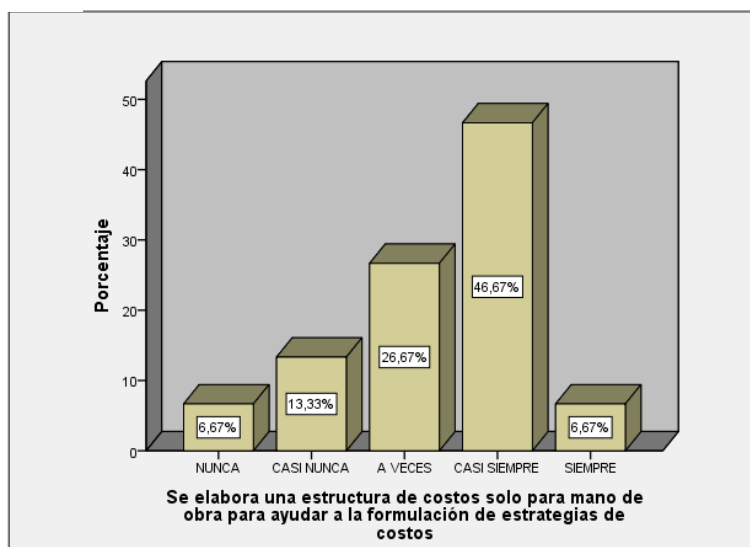
Ítem 8: Se elabora una estructura de costos solo para mano de obra para ayudar a la formulación de estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	6,7	6,7	6,7
	CASI NUNCA	4	13,3	13,3	20,0
	A VECES	8	26,7	26,7	46,7
	CASI SIEMPRE	14	46,7	46,7	93,3
	SIEMPRE	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 9 indica que de 30 personas encuestadas, 02 respondieron Nunca, 04 Casi nunca, 08 A veces, 14 Casi siempre y 02 Siempre, a la pregunta “Se elabora una estructura de costos solo para mano de obra para ayudar a la formulación de estrategias de costos”.

Gráfico 8: Ítem 8



Interpretación:

El gráfico 8 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 6,67% respondieron Nunca, 13,33% Casi nunca, 26,67% A veces, 46,67% Casi siempre y 6,67% Siempre, se concluye que casi siempre se elabora una estructura de costos solo para mano de obra para ayudar a la formulación de estrategias de costos.

Tabla 10: Ítem 9

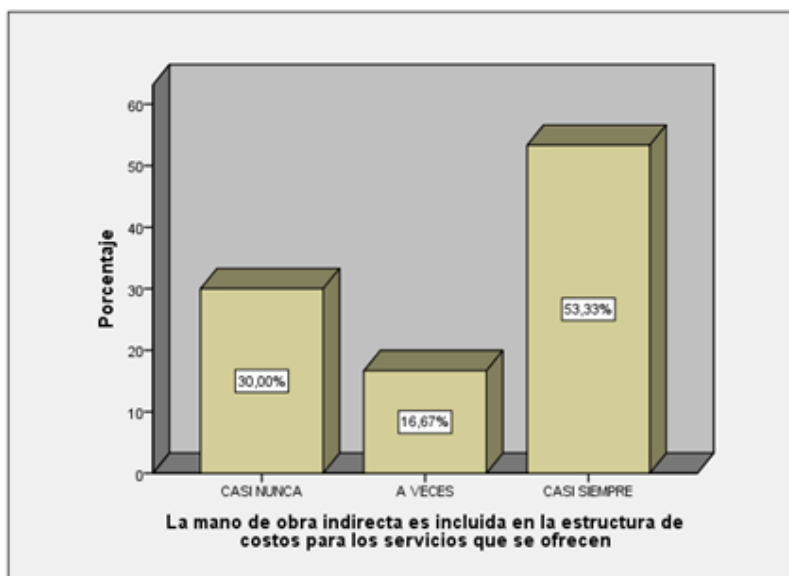
Ítem 9: La mano de obra indirecta es incluida en la estructura de costos para los servicios que se ofrecen

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	9	30,0	30,0	30,0
	A VECES	5	16,7	16,7	46,7
	CASI SIEMPRE	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 10 indica que de 30 personas encuestadas, 09 personas respondieron Casi nunca, 05 A veces y 16 Casi siempre, a la pregunta “La mano de obra indirecta es incluida en la estructura de costos para los servicios que se ofrecen”.

Gráfico 9: Ítem 9



Interpretación:

El gráfico 9 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 30,00% respondieron Casi nunca, 16,67% A veces y un 53,33% Casi siempre, se concluye que casi siempre la mano de obra indirecta es incluida en la estructura de costos para los servicios que se ofrecen.

Tabla 11: Ítem 10

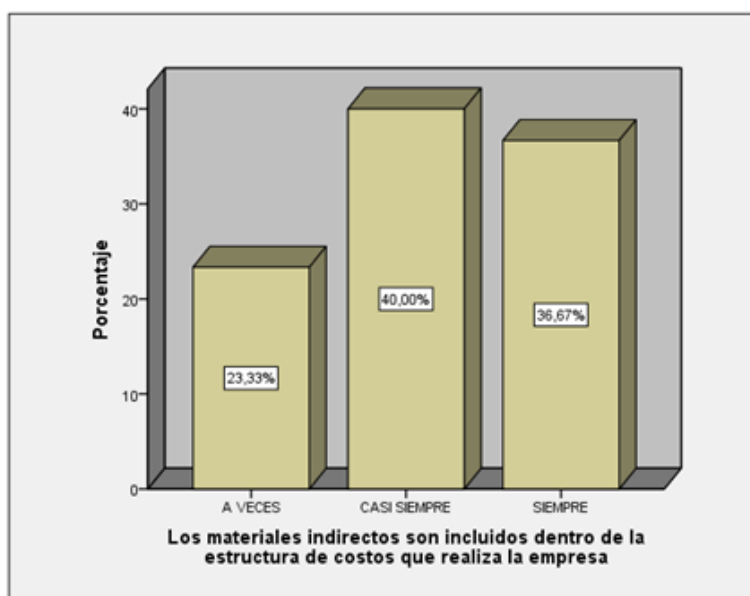
Ítem 10: Los materiales indirectos son incluidos dentro de la estructura de costos que realiza la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	7	23,3	23,3	23,3
	CASI SIEMPRE	12	40,0	40,0	63,3
	SIEMPRE	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 11 indica que de 30 personas encuestadas, 07 respondieron A veces, 12 Casi siempre y 11 Siempre, a la pregunta “Los materiales indirectos son incluidos dentro de la estructura de costos que realiza la empresa”.

Gráfico 10: Ítem 10



Interpretación:

El gráfico 10 indica que de un total de 30 personas encuestadas un 23,33% respondieron A veces, 40,00% Casi siempre y 36,67% Siempre, se concluye que casi siempre los materiales indirectos son incluidos dentro de la estructura de costos que realiza la empresa.

Tabla 12: Ítem 11

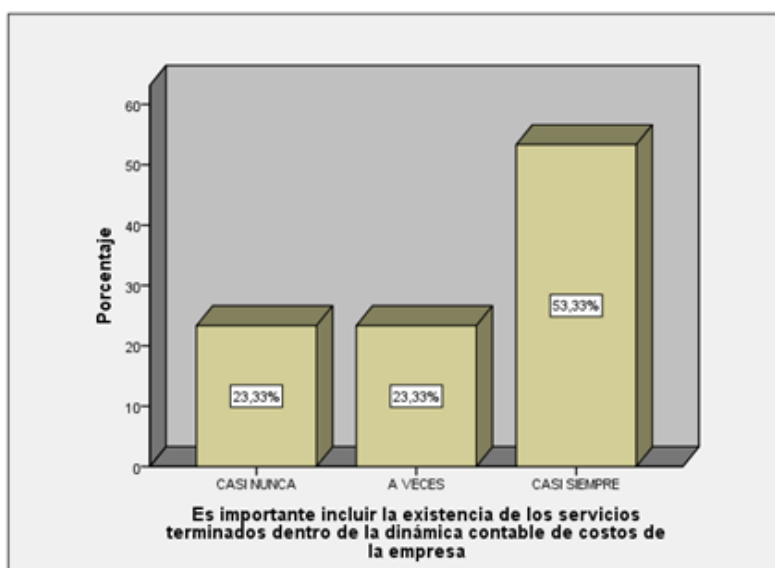
Ítem 11: Es importante incluir la existencia de los servicios terminados dentro de la dinámica contable de costos de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	7	23,3	23,3	23,3
	A VECES	7	23,3	23,3	46,7
	CASI SIEMPRE	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 12 indica que de 30 personas encuestadas, 07 respondieron Casi nunca, 07 A veces y 16 Casi siempre, a la pregunta “Es importante incluir la existencia de los servicios terminados dentro de la dinámica contable de costos de la empresa”.

Gráfico 11: Ítem 11



Interpretación:

El gráfico 11 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 23,33% respondieron Casi nunca, 23,33% A veces y 53,33% Casi siempre, se concluye que casi siempre es importante incluir la existencia de los servicios terminados dentro de la dinámica contable de costos de la empresa.

Tabla 13: Ítem 12

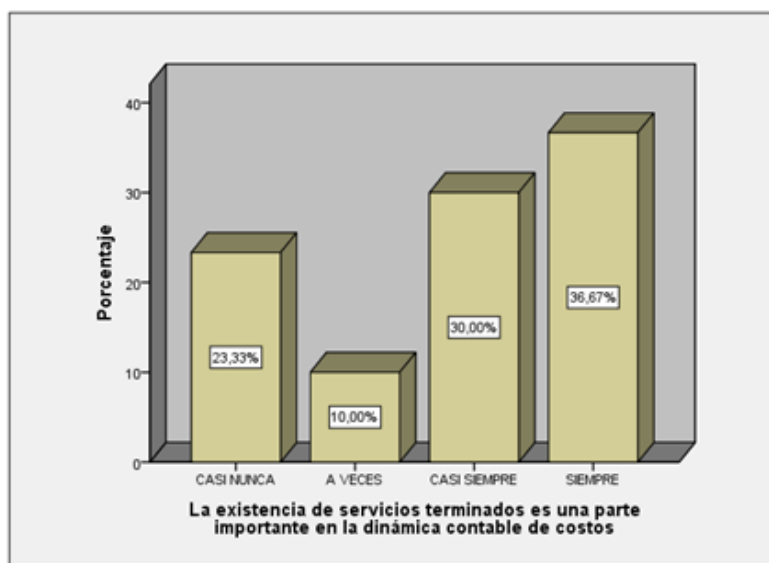
Ítem 12: La existencia de servicios terminados es una parte importante en la dinámica contable de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	7	23,3	23,3	23,3
	A VECES	3	10,0	10,0	33,3
	CASI SIEMPRE	9	30,0	30,0	63,3
	SIEMPRE	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 13 indica que de 30 personas encuestadas, 07 respondieron Casi nunca, 03 A veces, 09 Casi siempre y 11 Siempre, a la pregunta “La existencia de servicios terminados es una parte importante en la dinámica contable de costos”.

Gráfico 12: Ítem 12



Interpretación:

El gráfico 12 indica que de un total de 30 personas, un 23,33% respondieron Casi nunca, 10,00% A veces, 30,00% Casi siempre y 36,67% Siempre, se concluye que siempre la existencia de servicios terminados es una parte importante en la dinámica contable de costos.

Tabla 14: Ítem 13

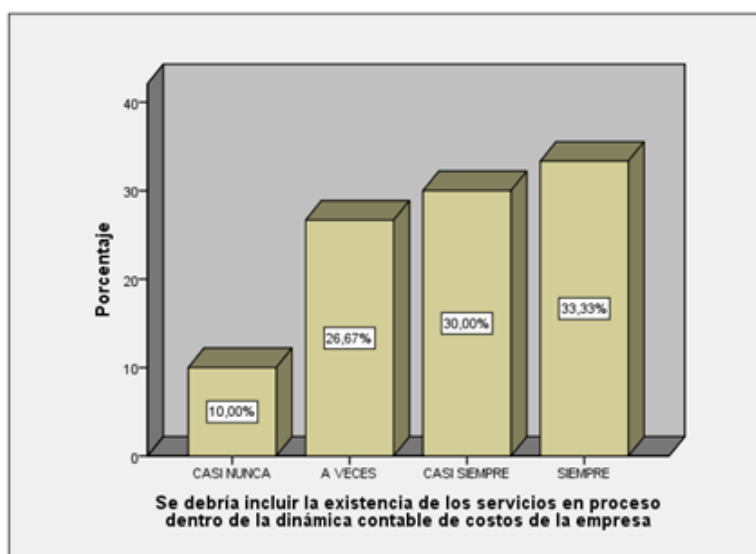
Ítem 13: Se debería incluir la existencia de los servicios en proceso dentro de la dinámica contable de costos de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	3	10,0	10,0	10,0
	A VECES	8	26,7	26,7	36,7
	CASI SIEMPRE	9	30,0	30,0	66,7
	SIEMPRE	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 14 indica que de 30 personas encuestadas, 03 respondieron Casi nunca, 08 A veces, 09 Casi siempre y 10 Siempre, a la pregunta “Se debería incluir la existencia de los servicios en proceso dentro de la dinámica contable de costos de la empresa.

Gráfico 13: Ítem 13



Interpretación:

El gráfico 13 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 10,00% respondieron Casi nunca, 26,67% A veces, 30,00% Casi siempre y 33,33% Siempre, se concluye que siempre se debería incluir la existencia de los servicios en proceso dentro de la dinámica contable de costos de la empresa.

Tabla 15: Ítem 14

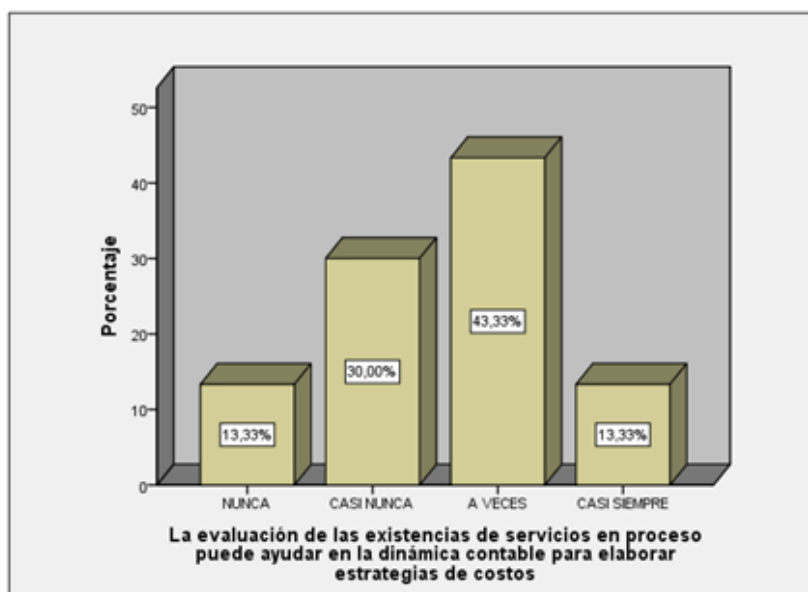
Ítem 14: La evaluación de las existencias de servicios en proceso puede ayudar en la dinámica contable para elaborar estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	4	13,3	13,3	13,3
	CASI NUNCA	9	30,0	30,0	43,3
	A VECES	13	43,3	43,3	86,7
	CASI SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 15 indica que de 30 personas encuestadas, 04 respondieron Nunca, 09 Casi nunca, 13 A veces y 04 Casi siempre, a la pregunta “La evaluación de las existencias de servicios en proceso puede ayudar en la dinámica contable para elaborar estrategias de costos”.

Gráfico 14: Ítem 14



Interpretación:

El gráfico 14 indica que de un total de 30 personas encuestadas, 13,33% respondieron Nunca, 30,00% Casi nunca, 43,33% A veces y 13,33% Casi siempre, se concluye que la evaluación de las existencias de servicios en proceso a veces puede ayudar en la dinámica contable para elaborar estrategias de costos.

Tabla 16: Ítem 15

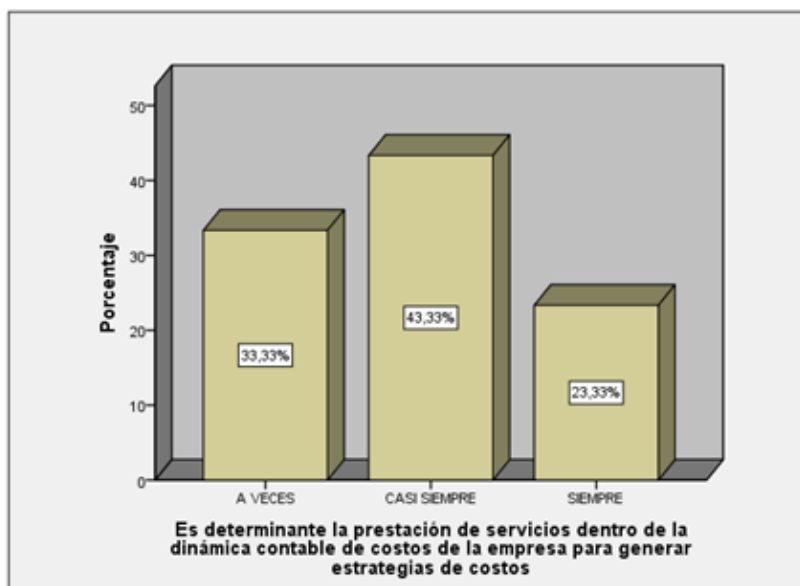
Ítem 15: Es determinante la prestación de servicios dentro de la dinámica contable de costos de la empresa para generar estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	10	33,3	33,3	33,3
	CASI SIEMPRE	13	43,3	43,3	76,7
	SIEMPRE	7	23,3	23,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 16 indica que de 30 personas encuestadas, 10 respondieron A veces, 13 Casi siempre y 07 Siempre, a la pregunta “Es determinante la prestación de servicios dentro de la dinámica contable de costos de la empresa para generar estrategias de costos”.

Gráfico 15: Ítem 15



Interpretación:

El gráfico 15 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 33,33% respondieron A veces, 43,33% Casi siempre y 23,33% Siempre, se concluye que casi siempre es determinante la prestación de servicio dentro de la dinámica contable de costos de la empresa para generar estrategias de costos.

Tabla 17: Ítem 16

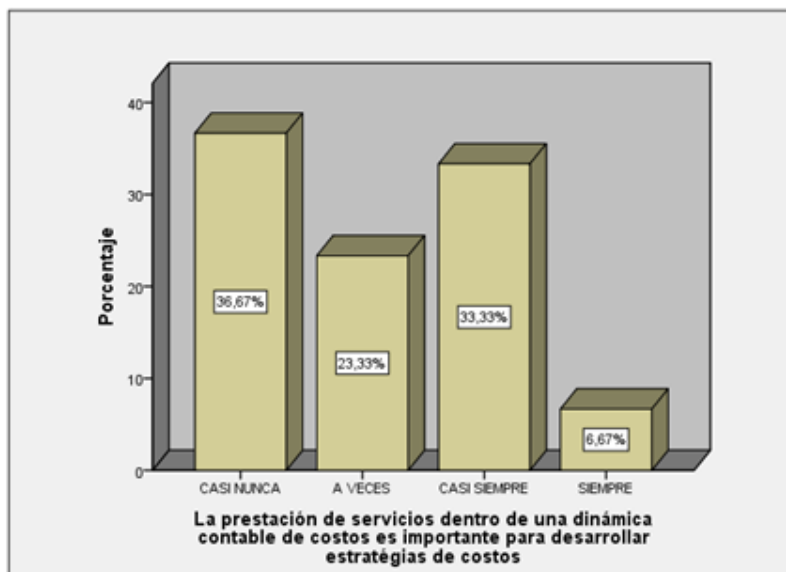
Ítem 16: La prestación de servicios dentro de una dinámica contable de costos es importante para desarrollar estrategias de costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	11	36,7	36,7	36,7
	A VECES	7	23,3	23,3	60,0
	CASI SIEMPRE	10	33,3	33,3	93,3
	SIEMPRE	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 17 indica que de 30 personas encuestadas, 11 respondieron Casi nunca, 07 A veces, 10 Casi siempre y 02 Siempre, a la pregunta “La prestación de servicios dentro de una dinámica contable de costos es importante para desarrollar estrategias de costos”.

Gráfico 16: Ítem 16



Interpretación:

El gráfico 16 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 36,67% respondieron Casi nunca, 23,33% A veces, 33,33% Casi siempre y 6,67% Siempre, se concluye que casi nunca la prestación de servicios dentro de una dinámica contable de costos es importante para desarrollar estrategias de costos.

3.2.2. Variable 2: Rentabilidad

Tabla 18: Ítem 17

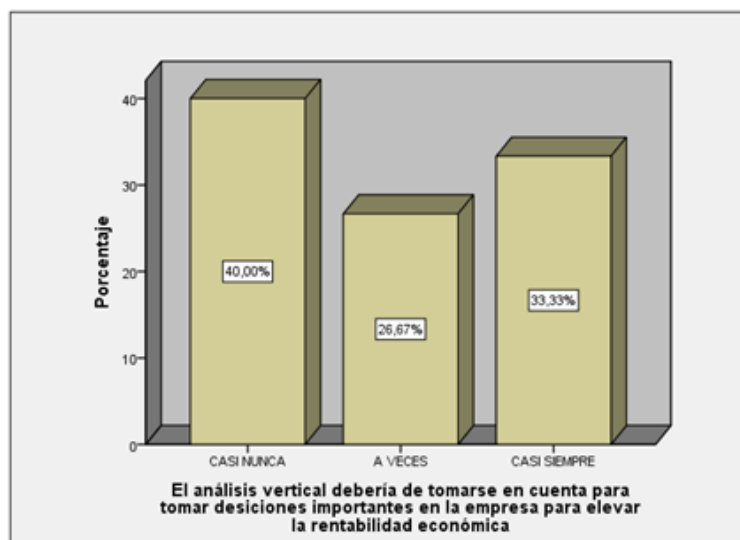
Ítem 17: El análisis vertical debería de tomarse en cuenta para tomar decisiones importantes en la empresa para elevar la rentabilidad económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	12	40,0	40,0	40,0
	A VECES	8	26,7	26,7	66,7
	CASI SIEMPRE	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 18 indica que de 30 personas encuestadas, 12 respondieron Casi nunca, 08 A veces y 10 Casi siempre, a la pregunta “El análisis vertical debería de tomarse en cuenta para tomar decisiones importantes en la empresa para elevar la rentabilidad económica”.

Gráfico 17: Ítem 17



Interpretación:

El gráfico 17 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 40,00% respondieron Casi nunca, 26,67% A veces y 33,33% Casi siempre, se concluye que casi nunca el análisis vertical debería de tomarse en cuenta para tomar decisiones importantes en la empresa para mejorar la rentabilidad económica.

Tabla 19: Ítem 18

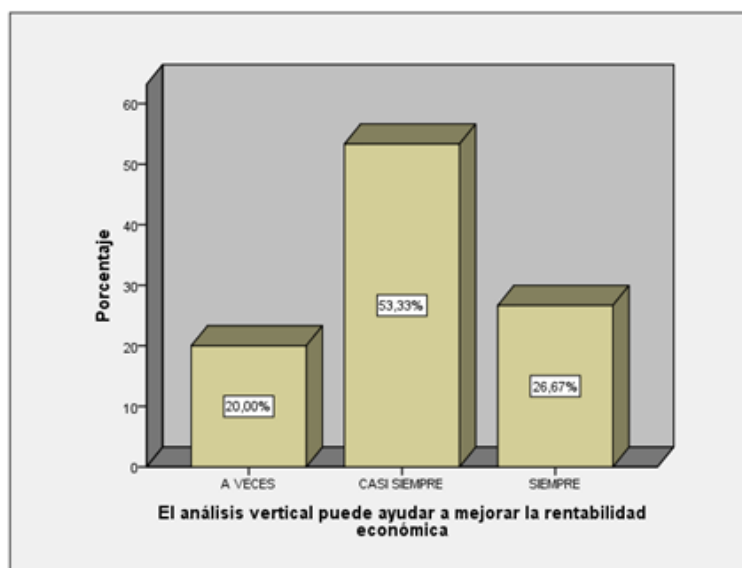
Ítem 18: El análisis vertical puede ayudar a mejorar la rentabilidad económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	6	20,0	20,0	20,0
	CASI SIEMPRE	16	53,3	53,3	73,3
	SIEMPRE	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 19 indica que de 30 personas encuestadas, 06 respondieron A veces, 16 Casi siempre y 08 Siempre, a la pregunta “El análisis vertical puede ayudar a mejorar la rentabilidad económica”.

Gráfico 18: Ítem 18



Interpretación:

El gráfico 18 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 20,00% respondieron A veces, 53,33% Casi siempre y 26,67% Siempre, se concluye que el análisis vertical casi siempre puede ayudar a mejorar la rentabilidad económica.

Tabla 20: Ítem 19

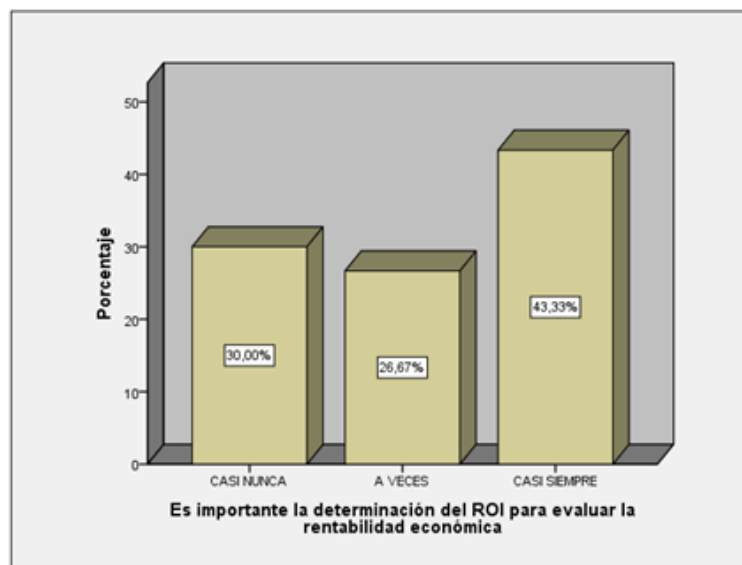
Ítem 19: Es importante la determinación del ROI para evaluar la rentabilidad económica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	9	30,0	30,0
	A VECES	8	26,7	56,7
	CASI SIEMPRE	13	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0

Interpretación:

La tabla 20 indica que de 30 personas encuestadas, 09 respondieron Casi nunca, 08 A veces y 13 Casi siempre, a la pregunta “Es importante la determinación del ROI para evaluar la rentabilidad económica”.

Gráfico 19: Ítem 19



Interpretación:

El gráfico 19 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 30,00% respondieron Casi nunca, 26,67% A veces y 43,33% Casi siempre, se concluye que casi siempre es importante la determinación del ROI para evaluar la rentabilidad económica.

Tabla 21: Ítem 20

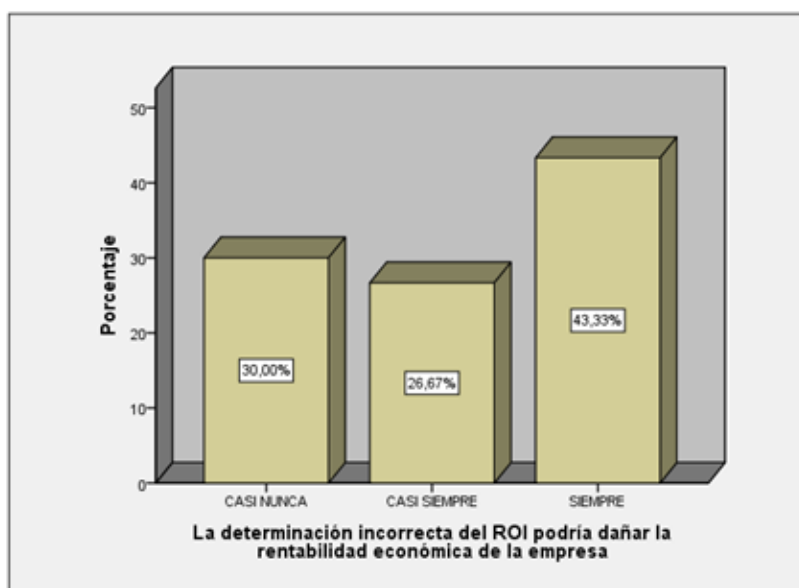
Ítem 20: La determinación incorrecta del ROI podría dañar la rentabilidad económica de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	9	30,0	30,0	30,0
	CASI SIEMPRE	8	26,7	26,7	56,7
	SIEMPRE	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 21 indica que de 30 personas encuestadas, 09 respondieron Casi nunca, 08 Casi siempre y 13 siempre, a la pregunta “La determinación incorrecta del ROI podría dañar la rentabilidad económica de la empresa”.

Gráfico 20: Ítem 20



Interpretación:

El gráfico 20 indica que de un total de 30 personas, un 30,00% respondieron Casi nunca, 26,67% Casi siempre y 43,33% Siempre, se concluye que la determinación incorrecta del ROI, siempre podría dañar la rentabilidad económica de la empresa.

Tabla 22: Ítem 21

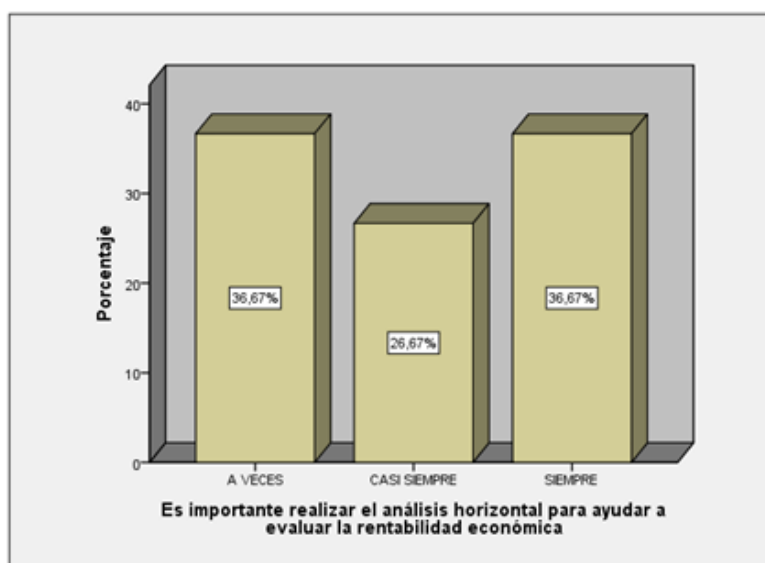
Ítem 21: Es importante realizar el análisis horizontal para ayudar a evaluar la rentabilidad económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	11	36,7	36,7	36,7
	CASI SIEMPRE	8	26,7	26,7	63,3
	SIEMPRE	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 22 indica que de 30 personas encuestadas, 11 respondieron A veces, 08 Casi siempre y 11 Siempre, a la pregunta “Es importante realizar el análisis horizontal para ayudar a evaluar la rentabilidad económica”.

Gráfico 21: Ítem 21



Interpretación:

El gráfico 21 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 36,67% respondieron A veces, 26,67% Casi siempre y 36,67% Siempre, se concluye que siempre es importante realizar el análisis horizontal para ayudar a evaluar la rentabilidad económica.

Tabla 23: Ítem 22

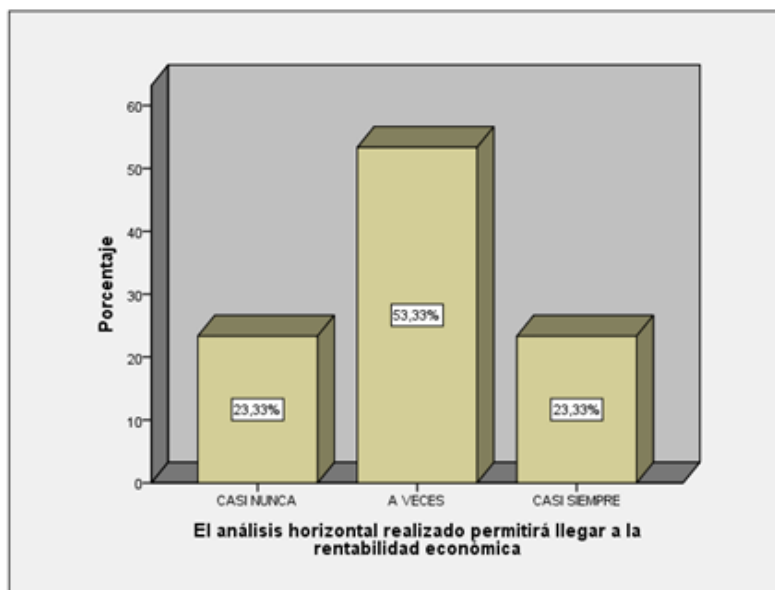
Ítem 22: El análisis horizontal realizado permitirá llegar a la rentabilidad económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	7	23,3	23,3	23,3
	A VECES	16	53,3	53,3	76,7
	CASI SIEMPRE	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 23 indica que de 30 personas encuestadas, 07 respondieron Casi nunca, 16 A veces y 07 Casi siempre, a la pregunta “El análisis horizontal realizado permitirá llegar a la rentabilidad económica”.

Gráfico 22: Ítem 22



Interpretación:

El gráfico 22 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 23,33% respondieron Casi nunca, 53,33% A veces y 23,33% Casi siempre, se concluye que el análisis horizontal a veces permitirá llegar a la rentabilidad económica.

Tabla 24: Ítem 23

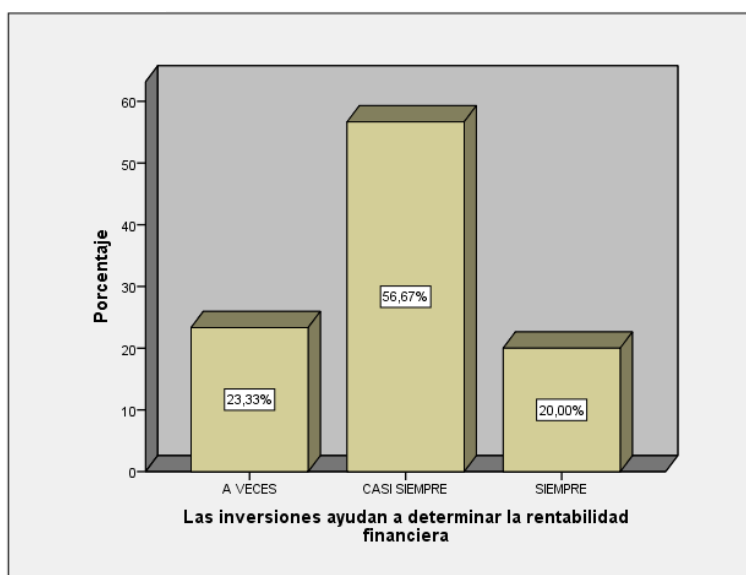
Ítem 23: Las inversiones ayudan a determinar la rentabilidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	7	23,3	23,3	23,3
	CASI SIEMPRE	17	56,7	56,7	80,0
	SIEMPRE	6	20,0	20,0	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 24 indica que de 30 personas encuestadas, 07 respondieron A veces, 17 Casi siempre y 06 Siempre, a la pregunta “Las inversiones ayudan a determinar la rentabilidad financiera”.

Gráfico 23: Ítem 23



Interpretación:

El gráfico 23 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 23,33% respondieron A veces, 56,67% Casi siempre y 20,00% Siempre, se concluye que las inversiones casi siempre ayudan a determinar la rentabilidad financiera.

Tabla 25: Ítem 24

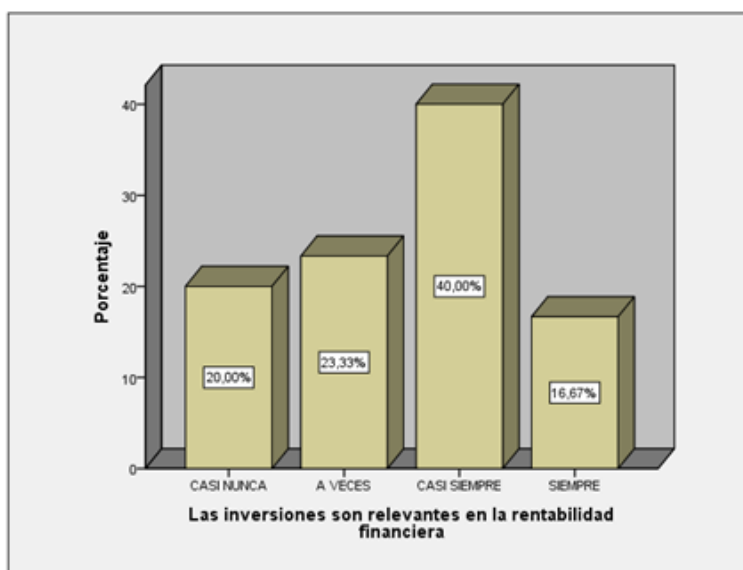
Ítem 24: Las inversiones son relevantes en la rentabilidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	6	20,0	20,0	20,0
	A VECES	7	23,3	23,3	43,3
	CASI SIEMPRE	12	40,0	40,0	83,3
	SIEMPRE	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 25 indica que de 30 personas encuestadas, 06 respondieron Casi nunca, 07 A veces, 12 Casi siempre y 05 Siempre, a la pregunta “Las inversiones son relevantes en la rentabilidad financiera”.

Gráfico 24: Ítem 24



Interpretación:

El gráfico 24 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 20,00% respondieron Casi nunca, 23,33% A veces, 40,00% Casi siempre y 16,67% Siempre, se concluye que las inversiones casi siempre son relevantes en la rentabilidad financiera.

Tabla 26: Ítem 25

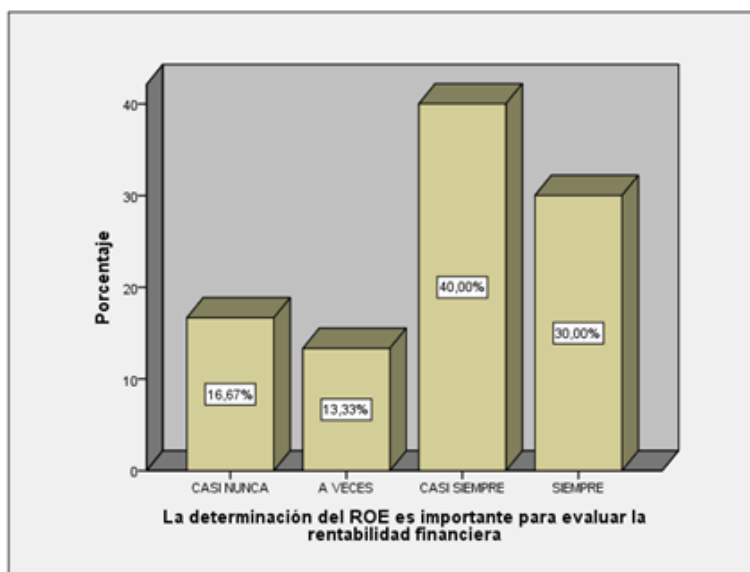
Ítem 25: La determinación del ROE es importante para evaluar la rentabilidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	5	16,7	16,7	16,7
	A VECES	4	13,3	13,3	30,0
	CASI SIEMPRE	12	40,0	40,0	70,0
	SIEMPRE	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 26 indica que de 30 personas encuestadas, 05 respondieron Casi nunca, 04 A veces, 12 Casi siempre y 09 Siempre, a la pregunta “La determinación del ROE es importante para evaluar la rentabilidad financiera”.

Gráfico 25: Ítem 25



Interpretación:

El gráfico 25 indica que de un total de 30 personas encuestadas, 16,67% Casi nunca, 13,33% A veces, 40,00% Casi siempre y 30,00% Siempre, se concluye que la determinación del ROE siempre es importante para evaluar la rentabilidad financiera.

Tabla 27: Ítem 26

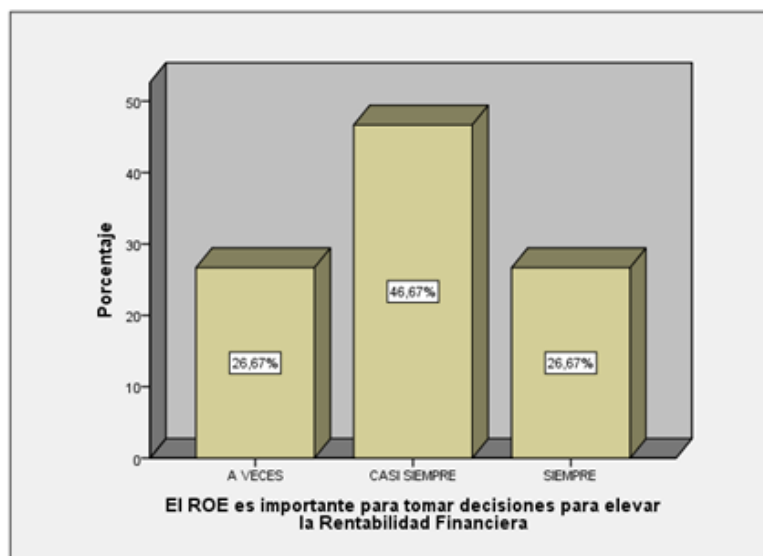
Ítem 26: El ROE es importante para tomar decisiones para elevar la Rentabilidad Financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	8	26,7	26,7
	CASI SIEMPRE	14	46,7	73,3
	SIEMPRE	8	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0

Interpretación:

La tabla 27 indica que de 30 personas encuestadas, 08 respondieron A veces, 14 Casi siempre y 08 siempre, a la pregunta “El ROE es importante para tomar decisiones para elevar la Rentabilidad Financiera”.

Gráfico 26: Ítem 26



Interpretación:

El gráfico 26 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 26,67% respondieron A veces, 46,67% Casi siempre y 26,67% Siempre, se concluye que el ROE casi siempre es importante para tomar decisiones para elevar la rentabilidad financiera.

Tabla 28: Ítem 27

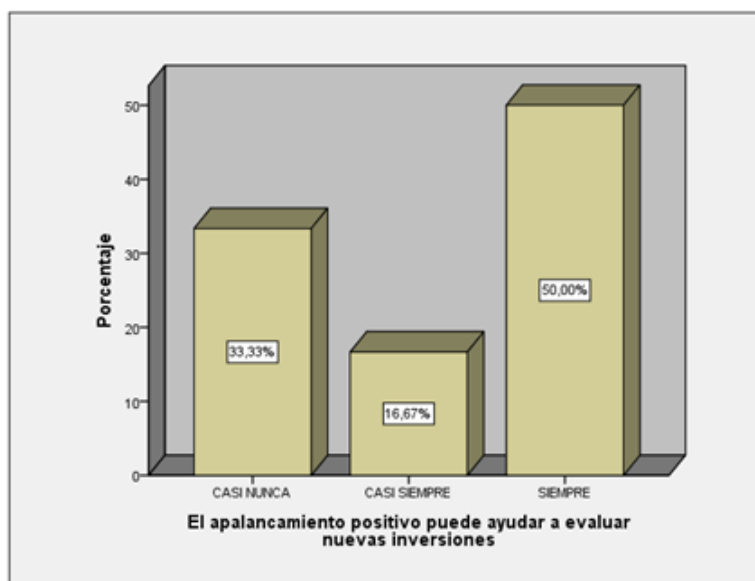
Ítem 27: El apalancamiento positivo puede ayudar a evaluar nuevas inversiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	CASI SIEMPRE	5	16,7	16,7	50,0
	SIEMPRE	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 28 indica que de 30 personas encuestadas, 10 respondieron Casi nunca, 05 Casis siempre y 15 Siempre, a la pregunta “El apalancamiento positivo puede ayudar a evaluar nuevas inversiones”.

Gráfico 27: Ítem 27



Interpretación:

El gráfico 27 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 33,33% respondieron Casi nunca, 16,67% Casi siempre y 50,00% Siempre, se concluye que siempre el apalancamiento positivo puede ayudar a evaluar nuevas inversiones.

Tabla 29: Ítem 28

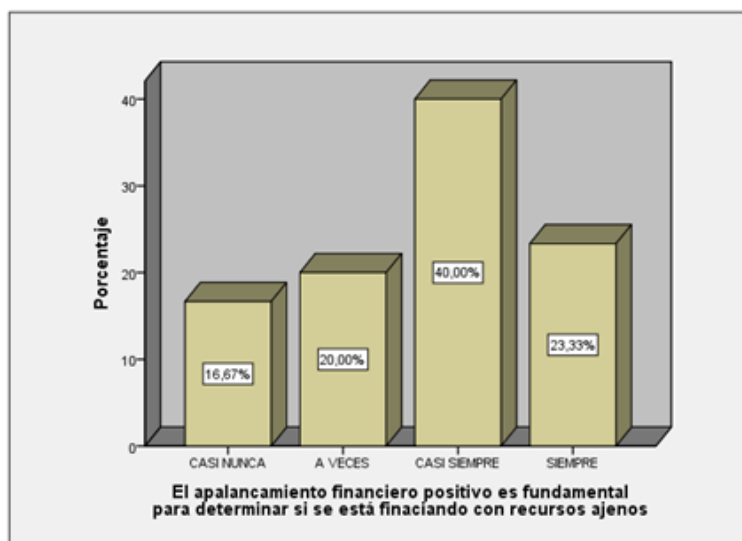
Ítem 28: El apalancamiento financiero positivo es fundamental para determinar si se está financiando con recursos ajenos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	5	16,7	16,7	16,7
	A VECES	6	20,0	20,0	36,7
	CASI SIEMPRE	12	40,0	40,0	76,7
	SIEMPRE	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 29 indica que de 30 personas encuestadas, 05 respondieron Casi nunca, 06 A veces, 12 Casi siempre y 07 Siempre, a la pregunta “El apalancamiento financiero positivo es fundamental para determinar si se está financiando con recursos ajenos”.

Gráfico 28: Ítem 28



Interpretación:

El gráfico 28 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 16,67% respondieron Casi nunca, 20,00% A veces, 40,00% Casi siempre y 23,33% Siempre, se concluye que casi siempre el apalancamiento financiero positivo es fundamental para determinar si se está financiando con recursos ajenos.

Tabla 30: Ítem 29

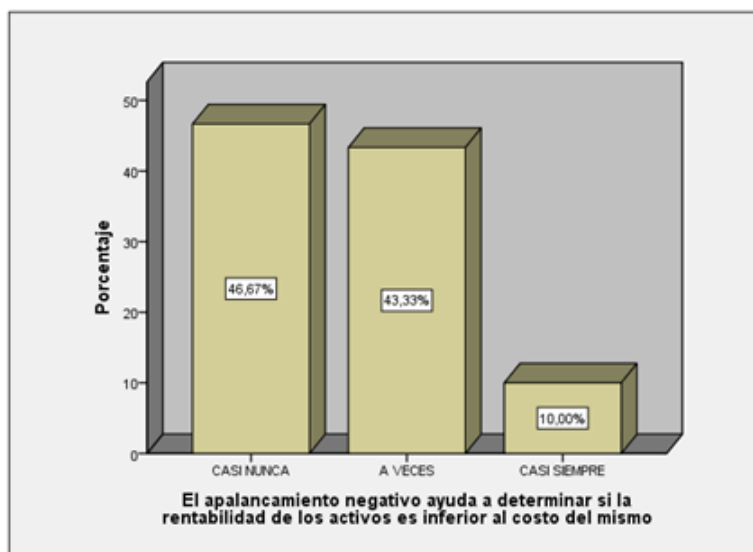
Ítem 29: El apalancamiento negativo ayuda a determinar si la rentabilidad de los activos es inferior al costo del mismo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	14	46,7	46,7	46,7
	A VECES	13	43,3	43,3	90,0
	CASI SIEMPRE	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 30 indica que de 30 personas encuestadas, 14 respondieron Casi nunca, 13 A veces y 03 Casi siempre, a la pregunta “El apalancamiento negativo ayuda a determinar si la rentabilidad de los activos es inferior al costo del mismo”.

Gráfico 29: Ítem 29



Interpretación:

El gráfico 29 indica que de un total de 30 personas encuestadas, 46,67% respondieron Casi nunca, 43,33% A veces y 10,00% Casi siempre, se concluye que casi nunca el apalancamiento negativo ayuda a determinar si la rentabilidad de los activos es inferior al costo del mismo.

Tabla 31: Ítem 30

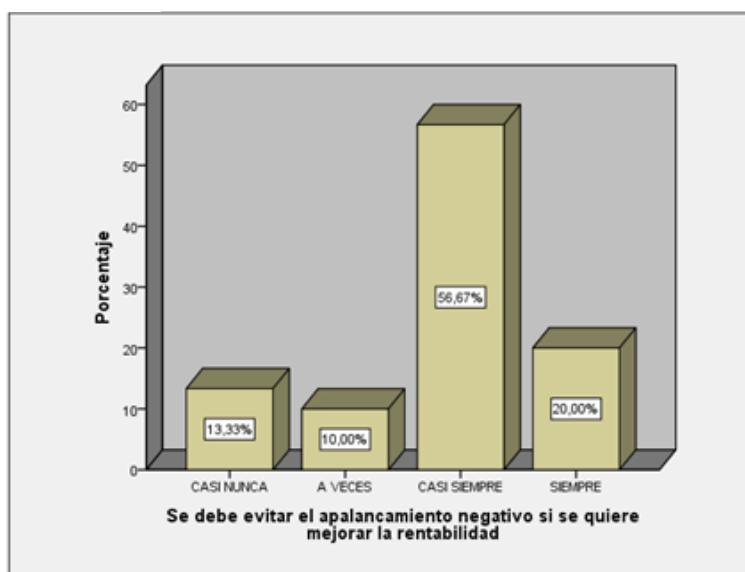
Ítem 30: Se debe evitar el apalancamiento negativo si se quiere mejorar la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	4	13,3	13,3	13,3
	A VECES	3	10,0	10,0	23,3
	CASI SIEMPRE	17	56,7	56,7	80,0
	SIEMPRE	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 30 indica que de 30 personas encuestadas, 04 respondieron Casi nunca, 03 A veces, 17 Casi siempre y 06 Siempre, a la pregunta “Se debe evitar el apalancamiento negativo si se quiere mejorar la rentabilidad”.

Gráfico 30: Ítem 30



Interpretación:

El gráfico 30 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 13,33% respondieron Casi nunca, 10,00% A veces, 56,67% Casi siempre y 20,00% Siempre, se concluye que casi siempre se debe evitar el apalancamiento negativo si se quiere mejorar la rentabilidad.

Tabla 32: Ítem 31

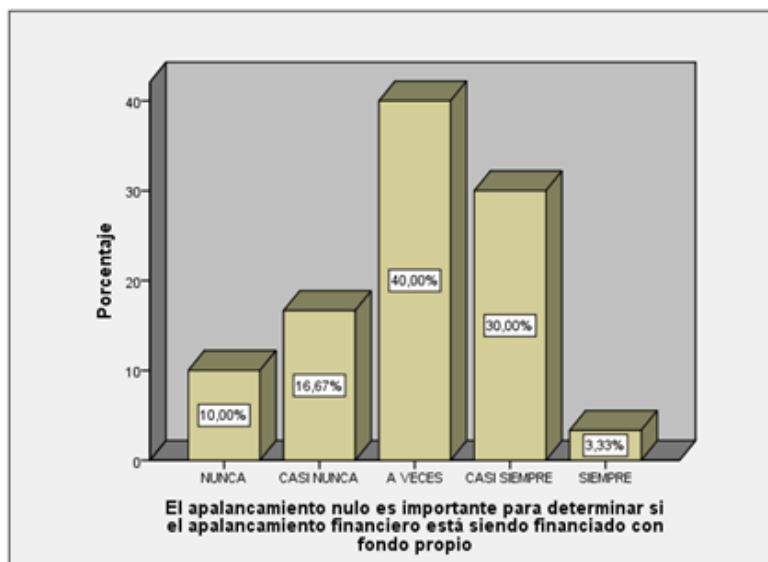
Ítem 31: El apalancamiento nulo es importante para determinar si el apalancamiento financiero está siendo financiado con fondo propio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	10,0	10,0	10,0
	CASI NUNCA	5	16,7	16,7	26,7
	A VECES	12	40,0	40,0	66,7
	CASI SIEMPRE	9	30,0	30,0	96,7
	SIEMPRE	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 32 indica que de 30 personas encuestadas, 03 respondieron Nunca, 05 Casi nunca, 12 A veces, 09 Casi siempre y 01 Siempre, a la pregunta “El apalancamiento nulo es importante para determinar si el apalancamiento financiero está siendo financiado con fondo propio”.

Gráfico 31: Ítem 31



Interpretación:

El gráfico 31 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 10,00% respondieron Nunca, 16,67% Casi nunca, 40,00% A veces, 30,00% Casi siempre y 3,33% Siempre, se concluye que el apalancamiento a veces es importante para determinar si el apalancamiento financiero está siendo financiado con fondo propio.

Tabla 33: Ítem 32

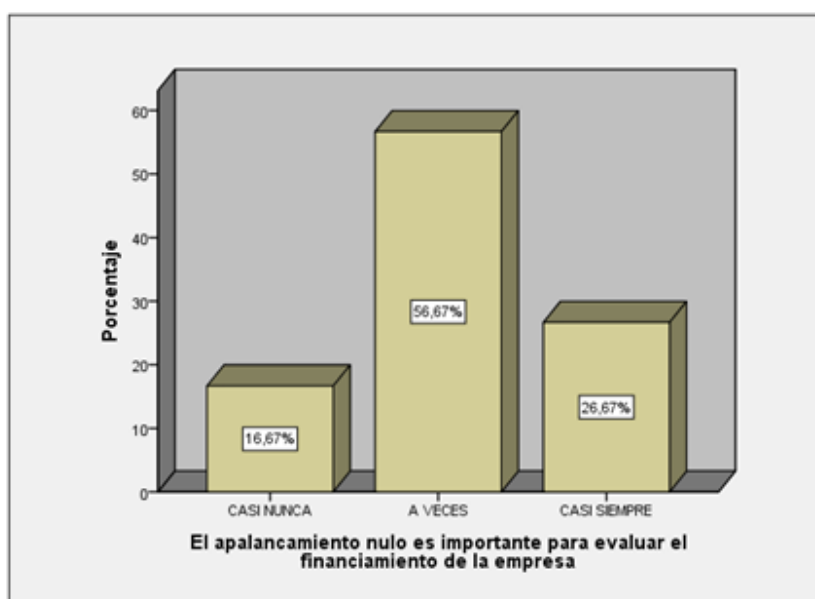
Ítem 32: El apalancamiento nulo es importante para evaluar el financiamiento de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	5	16,7	16,7	16,7
	A VECES	17	56,7	56,7	73,3
	CASI SIEMPRE	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 33 indica que de 30 personas encuestadas, 05 respondieron Casi nunca, 17 A veces y 08 Casi siempre, a la pregunta “El apalancamiento nulo es importante para evaluar el financiamiento de la empresa”.

Gráfico 32: Ítem 32



Interpretación:

El gráfico 32 indica que de un total de 30 personas encuestadas, 16,67% respondieron casi nunca, 56,67% A veces y 26,67% Casi siempre, se concluye que el apalancamiento nulo a veces es importante para evaluar el financiamiento de la empresa.

3.3. Tablas de Contingencias o Cruzadas

Tabla 34: Tabla cruzada: Estrategia de costos * Rentabilidad

*Tabla cruzada Estrategias de Costos*Rentabilidad*

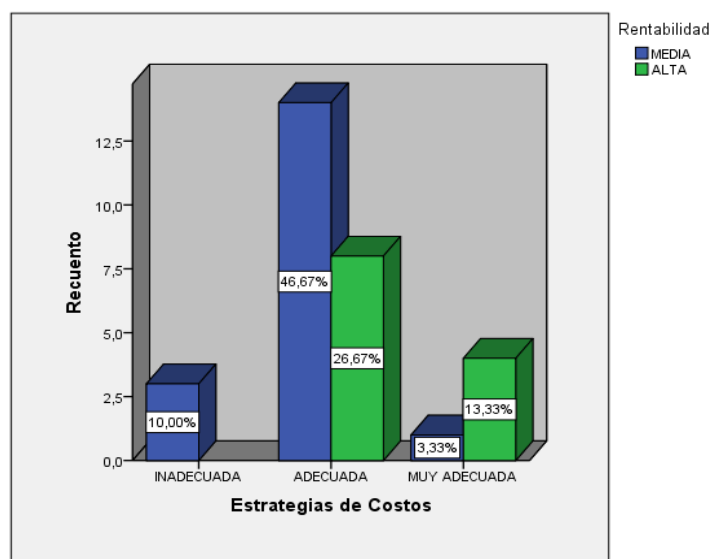
Recuento

		Rentabilidad		Total
		MEDIA	ALTA	
Estrategias de Costos	INADECUADA	3	0	3
	ADECUADA	14	8	22
	MUY ADECUADA	1	4	5
Total		18	12	30

Interpretación:

Según los resultados observados en la tabla cruzada se detalla lo siguiente, que 3 personas indican que si las estrategias de costos son inadecuadas entonces la rentabilidad es media, así mismo 0 personas indican que si las estrategias de costos es inadecuada entonces la rentabilidad será alta. Por otro lado 14 personas indican que si la estrategia de costos es adecuada entonces la rentabilidad será Media, así mismo 8 personas indican que si la Estrategia de Costos es adecuada entonces la rentabilidad será alta. Por último 1 persona indica si las estrategias de costos son muy adecuadas entonces la rentabilidad será media, así mismo 4 personas indican que si las estrategias de costos son muy adecuadas la rentabilidad será alta.

Gráfico 33: Tabla cruzada: Estrategias de costos*Rentabilidad



Interpretación:

En el gráfico 33 se observa que de 30 personas encuestadas, un 46,67% respondió que si la estrategia de costos es adecuada, la rentabilidad será media; un 26,67% respondieron que si la estrategia de costos es adecuada, entonces la rentabilidad será alta; por último un 3,33% respondió que si la estrategia es muy adecuada, entonces la rentabilidad será media, y un 13,33% respondieron que si la estrategia de costos es muy adecuada la rentabilidad será alta, en conclusión si contamos con una estrategia de costos adecuada la rentabilidad podría ser media, lo cual sería favorable y nuestro objetivo se estaría cumpliendo.

Tabla 35: Tabla cruzada: Proceso productivo*Rentabilidad

*Tabla cruzada Proceso Productivo *Rentabilidad*

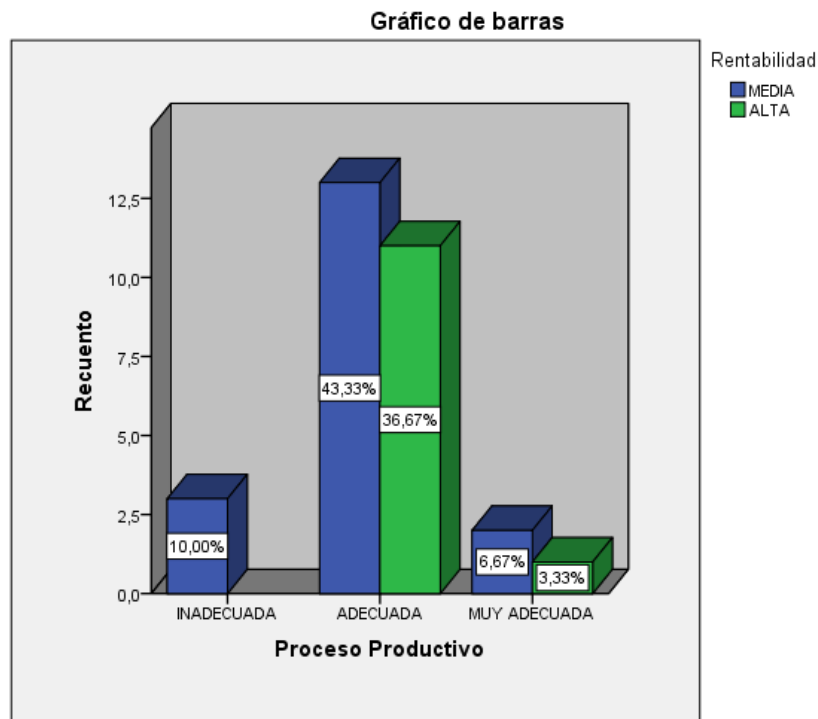
Recuento

		Rentabilidad		Total
		MEDIA	ALTA	
Proceso Productivo	INADECUADA	3	0	3
	ADECUADA	13	11	24
	MUY ADECUADA	2	1	3
Total		18	12	30

Interpretación:

Según los resultados obtenidos 03 personas indican que si el proceso productivo es inadecuado, la rentabilidad será media, mientras que 0 personas indican que si el proceso productivo es inadecuado entonces la rentabilidad será alta, por otro lado 13 personas indican que si el proceso productivo es adecuado, entonces la rentabilidad es media, a la vez 11 personas indican que si el proceso productivo es adecuado, entonces la rentabilidad es alta, por último 02 personas indican que si el proceso productivo es muy adecuado, entonces la rentabilidad será media, la vez 01 persona indica que el proceso productivo es muy adecuada la rentabilidad es alta.

Gráfico 34: Tabla cruzada: Proceso productivo*Rentabilidad



Interpretación:

El gráfico 34 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 43,33% respondieron que si el procesos productivo es adecuado, entonces la rentabilidad será media; un 36,67% respondieron que si el proceso productivo es adecuado, entonces la rentabilidad será alta; por ultimo un 6,67% respondió que si el proceso productivo es muy adecuado, entonces la rentabilidad será media, y un 3,33% respondió que si el proceso productivo es muy adecuado, entonces la rentabilidad será alta. En conclusión si tenemos un proceso productivo ejecutado adecuadamente podremos tener una rentabilidad media, lo cual nos estaría permitiendo cumplir con nuestro objetivo.

Tabla 36: Tabla cruzada: Estructura de costos*Rentabilidad

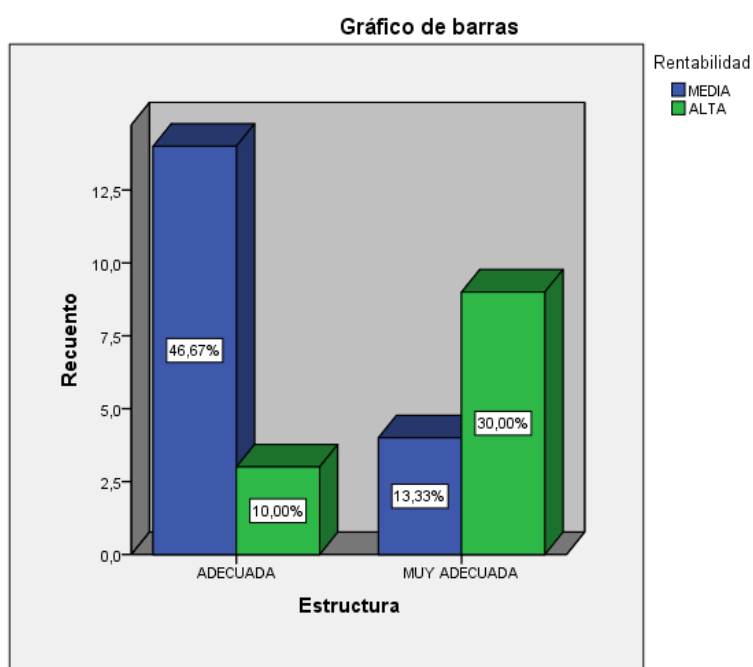
*Tabla cruzada Estructura*Rentabilidad*

Recuento		Rentabilidad		Total
		MEDIA	ALTA	
Estructura	ADECUADA	14	3	17
	MUY ADECUADA	4	9	13
Total		18	12	30

Interpretación:

Según los resultados obtenidos en la tabla 35, se observa que 14 personas indican que su la estructura de costos es adecuada la rentabilidad es media, mientras que 03 personas indican que si la estructura de costos es adecuada entonces la rentabilidad es alta, por otro lado 04 personas indican que si la estructura de costos es muy adecuada entonces la rentabilidad es media, por ultimo 09 personas indican que si la estructura de costos es muy adecuada entonces la rentabilidad es alta.

Gráfico 35: Tablas cruzadas: Estructura de costos*Rentabilidad



Interpretación:

El gráfico 36, indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 46,67% respondieron que si la estructura de costos es adecuada, entonces la rentabilidad será media; un 30,00% respondieron que si la estructura de costos es muy adecuada, entonces la rentabilidad será alta. Se concluye que si desarrollamos una estructura de costos muy adecuada, obtendremos una alta rentabilidad, lo cual estaríamos logrando el objetivo.

Tabla 37: Tabla cruzada: Dinámica contable de costos*Rentabilidad

*Tabla cruzada Dinámica Contable de Costos*Rentabilidad*

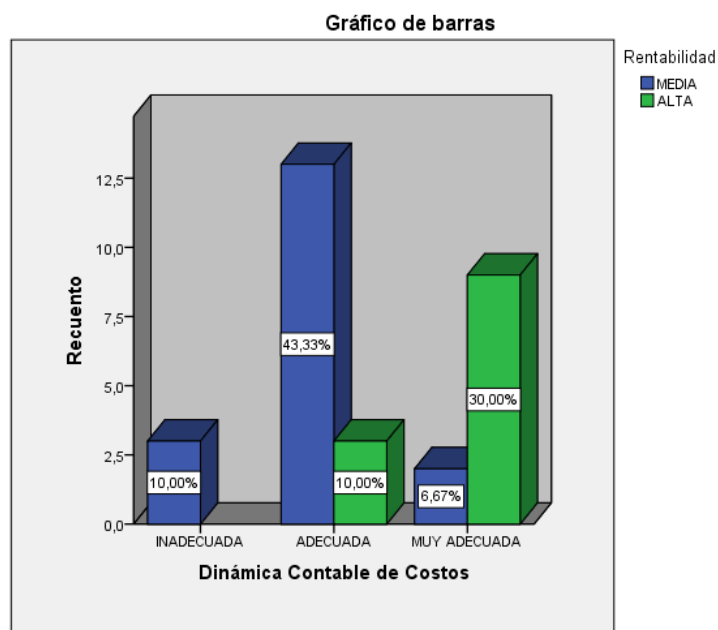
Recuento

		Rentabilidad		Total
		MEDIA	ALTA	
Dinámica Contable de Costos	INADECUADA	3	0	3
	ADECUADA	13	3	16
	MUY ADECUADA	2	9	11
Total		18	12	30

Interpretación:

La tabla 37 indica que de 30 personas encuestadas, 0 respondieron que si la dinámica contable es registrada inadecuadamente, entonces la rentabilidad será alta; mientras que 13 personas respondieron que si la dinámica contable es adecuada, entonces la rentabilidad será media, y por ultimo 09 personas respondieron que si la dinámica contable de costos es muy adecuada, entonces la rentabilidad será alta.

Gráfico 36: Tablas cruzadas: Dinámica contable de costos*Rentabilidad



Interpretación:

El gráfico 36 indica que de un total de 30 personas encuestadas, un 43,33% respondieron que si la dinámica contable de costos es adecuada, entonces la rentabilidad será media; un 10,00% indica que si la dinámica contable es adecuada, entonces la rentabilidad será alta; por ultimo un 30,00% respondió que si la dinámica contable es muy adecuada, entonces la rentabilidad será alta. Se concluye que si tenemos una dinámica contable de costos muy adecuada, entonces podemos obtener una rentabilidad alta.

3.4. Prueba de Hipótesis con Chi Cuadrado y Asociación de variables

Se probará la hipótesis La Formulación de Estrategias de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao Periodo 2017.

La prueba de hipótesis se realizará en base a la evaluación de Chi Cuadrado, el cual indica que cuanto menor sean el valor del estadístico X^2 , más coherentes serán las observaciones obtenidas. Por el contrario, si se obtienen valores grandes de este estadístico, indicarán la falta de concordancia entre ñas observaciones y lo

esperado. En este tipo de contraste se suele rechazar la hipótesis nula cuando el estadístico es mayor que un determinado valor crítico.

$$\chi^{2*} = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Tabla 388: Prueba de Chi - Cuadrado

Pruebas de Chi-Cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	345,833 ^a	289	,012
Razón de verosimilitud	138,889	289	1,000
Asociación lineal por lineal	21,825	1	,000
N de casos válidos	30		

De acuerdo a lo calculado se observa que la significación de la asociación lineal por lineal es, 000, lo cual quiere decir que hay asociación entre las variables Estrategias de costo y Rentabilidad.

También se observa que se obtiene como resultado lo siguiente: Chi - Calculado 345,833 mientras que el Chi - tabla es 0,4549, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y por lo tanto se aprueba la hipótesis general que indica que la Formulación de Estrategias de Costos mejorará la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en el periodo 2017.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN

El presente trabajo tuvo como objetivo principal analizar si la Formulación de estrategias de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao 2017.

La confiabilidad del instrumento se realizó utilizando la técnica de alfa de Cronbach, donde se obtuvo como resultado 0,906, en el cual los autores George y Mallery, indican que el coeficiente alfa >9 es excelente.

Según los resultados dados por un cálculo Chi Cuadrado, donde se indica que el valor del Chi calculado es mayor al Chi Tabla, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se aprueba la hipótesis general, la cual indica que la Formulación de estrategias de costos mejorará la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao en el periodo 2017.

Estos resultados confirman que el estudio realizado por Tapia, A. (2016) “Planificación del Abastecimiento como herramienta para mejorar la Rentabilidad Económica de la Corporación Marilia y Hnos SRL, Callao – Perú de los egresados de la Universidad Cesar Vallejo, donde tuvo como objetivo Determinar como la planificación del abastecimiento mejora la Rentabilidad económica de la Corporación Marilia y Hermanos SRL.

La investigación tiene relación con mi objetivo de estudio, porque Tapia A. en su conclusión indica que la aplicación del abastecimiento ha mejorado la Rentabilidad Económica en un 18%, debido al cálculo del lote económico, el cual ha permitido negociar con el proveedor los costos y promociones para generar mayor rotación de productos farmacéuticos y mi estudio es que la Formulación de estrategias de costos mejorará la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC.

Estos resultados determinan que el estudio realizado por Beltrán, C. (2014) “Diseño de un sistema de costos para Empresas Agroindustrial de Colorantes Naturales, egresado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos”, donde tuvo como objetivo precisar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción en la determinación del coto de producción de una empresa agroindustrial de colorantes naturales en base al achiote.

La investigación tiene relación con mi objetivo de estudio, porque Beltrán C., en su conclusión indica que se determinó que la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción en las empresas tiene incidencia sobre la determinación del costo de producción; en el sistema ejerce un control específico sobre los elementos de costos, las operaciones de producción, y horas maquina consumidas por el producto y mi estudio es que la Formulación de estrategias de costos mejorará la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

Se analizó que la formulación de estrategias de costos mejora la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017. Esto de acuerdo al resultado obtenido existe un grado de asociación entre la formulación de estrategias de costos y la rentabilidad. Se formuló la siguiente estrategia, implementación del análisis costo beneficio, donde este mayormente es empleado en proyectos que ya se están ejecutando o al iniciar los mismos; pero este podría ser empleado en la empresa Corporación Mantesa, para poder analizar si el capital humano combinado con otros recursos, están dando resultados.

Se analizó que el proceso productivo mejora la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017. De acuerdo al resultado obtenido se concluye que existe un grado de asociación entre el proceso productivo y la rentabilidad. Se formuló la siguiente estrategia, tercerizar los servicios que el personal no pueden realizar, y que por ende generaría mayores costos. (Estrategia dada por el autor Carratala y Albano y adaptada por la investigadora). Para algunos servicios la mejor opción sería tercerizarlos ya que, si los trabajadores constantes no tienen conocimiento sobre aquel servicio, podrían hacerlo mal, y por lo tanto la empresa tendría que asumir una garantía por dicho servicio. Ahora si el servicio va ser constante, o sea va formar parte de la carta de presentación de la empresa, pues la mejor opción sería capacitar al personal o contratar personal especializado en dicho servicio.

Se analizó que la Estructura de costos mejora la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017. De acuerdo al resultado obtenido se concluye que existe un grado de asociación entre la estructura de costos y la rentabilidad. Se formuló la siguiente estrategia, Calcular los costos de las diferentes partes de la empresa, y crear una cartera de proveedores, el cual permita elegir el precio más cómodo de lo que se busca. Estrategia dada por los autores Amat y Soldevilla, y adaptada por la investigadora. El cálculo que se realice a las diferentes áreas de la empresa, las cuales generan costos para realizar los servicios, deberían de ser evaluados minuciosamente, ya que ello nos ayudaría a ver que parte del proceso nos está costando más; en la

empresa Corporación Mantesa, una de las partes del proceso que genera más costos son los vehículos, ya que ellos requieren de ciertos cuidados, como son el mantenimiento, el combustible, seguro, entre otros, ello se podría minimizar si solo se utiliza en los momentos que son necesarios.

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Considerar elaborar un formato para mantener un control acerca de los equipos, herramientas y materiales con los que cuenta la empresa, ya que estos muchas veces son extraviadas, lo cual genera un costo más para la empresa ya que son muy necesarios y tienen que volverlos a comprar; para ello se ha elaborado un formato el cual la empresa lo puede utilizar y así evitar este gasto innecesarios. Ver Anexo 7.

Realizar análisis de ratios frecuentemente ya que de esa manera se puede evaluar cómo se va desarrollando la empresa, si se está obteniendo beneficios, los cuales le permitan seguir operando y la vez seguir invirtiendo.

Verificar siempre su proceso productivo (fiscalizar constantemente los servicios que se realizan), para así evaluar si se está perdiendo material o si existe mano de obra ociosa, ya que todo ello genera mayores costos, y por lo tanto no permite mejorar la rentabilidad.

CAPÍTULO VII. REFERENCIAS

FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS

Carratala y Albano (2013). Gerenciamiento estratégico de Costos. México

Calderón, J. (2009). Contabilidad de Costos I. Tercera Edición, JCM Editores. Lima – Perú.

Chambergó, I. (2013). Sistemas de costos para empresas de servicios y registro de

Costos según la interpretación de la Sunat. Recuperado de:
<https://core.ac.uk/download/pdf/47284250.pdf>

Castro, L. (2012). Estructura de Costos en el transporte público. Recuperado de:

https://aresep.go.cr/images/Discusiones_regulatorias/Leonardo_Castro_Consultor.pdf

Chambergó, I. (2011). Importancia de la estructura y análisis de los costos para

tomar decisiones en los negocios. Recuperado de:
http://aempresarial.com/web/revitem/5_12022_13770.pdf

Contabilidad total (2016). Como estructurar un sistema de costos en una empresa

de servicios. Recuperado de: <http://contabilidadtotal.net/wp-content/uploads/2016/10/COMO-ESTRUCTURAR-UN-SISTEMA-DE-COSTOS-EN-UNA-EMPRESA-DE-SERVICIOS.pdf>

Jiménez, W. (2010). Fundamentos de la Contabilidad de Costos. Recuperado de:

<http://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-contabilidad-costos.pdf>

Molina, O. (2013). Sistemas de Acumulación de Costos para Empresas de Servicio.

Recuperado de:

http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17217/1/morillo_molina_acumulacion.pdf

Marulanda, O. (2015). Costos y Presupuestos. Recuperado de:

<https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-44-Curso-costos-y-presupuestos.pdf>

Pastor, J. (2012). Costos: Teoría y Práctica. Recuperado de:

<http://www.usmp.edu.pe/recursoshumanos/pdf/Costos.pdf>

Donoso, R. y Donoso, A. (2011). Sistemas de costes e información económica, Ediciones Pirámide (Grupo Anaya SA) – Madrid

RENTABILIDAD

Análisis Contable. (2013). Análisis de Rentabilidad. Recuperado de:

https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf

Bosh, A. ().Indicadores de Rentabilidad. Recuperado de:

http://www.antonibosch.com/system/downloads/226/original/EC-DIEZ_Cap1.pdf?1297167764

Chambergo. I. (2015). Análisis de Rentabilidad de una empresa. Recuperado de:

http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCB_AWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf

Ccaccya, D. (2015). Análisis de Rentabilida de una empresa. Recuperado de:

http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCB_AWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf

Cabanelas, J. (2011). Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad. La experiencia de las empresas de alto rendimiento. Recuperado de:
http://www.ardan.es/ardan/mejorespracticass/publicaciones/publicacion_ar.pdf

Díaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>

Guironella, E. (2016). Cálculo de la Rentabilidad económica de la empresa

<https://economistas.es/Contenido/EC/gestor/boletines/Boletin16/03.pdf>

Gutiérrez, M. (2011). Análisis contable para Directivos. Grupo Wolters Kluwer.

España

Sánchez, L. (2015). Análisis de la situación financiera y de rentabilidad de la

empresa familiar leridana. Recuperado de:
http://www.accid.org/revista/documents/analisis_de_la_situacion_financiera.pdf

Tanaka, G. (2005). Análisis de estados financieros para la toma de decisiones.

Vergés, J. (2011). Análisis del Funcionamiento Económico de las Empresas.

Medida de la eficiencia: de la rentabilidad a la productividad. Recuperado de:
<http://webs2002.uab.es/jverges/Analisis%20del%20funcionamiento%20econ%C3%B3mico%20de%20las%20empresas%201a.pdf>

Zamora, A. (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los

Sistemas De Producción. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

ANEXO 1: INSTRUMENTOS
INSTRUMENTO CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES

Estimados colaboradores de la empresa CORPORACIÓN MANTESA SAC, a continuación, usted responderá una serie de preguntas relacionadas al tema FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS.

Se requiere de su colaboración para responder las preguntas con la mayor veracidad, marcará una alternativa como respuesta por cada ítem del cuestionario.

Datos

Nombres y Apellidos: _____

Área: _____

Sexo: M () F ()

Valoración:

Nunca	1
Casi Nunca	2
A veces	3
Casi Siempre	4
Siempre	5

Marcar con una X

FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS

Dimensiones	Indicadores	Nº	Ítem	1	2	3	4	5
PROCESO PRODUCTIVO	Etapas del proceso productivo	1	La etapa analítica (acopio de materiales) ayuda en el proceso productivo para formular estrategias de costos					
		2	La etapa de acondicionamiento (Procesamiento) es importante en el proceso productivo para formular estrategias de costos					
	Resultado productivo	3	La revisión del resultado productivo es indispensable en el proceso productivo para formular estrategias de costos					
		4	La encuesta a los cliente cada vez que se entregan los servicio (resultado productivo) para formular estrategias de costos					
ESTRUCTURA	Materiales	5	Los Materiales que se adquieren son incluidos en una estructura de costos					
		6	Se elabora primero una estructura de costos para adquirir los materiales el cual ayudará a realizar estrategias de costos					
	Mano de Obra	7	La mano de obra tercerizada se considera dentro de la estructura de costos					
		8	Se elabora una estructura de costos solo para mano de obra					

		9	La mano de obra indirecta es incluida en la estructura de costos para los servicios que se ofrecen					
	CIF	10	Los materiales indirectos son incluidos dentro de la estructura de costos que realiza la empresa					
DINÁMICA CONTABLE DE COSTOS	Existencia de servicios terminados	11	Es importante incluir la existencia de los servicios terminados dentro de la dinámica contable de costos de la empresa					
		12	La existencia de servicios terminados es una parte importante en la dinámica contable de costos					
	Existencia de servicios en proceso	13	Se debería incluir la existencia de los servicios en proceso dentro de la dinámica contable de costos de la empresa					
		14	La evaluación de las existencias de servicios en proceso puede ayudar en la dinámica contable para elaborar estrategias de costos					
	Prestación de servicios	15	Es determinante la prestación de servicios dentro de la dinámica contable de costos de la empresa para generar estrategias de costos					
		16	La prestación de servicios dentro de una dinámica contable de costos es importante para desarrollar estrategias de costos					

INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES:

Estimados colaboradores de la empresa CORPORACIÓN MANTESA SAC, a continuación, usted responderá una serie de preguntas relacionadas al tema RENTABILIDAD.

Se requiere de su colaboración para responder las preguntas con la mayor veracidad, marcará una alternativa como respuesta por cada ítem del cuestionario.

Datos

Nombres y Apellidos: _____

Área: _____

Sexo: M () F ()

Valoración:

Nunca	1
Casi Nunca	2
A veces	3
Casi Siempre	4
Siempre	5

Marcar con una X

Variable Rentabilidad

Dimensiones	Indicadores	Nº	Ítem	1	2	3	4	5
ECONÓMICA	Análisis vertical	1	El análisis vertical debería de tomarse en cuenta para tomar decisiones importantes en la empresa para elevar la rentabilidad económica					

		2	El análisis vertical puede ayudar a mejorar la rentabilidad económica					
	ROI	3	Es importante la determinación del ROI para evaluar la rentabilidad económica					
		4	La determinación incorrecta del ROI podría dañar la rentabilidad económica de la empresa					
	Análisis Horizontal	5	Es importante realizar el análisis horizontal para ayudar a evaluar la rentabilidad económica					
		6	El análisis horizontal realizado permitirá llegar a la rentabilidad económica					
FINANCIERA	Inversión	7	Las inversiones ayudan a determinar la rentabilidad financiera					
		8	Las inversiones son relevantes en la rentabilidad financiera					
	ROE	9	La determinación del ROE es importante para evaluar la rentabilidad financiera					
		10	El ROE nos permite la evaluación del					
APALANCAMIENTO FINANCIERO	Positivo	11	El apalancamiento positivo puede ayudar a evaluar nuevas inversiones					

		12	El apalancamiento financiero positivo es fundamental para determinar si se está financiando con recursos ajenos					
	Negativo	13	El apalancamiento negativo ayuda a determinar si la rentabilidad de los activos es inferior al costo del mismo					
		14	Se debe evitar el apalancamiento negativo si se quiere mejorar la rentabilidad					
	Nulo	15	El apalancamiento nulo es importante para determinar si el apalancamiento financiero está siendo financiado con fondo propio					
		16	El apalancamiento nulo es importante para evaluar el financiamiento de la empresa					

ANEXO 2: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN MANTESA SAC EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO 2017"

DIMENSIONES		Pertinencia		Relevancia		Claridad	
VARIABLE INDEPENDIENTE (CUESTIONARIO): "FORMULACION DE ESTRATEGIAS DE COSTOS"							
DIMENSIÓN 1 PROCESO PRODUCTIVO		Si	No	Si	No	Si	No
1	La etapa analítica (acopio de materiales) ayuda en el proceso productivo para formular estrategias de costos	✓		✓		✓	
2	La etapa de acondicionamiento (Procesamiento) es importante en el proceso productivo para formular estrategias de costos	✓		✓		✓	
3	La revisión del resultado productivo es indispensable en el proceso productivo para formular estrategias de costos	✓		✓		✓	
4	La encuesta a los cliente cada vez que se entregan los servicio (resultado productivo) para formular estrategias de costos	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 2: ESTRUCTURA							
5	Los Materiales que se adquieren son incluidos en una estructura de costos	✓		✓		✓	
6	Se elabora primero una estructura de costos para adquirir los materiales el cual ayudará a realizar estrategias de costos	✓		✓		✓	
7	La mano de obra tercerizada se considera dentro de la estructura de costos	✓		✓		✓	
8	Se elabora una estructura de costos solo para mano de obra	✓		✓		✓	
9	La mano de obra indirecta es incluida en la estructura de costos para los servicios que se ofrecen	✓		✓		✓	
10	Los materiales indirectos son incluidos dentro de la estructura de costos que realiza la empresa	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 3: DINÁMICA CONTABLE DE COSTOS							
11	Es importante incluir la existencia de los servicios terminados dentro de la dinámica contable de costos de la empresa	✓		✓		✓	
12	La existencia de servicios terminados es una parte importante en la dinámica contable de costos	✓		✓		✓	
13	Se debería incluir la existencia de los servicios en proceso dentro de la dinámica contable de costos de la empresa	✓		✓		✓	
14	La evaluación de las existencias de servicios en proceso puede ayudar en la dinámica contable para elaborar estrategias de costos	✓		✓		✓	
15	Es determinante la prestación de servicios dentro de la dinámica contable de costos de la empresa para generar estrategias de costos	✓		✓		✓	
16	La prestación de servicios dentro de una dinámica contable de costos es importante para desarrollar estrategias de costos	✓		✓		✓	

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN MANTESA SAC EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO 2017"

DIMENSIONES		Pertinencia		Relevancia		Claridad	
VARIABLE DEPENDIENTE "RENTABILIDAD"							
DIMENSIÓN 1: ECONÓMICA		Si	No	Si	No	Si	No
1	El análisis vertical debería de tomarse en cuenta para tomar decisiones importantes en la empresa para elevar la rentabilidad económica	✓		✓		✓	
2	El análisis vertical puede ayudar a mejorar la rentabilidad económica	✓		✓		✓	
3	Es importante la determinación del ROI para evaluar la rentabilidad económica	✓		✓		✓	
4	La determinación incorrecta del ROI podría dañar la rentabilidad económica de la empresa	✓		✓		✓	
5	Es importante realizar el análisis horizontal para ayudar a evaluar la rentabilidad económica	✓		✓		✓	
6	El análisis horizontal realizado permitirá llegar a la rentabilidad económica	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 2: FINANCIERA							
7	Las inversiones ayudan a determinar la rentabilidad financiera	✓		✓		✓	
8	Las inversiones son relevantes en la rentabilidad financiera	✓		✓		✓	
9	La determinación del ROE es importante para evaluar la rentabilidad financiera	✓		✓		✓	
10	El ROE es importante para tomar decisiones para elevar la Rentabilidad Financiera	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 3: APALANCAMIENTO							
11	El apalancamiento positivo puede ayudar a evaluar nuevas inversiones	✓		✓		✓	
12	El apalancamiento financiero positivo es fundamental para determinar si se está financiando con recursos ajenos	✓		✓		✓	
13	El apalancamiento negativo ayuda a determinar si la rentabilidad de los activos es inferior al costo del mismo	✓		✓		✓	
14	Se debe evitar el apalancamiento negativo si se quiere mejorar la rentabilidad	✓		✓		✓	
15	El apalancamiento nulo es importante para determinar si el apalancamiento financiero está siendo financiado con fondo propio	✓		✓		✓	
16	El apalancamiento nulo es importante para evaluar el financiamiento de la empresa	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: TENDIONU ROJAS, JAIME
DNI: 4.000.238.81

Especialidad del validador: FINANZAS

10 de 05 del 2018



Firma del Experto Informante.

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Sandoval Laguna Hysna

DNI: 06206670

Especialidad del

validador: Psicología

.....11.....de.....05.....del 20..18

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: ORIHUELA RIOS, NATIVIDAD C. DNI: 87.902.319

Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO CESERO MORALES

11 de 5 del 2018


Firma del Experto Informante.

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
- ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA: “FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN MANTESA SAC EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO PERIODO 2017”

PROBLEMÁTICA	OBJETIVOS	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
PROBLEMA GENERAL	OBEJTIVO GENERAL	VI: FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS	Los costos son la salida de dinero que se realiza para fabricar un producto o brindar un servicio, este está conformado por los materiales, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.	Proceso productivo	- Etapas - Resultado productivo
¿Cómo la Formulación de estrategias de costos ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia de Constitucional del	Analizar si la Formulación de estrategias de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del	Costo es todo recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar un objetivo específico. En otras palabras es todo sacrificio económico para poner a un bien o servicio en condiciones de ser vendido. Para ello cada empresa elabora un proceso		Estructura	- Materiales - Mano de obra - CIF
				Dinámica contable de costos	- Existencia de servicios terminados - Existencia de servicios en proceso

Callao periodo 2017?	Callao periodo 2017.	productivo que más se adecue a sus necesidades.			- Prestación de servicios
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICO	VD: RENTABILIDAD			
1. ¿Cómo el proceso productivo ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?	1. Analizar si el Proceso productivo mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017. Analizar si la estructura de costos mejorará	Para realizar la evaluación de Rentabilidad de una empresa, lo que se hace es evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión inicial. El análisis de rentabilidad se concentra principalmente en la relación entre los resultados de las operaciones según se presentan en el estado de resultados y los recursos	Está asociada a la obtención de ganancia luego de realizar una inversión. También hace referencia a las ganancias obtenidas por la utilización de determinados recursos, por lo general se expresa en porcentajes.	Económica	- ROI - Análisis Vertical - Análisis horizontal
				Financiera	- Inversión - ROE
				Apalancamiento	- Positivo - Negativo

<p>costos ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017?</p> <p>¿Cómo la dinámica contable de costos ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del</p>	<p>la rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017.</p> <p>Analizar si la dinámica contable de costos mejorará la rentabilidad de la empresa Corporación mantesa SAC en la provincia Constitucional del Callao periodo 2017.</p>	<p>disponibles para la empresa como se presentan en el balance general.</p>			<p>- Nulo</p>
--	---	---	--	--	---------------

Callao	periodo					
2017						

ANEXO 4: CONSTANCIA



CONSTANCIA

Mediante el presente documento la empresa **CORPORACIÓN MANTESA SAC**, debidamente identificado con RUC 20520796917, representada por el SR. JORGE FROILAN CASTRO HINOSTROZA identificado con DNI 25713586, autoriza a la SRTA. BLANCA FÁTIMA CABEZUDO CASTRO para hacer uso de toda la información que se requiera para la elaboración de su tesis, titulado **“FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN MANTESA SAC EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO PERIODO 2017”**, para la obtención del título profesional de contador Público.

Atentamente



CORPORACIÓN MANTESA S.A.C.
JORGE CASTRO HINOSTROZA
ADMINISTRADOR

Jr. Las Nueces 169 Urb. Previ - Callao
mantesasac@gmail.com / mantesaoperaciones@gmail.com
Cel.: 979356799 / 981178448 • Telf.: (01) 636 8020

ANEXO 5:**RENTABILIDAD**

ANÁLISIS

DIMENSIONES	INDICADORES	MEDICIÓN
ECONÓMICA	Análisis Vertical	Porcentaje integral = Valor parcial/valor base X 100
	ROI	(Resultado Operativo/ Activo)
FINANCIERA	Análisis Horizontal	$((P2/P1)-1)*100$
	Inversión	Rendimiento sobre la inversión = Utilidad antes de intereses e impuestos / Activo total
	ROE	(Resultado Neto/Patrimonio Neto)
APALANCAMIENTO	POSITIVO	ROE > ROI
	NEGATIVO	ROE < ROI
	NULO	ROE = ROI

ANEXO 6: Base de datos

	Variable: Formulación de Estrategias de Costos																Variable: Rentabilidad															
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32
1	5	1	2	3	5	5	4	1	4	5	4	2	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	1	2
2	5	1	2	3	5	5	4	4	4	5	4	2	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	3	5	1	2
3	4	4	2	4	5	5	3	4	3	5	4	2	5	3	5	4	2	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	3	5	1	3
4	4	4	1	4	5	5	3	1	3	5	4	5	5	3	3	4	4	5	4	5	4	3	4	5	4	5	5	5	3	5	3	3
5	4	4	2	4	5	5	3	4	3	5	4	5	5	3	3	4	2	5	3	5	4	3	3	5	4	5	5	5	3	4	2	3
6	5	4	1	3	3	5	4	4	3	4	4	5	5	2	3	4	4	5	3	2	3	3	4	5	5	5	5	4	2	4	4	3
7	4	4	5	2	5	4	3	2	4	4	4	5	3	2	5	4	4	5	2	2	4	3	5	4	4	5	2	4	2	4	4	3
8	4	4	4	3	3	4	3	5	4	4	4	5	5	4	5	2	4	4	4	2	5	3	5	4	4	5	2	4	4	5	3	4
9	4	3	4	3	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	2	3	4	3	5	5	3	5	4	4	4	2	5	3	4	4	3
10	4	3	4	3	5	4	3	2	4	4	4	5	5	4	4	2	3	4	4	5	5	4	5	3	5	5	5	4	3	4	4	3
11	4	3	4	3	5	5	3	4	4	5	2	4	5	4	4	2	3	4	3	5	3	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	3
12	4	3	4	3	4	5	4	4	4	5	2	4	4	3	5	2	3	4	4	4	5	4	5	4	5	4	2	4	4	5	5	4
13	4	3	5	3	4	5	3	4	4	5	3	4	4	3	4	4	3	5	3	4	3	4	4	2	5	3	2	4	3	4	4	4
14	3	3	4	3	4	5	3	2	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	5	3	3	4	4	3	5	4	3	4	3	4
15	3	2	4	3	4	5	3	4	4	4	3	4	3	2	4	3	2	4	3	4	5	2	4	5	4	3	5	3	2	4	3	3
16	3	2	4	4	5	4	2	4	4	3	3	5	3	2	4	3	2	4	4	5	4	2	4	4	4	4	5	3	2	4	3	4
17	3	2	4	4	5	3	4	2	2	3	3	5	3	2	3	3	2	4	3	5	3	2	4	3	4	3	5	3	2	4	3	4

	Variable: Formulación de Estrategias de Costos																Variable: Rentabilidad															
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32
17	3	2	4	4	5	3	4	2	2	3	3	5	3	2	3	3	2	4	3	5	3	2	4	3	4	3	5	3	2	4	3	4
18	4	2	3	2	5	3	2	4	2	4	4	5	4	3	3	3	2	3	2	5	4	2	4	3	4	4	5	4	3	3	2	4
19	3	2	3	2	3	3	4	3	2	4	4	4	4	2	3	2	2	3	4	5	3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	4	3
20	4	2	3	2	4	4	3	3	2	4	4	4	3	3	4	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	5	2	3	2	3	3	4
21	3	3	3	4	4	4	2	3	2	4	4	4	3	2	4	2	4	3	4	4	4	2	3	3	3	4	4	4	2	4	4	3
22	4	3	3	2	4	3	2	4	2	3	3	4	4	3	4	4	4	3	2	4	3	2	4	3	2	3	4	3	3	4	3	3
23	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	4	5	4	3	4	4	4	3	4	4	3	2	4	3	2	4	5	4	3	4	3	3
24	3	3	4	2	4	3	3	4	4	5	3	3	4	3	4	4	4	4	2	2	5	3	4	2	5	3	5	4	3	2	3	3
25	3	2	4	3	4	3	4	4	4	5	2	3	4	2	4	4	2	4	3	2	5	3	4	4	5	4	4	2	2	4	3	3
26	3	2	4	3	3	4	2	3	4	5	2	3	3	1	4	3	2	4	4	2	3	3	3	4	2	4	4	4	2	4	4	3
27	3	2	4	3	4	3	2	3	4	4	2	2	3	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	4	4	4	2	2	2	2	2	2
28	3	2	1	2	4	3	2	3	2	3	4	2	2	1	3	2	3	4	2	5	3	3	4	2	3	4	2	2	2	4	3	3
29	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	1	3	2	2	4	2	2	3	3	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2
30	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	1	3	2	2	4	2	2	3	3	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2

ANEXO 8: Voucher por pago de Carpeta de Título

BCP

SERVICIO DE RECAUDACION MNA

OF./192018-618E-S47929 OP-0890486 08/06/2018
Hora: 15:43:04

Tipo de empresa: UNIVERSIDAD
Empresa afiliada: EFE

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - LIMA

Empresa a Abonar:
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - LIMA

Nro de cuenta : 193-1475623-0-81

Código Id de Usuario: 6700284345

Tipo Pago/Servicio	Valor	Recargo	Importe
CARPETA DE TITULO	1500.00	0.00	1500.00

Importe : S/*****1,500.00
Comisión : S/*****0.00
Importe total : S/*****1,500.00

ANTES DE RETIRARSE DE LA VENTANILLA, POR FAVOR
VERIFIQUE QUE LA EMPRESA Y LA CUENTA ABONADA SEAN LAS
CORRECTAS

ANEXO 9: Acta de Aprobación de Originalidad de tesis

	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, **AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN** docente de la Facultad **CIENCIAS EMPRESARIALES** y Escuela Profesional de **CONTABILIDAD** de la Universidad César Vallejo **SEDE LIMA NORTE**, revisor de la tesis titulada

"FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN MANTESA SAC EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO PERIODO 2017", de la estudiante **CABEZUDO CASTRO BLANCA FÁTIMA** constato que la investigación tiene un índice de similitud de **29 %** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 05 de julio de 2018


.....
AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN

DNI: 17846910

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

ANEXO 10: Pantallazo Turnitin

feedback studio Blanca Fatima cabezudo castro Formulación de estrategia de costos para mejorar la rentabilidad de la empresa corporación mantesa sac en la provincia consti

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
"Formulación de Estrategias de Costos para mejorar la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:
CABEZUDO CASTRO BLANCA FÁTIMA

ASESOR:
ESTEVEZ PAIRAZAMAN AMBROCIO TEODORO

Resumen de coincidencias

Se están viendo fuentes estándar


Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	docplayer.es	3 %
2	Entregado a Escuela P...	2 %
3	www.scribd.com	1 %
4	depaica.untrú.edu.pe	1 %
5	scribd.com	1 %
6	economia.com	1 %
7	cybertesis.uach.cl	1 %

Página 1 de 118 Número de palabras: 20021

Text-only Report High Resolution Activado



ANEXO 11: Autorización para publicación de tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

..... CABEZUDO CASTRO BLANCA FÁTIMA

D.N.I. : 4753.54.35

Domicilio : Av. 21, 239 Edif. 9 Dpto. SPT

Teléfono : Fijo : Móvil : 944573479

E-mail : fatima.94141@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela : CONTABILIDAD

Carrera : CONTABILIDAD

Título : CONTADOR PÚBLICO

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es):

..... CABEZUDO CASTRO BLANCA FÁTIMA

.....

.....

Título de la tesis:

¹¹ FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COSTOS PARA MEJORAR
LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACION MANESA SAC EN
LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO, PERIODO 2011¹²:

Año de publicación : 2018

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma :

..... 

Fecha :

..... 04/12/2018

ANEXO 12: VB del Coordinador de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

la escuela profesional de Contabilidad

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Cabezudo Castro Blanca Fatima

INFORME TITULADO:

"Formulación de estrategias de costos para
mejorar la rentabilidad de la empresa Corporación
Plantesa SAC periodo 2017"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público


SUSTENTADO EN FECHA: 10/07/2018

NOTA O MENCIÓN: 11 (once)



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

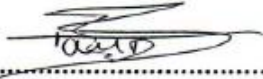
ANEXO 13: Acta de aprobación de tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)
 BLANCA FATIMA CABEZON CASTRO
 cuyo título es: " FORMULACIÓN DE ESTRATEGIA DE COSTOS
 PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
 CORPORACIÓN MANTEASAC PERIODO 2017 "
"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el
 estudiante, otorgándole el calificativo de: 1/1 (Número)..... Bna.....
 (Letras).

Lugar y fecha..... 10/07/18.....



PRESIDENTE
 PA. DMBROCCO ESTE UCV




 Wilfr G. Eboras Freteff
SECRETARIO




VOCAL
 Jonico Diaz Diaz

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

ANEXO 14: Autorización de publicación

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 16-07-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo Blanca Fátima Cabezudo Castro, identificada con DNI N° 47535435, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado " Formulación de estrategia de costos para mejorar la Rentabilidad de la empresa Corporación Mantesa SAC en la Provincia Constitucional del Callao periodo 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33



FIRMA

DNI: 47535435

FECHA: 04 de Diciembre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SOC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------