



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**Exportación de Bola de acero y la rentabilidad de la Empresa
Mepsa S.A.C. del distrito El Agustino, 2018**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Tafur Mestanza, Olgui Paola (ORCID: 0000-0003-3949-2340)

ASESORA:

Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela (ORCID: 0000-0001-7282-5595)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2020

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mis padres que me apoyaron desde el inicio de mi vida universitaria.

Agradecimiento

Deseo dar gracias a Dios y a mis padres por guiarme siempre en este camino universitario, gracias a ellos he logrado cumplir una meta muy importante para mi vida.

Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	vi
Índice de gráficos y figuras	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEÓRICO	12
III. METODOLOGÍA	20
3.1. Tipo y diseño de investigación	20
3.2. Variables y operacionalización	20
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	21
3.4. Técnica e instrumento de recolección de datos	22
3.5. Procedimientos	22
3.6. Método de análisis de datos	23
3.7. Aspectos éticos	23
IV. RESULTADOS	24
V. DISCUSIÓN	33
VI. CONCLUSIONES	35
VII. RECOMENDACIONES	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS	
Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables	
Anexo 2: Instrumento de recolección de datos	
Anexo 3: Declaratoria de originalidad del autor	

Anexo 4: Declaratoria de autenticidad del asesor

Anexo 5: Acta de sustentación del Tesis

Anexo 6: Autorización de publicación en repositorio institucional

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1: Consumo de mercado	24
Tabla 2: Exportación	25
Tabla 3: Capacidad productiva de la bola de acero de la empresa Mepsa SAC	26
Tabla 4: Rentabilidad sobre Ventas	27
Tabla 5: Rentabilidad sobre patrimonio	28
Tabla 6: Correlación entre la exportación y la rentabilidad sobre ventas	30
Tabla7: Correlación entre exportación y rentabilidad sobre patrimonio	31
Tabla 8: Correlación entre exportación y rentabilidad	32

Índice de Grafico y figuras

Figura 1: Exportación	25
Figura 2: Test Exportación	27
Figura 3: Rentabilidad sobre ventas	28
Figura 4: Patrimonio sobre ventas	29

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo principal determinar la relación entre la exportación y la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C., del Distrito El Agustino, 2018. El análisis de la primera variable de la empresa MEPSA es la producción de bolas de acero entre una de sus principales actividades, con esta investigación queremos ayudar a crecer los atributos del producto, con esto también veremos si es posible de emplear un mecanismo de costos de la exportación que va a realizar la empresa. En esta investigación se está planeando estrategias de internacionalización que ayudara a tener resultados eficientes en los costos de la empresa.

En el presente trabajo se está centralizado la formulación del siguiente problema general ¿Qué relación ha existido entre la exportación de bola de acero y la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018?

Esta investigación desarrollara el objetivo de determinar la exportación de bola de acero y con esto veremos su incidencia en la rentabilidad de la empresa MEPSA. Para esta investigación se ha utilizado un enfoque cuantitativo utilizando conceptos teóricos para poder determinar los instrumentos que se va utilizar como recolección de datos, es de tipo aplicada , fue adoptado un diseño no experimental-correlacional, que corresponde a la naturaleza del problema, la hipótesis que plateamos es que SI se toman las medidas para poder determinar la exportación de bola de acero y su incidencia de la rentabilidad de la empresa, la formulación responde en qué medida la exportación de bola de acero se correlaciona con la rentabilidad de la empresa, es bueno señalar que el nuevo enfoque de exportación se está diseñado con un propósito para que un índice sea significativo en la rentabilidad y así simular los costos de exportación que encontramos un margen de la rentabilidad anterior.

Palabras clave: Exportaciones, rentabilidad, bola de acero

ABSTRACT

The main objective of the research was to determine the relationship between export and profitability of the Mepsa SAC company, of the El Agustino District, 2018. The analysis of the first variable MEPSA company producing steel balls between one of its main activities, with this research we want to help grow the attributes of the product, with this we are seeing the possibility of using a mechanism of export costs that the company will carry out. This research is planning internationalization strategies that will help to have efficient results in the company's costs.

This research will develop the objective of determining the export of steel ball and how these affect the profitability of the MEPSA company. For the purpose of this research is descriptive, a non-experimental-correlational design was adopted, which corresponds to the nature of the problem that was successful at the time of the study, the hypothesis we plated is that IF the measures are taken to determine the Steel ball export and its impact on the profitability of the company, the formulation responds to what extent the export of steel ball correlates with the profitability of the company, it is good to note that the new export approach is designed with a purpose for a significant index on profitability and thus simulate export costs that we will find a margin of previous profitability.

Keywords: exports, profitability,

I. INTRODUCCIÓN

En el sector industrial metalúrgico en los últimos años se ha considerado una tendencia importante al crecimiento, debido al incremento de la demanda que se ve a nivel mundial, esto ha generado grandes oportunidades al Perú. La más grande amenaza es el insumo utilizado para la fabricación de bolas de molienda y piezas de desgaste y China es el principal consumidor y el principal ofertante de acero en el mundo. El desempeño de Mepsa se encuentra directamente vinculado al comportamiento del sector minero y específicamente al volumen de tratamiento de mineral. Si bien es cierto el panorama del sector minero nacional se muestra favorable gracias al alza en la cotización internacional de los metales y la cartera de nuevos proyectos mineros. (Según la revista de la Bolsa de Valores de Lima del 2018).

Otro gran problema es que, en el 2017, el EBITDA de Mepsa ascendió a USD 8.2 millones. Sin embargo, durante el 2018 el EBITDA cayó a -0.4 millones. Esta caída se explicara los siguientes factores que se encuentran en la investigación: i. Los costos fijos se distribuyen sobre un menor volumen de producción (se pierden economías de escala). ii. Gastos relacionados al cierre de la línea de bolas fundidas. iii. Competidores chinos han intentado ingresar al mercado local con precios bajos. En ese sentido, la industria local ha tenido que reducir precios para mantener competitividad y evitar el ingreso. iv. Mayor precio de electrodos, uno de los insumos que se utilizados en el proceso de manufactura de Mepsa. (MEPSA, 2018).

Este año 2019 la situación cambio notablemente: los precios de los metales cayeron y proyectos importantes no han podido desarrollar caso de Tía María en Arequipa. Por lo anterior mencionado la situación de la empresa MEPSA se vuelve problemática para las exportaciones ya que los competidores extranjeros cuentan con la materia prima a bajo costo y en grandes cantidades. Mientras MEPSA se le reduce sus ventas nacionales e internacionales.

En la investigación se está analizando los costos que incurre para poder llegar al costo de la exportación, se ve como objetivo que la exportación de bola de acero incurra a un diagnostico realizando la misma estructura que posee de acuerdo a

sus necesidades y características que nos proporciona la empresa de acuerdo a sus costos que están exportando, esto va a sumar un adecuado manejo para que las decisiones que tomaren sea las adecuadas y relevantes para la exportación y la empresa.

Para la investigación se ha utilizado analizar características estructurales de la empresa de la organización y gerencia, la investigación ha puesto en manifiesto varias variables de mayor y de menor grado que va influir los resultados que se obtendrá a través de la empresa. Podemos ver q los costos de la empresa son muy relevantes, porque no están distribuido como corresponde.

La formulación del problema que se trabajaron fueron 1 general y 2 específicas, dentro de la general tenemos: ¿Cómo se relaciona la exportación de bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018? La formulación de los problemas específico que se trabajaron son las siguientes: problema específico 1: ¿Cómo se relaciona la viabilidad de negociación en el mercado de bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018?, así como el problema específico 2: ¿Cómo se relaciona la capacidad de satisfacer la demanda de bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018? y por último el problema específico 3: ¿Cómo se relaciona la calidad de la bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018?

La justificación del estudio Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), que la investigación es necesario realizarlos bajo las siguientes razones: Justificación Social: Se mejoraría de esta forma la comunicación de los trabajadores, en los ámbitos de mejora de producción y la mejora en oportunidades de trabajo, que se realiza de una forma más rápida y eficiente, también la Justificación Práctica: Se habla que los accionistas están pensando en vender la empresa. Entonces este trabajo también va a servir para aportar en tan importante decisión de comprador y vendedor, como la Justificación Teórica: esta investigación es importante porque se abarca la propuesta de la exportación de bolas de acero que busca nuevas alternativas para una mejora en la rentabilidad de la empresa y por último tenemos la Justificación Metodológica: Esta investigación se va a realizar sobre una empresa peruana, análisis documentales. Hasta ahora goza de la promoción de los

estudiosos del comercio internacional. Hay que ver que causa un poco de confusión para las personas no expertas en el tema de las exportaciones.

En relación a la investigación tiene como objetivo general Determinar la relación de la exportación de bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018, también se considera objetivo específico 1: Determinar la relación de la viabilidad de negociación en el mercado de bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018, el objetivo específico 2: Determinar la relación de la capacidad de satisfacer la demanda del mercado de bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018 y por último el objetivo específico 3 : Determinar la relación de la calidad de la bola de acero con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018.

Esta investigación tiene como hipótesis general: Ha: La exportación de bola de acero se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018. Ho: La exportación de bola de acero no se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018, la hipótesis específica 1: Ha: La viabilidad de negociación en el mercado de bola de acero se relaciona positivamente con la rentabilidad de la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018. Ho: La viabilidad de la negociación en el mercado de vola de acero no se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 208. También se encuentra la hipótesis específica 2: Ha: La capacidad de satisfacer la demanda del mercado de bola de acero se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018. Ho: La capacidad de satisfacer la demanda del mercado de bola de acero no se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018 y por último la hipótesis específica 3: Ha: La calidad de bola de acero se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018. Ho: La calidad de bola de acero no se relaciona positivamente con la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018.

II. MARCO TEÓRICO

De esta manera la investigación que realizaremos permitirá analizar los problemas en la exportación de las bolas de acero y la rentabilidad de la empresa. Los trabajos nacionales utilizados han sido seleccionados en base a las variables de exportación y rentabilidad. Para obtener se ha recurrido a investigas de tesis y artículos, los trabajos previos son los siguientes: Jacinto y Goicochea (2018) cuya tesis para obtener el título de Administración en Negocios Internacionales en la ciudad de Trujillo de La exportación de hoja de moringa en cápsula hacia Santiago de Chile y la rentabilidad de la empresa Agroindustrial Agroensancha S.R.L. Trujillo, Trujillo 2018, la investigación tiene cuyo objetivo es determinar, diagnosticar la capacidad productiva o exportable, de qué manera la exportación de hoja de moringa en capsula hacia el mercado de Chile, mejora la rentabilidad de la empresa Agroindustrial Agroensancha, la tesis tuvo un estudio descriptivo, análisis documental, que concluye concreta que existe una viabilidad potencial, en el mercado chileno debido a las grandes propiedades de la hoja de moringa, se puede determinar que es factible la exportación y concluir que la proyección es aceptable y existirán importantes utilidades.

Torres (2016) en su tesis para Contadora Publica en Perú Los costos de exportación y su incidencia en la rentabilidad de café del norte S.A.C la Coipa en el periodo 2013 y 2014, la investigación tiene como objetivo determinar los costos de exportación y rentabilidad de la empresa para su exportación de café del norte, la tesis tiene un enfoque descriptivo, no-experimental, su manejo es empíricamente por ello que se recopila todo lo que es necesario para emitir con posteridad, un juicio valorativo para el estudio, es expandir el mercado de café no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional, donde poder ser una marca reconocida y lograr colocar grandes cantidades de café, conclusión final se dio a conocer que las actividades más importantes de la economía peruana era el café, con esto se podrá dar un diagnóstico realizado se observó que la misma posee una estructura de costo, de acuerdo a las necesidades y respectivas caracterizas de la empresa.

(Cadena Reyes, 2017) para esta investigación Plan de negocio para la exportación de salsa de mango al mercado de Estados Unidos de la empresa Sami Export S.A.C, se realizó en el departamento de Lambayeque, que cuenta con una gran

producción de mango y de ahí surge una propuesta de exportación en varias presentaciones, por ejemplo, la salsa de mango surge como la propuesta del aprovechamiento ya que no aceptan en su presentación fresca como fruta. El objetivo es diseñar una propuesta que sea aceptable en EE.UU. como la salsa de mango, que está diseñada en esta investigación que es no-experimental, esto va dirigiéndose a la población de Estados Unidos para las edades de 25-54. La muestra que se analizó es no probabilística, para ellos se realizó encuestas, entrevistas a especialistas, y a través de análisis documental se va conociendo la producción, comercialización y si es posible que se exportara la salsa de mango a este y el producto se acomode al mercado. En esta investigación los resultados que se obtuvieron la contribución como la empresa productora y comercializadora Sami Export S.A.C, en donde se obtuvo que el producto tiene gran demanda y tendencia en el consumo de la población, además de la información debemos de conocer como es la comercialización de producto envasados para el ingreso a EE.UU como el reglamento y también diseñar un plan de negociación para la exportación de ese producto y ver su rentabilidad y finanzas de esta propuesta.

Los artículos científicos nacionales han sido obtenidos a través de los recursos digitales de la plataforma de la Universidad Cesar Vallejo, estos artículos pasaron a ser seleccionados base a la problemática de la investigación. Los artículos nacionales son lo siguiente: la Cámara de Comercio de Lima (2017) cuyo artículo titulado Oportunidades de exportación hacia Chile el cual tuvo como objetivo propiciar oportunidades de integración para el comercio e inversiones a través de las economías al mercado internacional, realizando estudios basados en ingresar nuevos productos e incrementar las exportaciones, tuvo como resultado establecer múltiples acuerdos con varios países.

Posada (2018) cuyo artículo titulado Hacia una nueva clasificación de las exportaciones, tuvo como objetivo dar un valor agregado a los productos y que vaya de la mano con la innovación para garantizar confianza en los clientes, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo en el cual utilizó instrumento base documental, la investigación concluye que los sectores se involucren en las decisiones que van a tomar y asuman la importancia de un valor agregado y así aumentara la productividad de su exportación.

Los trabajos previos internacionales utilizados han sido seleccionados a base de las variables de exportación y rentabilidad. Para obtenerlos se ha tenido que recurrir a tesis y artículos internacionales, los trabajos previos son los siguientes: Tapia (2014) en su tesis para Licenciado en Relaciones Económicas Internacionales en la Universidad Autónoma del Estado de México la tesis titulada La exportación de miel natural de abeja como alternativa de rentabilidad financiera, caso de la asociación ganadera local especializada en apicultura A.G.L del Valle de Bravo, estado de México, la investigación se basó en métodos cuantitativos y cualitativos y datos secundarios para la recopilación de información necesaria, la primera fue realizar un análisis en el campo para analizar la situación actual de la empresa que nos basaremos en la zona productora de la asociación de miel AGÁLEA y la segunda fase es recopilar información a través de entrevistas personales no estructuradas con los productos asociados en el proceso de productividad de la empresa, es analizar todas las condiciones en la producción de miel natural de abeja y se podrá determinar las posibilidades para la exportación, como una alternativa para aumentar la rentabilidad financiera de los productores de la Asociación de Valle de Bravo, Estado de México, el final se llegó a la conclusión destacamos que a ciudad del Valle que posee una ventaja comparativa para su producción, porque es una zona libre para poder favorecer a la producción orgánica de la miel, que lo va ayudar a internacionalizarse la empresa, que puede ser una actividad que va a contribuir al crecimiento y su desarrollo económico.

Teo (2015) en su tesis para obtener el título de Administrador de Empresa en la ciudad de Guatemala titulado Efecto del tipo de cambio sobre la rentabilidad del productor de mora para exportación en el periodo 2009 al 2014, cuyo objetivo es la comparación del tipo de cambio nominal y el cambio neutro durante el periodo 2001 al 2010. En la investigación se basa en dos mezclas de investigación la histórica y la descriptivo, que se llegó a la conclusión que el margen de rentabilidad de la producción de mora provoca rendimiento en la producción sea menores y que la calidad decaiga y se impacte directo en la competitividad del sector y recomendaron medidas para prevenir este problema.

Rodríguez (2015) en su tesis para obtener su Grado en Doctorado en la ciudad de Córdoba titulado Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los

países Mercosur, cuyo objetivo es evaluar los estados contables de las instituciones bancarias, conocer posibles usuarios y los factores que determina la rentabilidad, la investigación es de análisis estadístico-descriptivo que se utiliza con la finalidad de comprender y organizar los datos y describir las características de las variables estudiadas, las medidas de tendencia que se utiliza (media y mediana) y de dispersión., que se llega a la conclusión que la determinación de la rentabilidad de cada país están más relacionados con los impuestos, y producir más información utilices para la toma de decisiones en el macro y el nivel de actividad que se aplica.

Castro (2016) en su tesis para obtener el Grado de Magister en Tributación y Finanzas en la Universidad de Guayaquil-Ecuador titulada Estrategias para incrementar la rentabilidad de la empresa exportadora de enlatados de atún XYZ de la provincia de Santa Elena, la investigación se despliega en parámetros descriptivos con el objetivo de planear estrategias que permitan la mejora de la rentabilidad de la empresa exportadora, además resolver los problemas que tiene bajo nivel de producción, para que permitan aumentar las cantidad de exportación de enlatados hacia distintos países.

Los artículos científicos internacionales se han obtenido utilizando los recursos digitales internacionales. Los artículos empleados fueron los siguientes: Calantone, Tamer (2018), en el artículo titulado Internationalization and the Dynamics of Product Adaptation An Empirical Investigation cuyo objetivo es comprender la mejora en la motivación de las empresas para así obtener productos que se exportaran y así tener rendimiento para la adaptación de las características y atributos de los productos para así aumentar la comercialización, tuvo un enfoque cuantitativo cual emplea cifras, concluye que la adaptación de los productos en los países extranjeros es un trabajo arduo donde las empresas deben de vencer varias barreras sociales, culturales, donde deben de impulsar productos innovadores.

Kim, Cavusgil (2018) en el artículo titulado The influence of internal and external firm factors on international product adaptation strategy and export performance: A threecountry comparison cuyo objetivo incorporar factores externos e internos para el desempeño de estrategias y adaptación, cuyo estudio es empírico, con recolección de datos documentales de las empresas, cuya conclusión que la

estrategia de adaptación de las exportaciones debe de ser innovadas con características internas y hacer similar al mercado exterior.

Para este trabajo de investigación se está considerando algunas teorías relacionadas a nuestras variables que serán importantes para el desarrollo del mismo, con respecto a nuestra primera variable que relaciona a la teoría exportación

VARIABLE 1: EXPORTACIÓN:

Para Minervini (2014), la exportación tiene una escasa vinculación con las dimensiones que la empresa posee, estudian consocios de promoción competitiva de exportación, pero sirve para agarar más valor a los productos que se utilizara para exportar. La exportación exige un gran compromiso con la vialidad de las negociaciones, la calidad del producto, la innovación y el profesionalismo que cuenta la empresa para un vínculo cercano a donde se va a exportar.

Para Daniels y Radebaugh (2000, p. 714) que la exportación es un medio común que sirve a las compañías que quieran iniciar sus actividades internacionales, para que las empresas puedan introducirse a este medio y haga que sus ingresos de ventas aumenten y así conseguir una escala de producción y ver las diversificaciones de sus ventas, exportar es un mercado magnifico, insaciable que consume de un país a otro.

Galindo, Mariana y Viridiana Ríos (2015) Nos menciona que las exportaciones pueden ser un trueque, venta de un servicio o bien de un país que sean residentes o no, también puede ser una transferencia de dinero para una propiedad o servicio, el vendedor es exportador y el comprador importador, para completar lo que dice Galindo, (Bernard & Jensen, 1999)nos explica que los bienes y servicios hacen una ventaja en la producción y esto hace más atractivo en el extranjero por que atraen recursos productivos que hace que la economía crezca y Atkin, Khandelwal, & Osman, 2014 él nos dice que otro mecanismo por la cual es importante exporta que nos da un impacto positivamente en la productividad que hace que mejore la técnica de producción diariamente, esto hace que sea un proceso de mejora para enfrentar la demanda extranjera por que exige un mayor cantidad y calidad para su producto o servicio.

VARIABLE 2: RENTABILIDAD

Según Sánchez (p. 68, 2002) La rentabilidad tiene como concepto aplicar toda la acción económica para la movilización de todos los elementos materiales, humanos y financieros con el fin de lograr ciertos resultados. Lo que se utiliza en la económica, son varios términos variados y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra lado de la misma, en aflujo corriente se denomina rentabilidad al metro del provecho que en una cierta temporada de legislatura que esto producen los capitales utilizados en la misma empresa.

Según Ronnie (p. 89, 1994) la rentabilidad es la forma de productividad que no se va a relacionar con los insumos si no con la mercadería, si no con los costos beneficios que da las empresas. Es la productividad de las posesiones invertido que socialmente, sin embargo, el capital razonable no se considera interiormente del equipamiento corriente de posesiones de la hucha y la mayor componente de la rentabilidad se atribuye al haber primoroso. La rentabilidad y su desarrollo es además es un elemento importante para la relación con otras variables de la empresa.

Para Fernández (p.124, 2012) tiene como concepto la rentabilidad es el provecho de la renta expresado en todos los términos relativos o también porcentuales respecto a alguna otra repercusión económica como el haber total invertido o los fondos propios de la empresa. Portada todos los conceptos de capital o fruto que se van a expresar en términos absolutos, por ejemplo, en la unidad monetarias, la rentabilidad se expresa en términos porcentuales que deja la empresa. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y también la rentabilidad financiera.

Para Mario M. (p. 234, 2008) La rentabilidad también desempeña un papel básico en toda la explotación financiera. A esto se debe, por un lado, que esto es el área de mayor futuro para aquellos agentes que quieran participar en los resultados y también se verifica en los fondos generados por las operaciones se va a garantizar todos los cumplimientos de los compromisos adquiridos por endeble plazo. Porque que este último pleito, las áreas de toda la solvencia y liquidez mantienen relación estricta con la rentabilidad.

En términos más precisos, la rentabilidad es lo más objetivo que se puede precisar toda empresa para conocer todo el fruto de lo que se va a invertir al realizar dicho inventario de todas las actividades que se va ver en un determinado tiempo. Se puede precisar también, como el resultado hace que la toma de decisiones se la mejor para la administración de una compañía.

Para las dimensiones de la rentabilidad se mencionó lo siguiente la rentabilidad económica o de la inversión es un metropolitano, que Sánchez (p. 35, 2002) referida a un alguien periodo de legislatura, del beneficio de los activos de un organismo con escisión de la financiación de los mismos. Según el enjuiciamiento más extendida, la rentabilidad económica sea querida como un metropolitano de la operatividad de los activos de una compañía para suscitar atrevimiento con emancipación de cómo han sido financiados, de lo que va a permitir la representación de la rentabilidad entre empresas sin que la oposición en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte a la audacia de la rentabilidad.

Es el lucro promedio conseguido por todas las que se va a realizar las inversiones del organismo. Asimismo, se puede delimitar como la rentabilidad del hacendoso, o la ganancia que se va ha generar por cada euro invertido en la empresa, su depósito se obtiene dividiendo el Resultado ayer de Intereses de la fase t-ésimo entre el espinoso universal en la fase t-1-ésimo.

Para Oriol A. (p. 67, 2003) La rentabilidad económica o ganancia es la lista entre el lucro antes de intereses e impuestos y el laborioso completo. Se toma el BAII para calibrar el rendimiento generado por el trabajador independientemente de cómo se financia el mismo, y por baza sin activo en cuenta los desembolsos financieros.

Para Sánchez (p. 80, 2002) nos dice que la rentabilidad financiera compromisoría habitar en concordancia con lo que el inversor puede lograr en el bazar más una prima de daño como capitalista por el contrario, que se va admitir ciertas matizaciones, área que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la compañía y no al accionista, dado que por el contrario los fondos propios representen la décimo de los socios en la organización, en dolido severo el depósito de la rentabilidad del asociado debería realizarse incluyendo en

el tateador magnitudes tales como ganancia distribuible, dividendos, alteración de las cotizaciones, etc., y en el denominador para la inversión que pueda corresponder a una remuneración, lo que no es el acontecimiento de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la organismo, la rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad concluido que al extasiar la armazón financiera de la organismo (en el principios de resultado y en el de inversión), viene determinada baza por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la cabestrillo financiera de las consecuencia de las decisiones de la financiación, relaciona el rendimiento moderado con los fortuna necesarios para ganar ese beneficio. dentro de una compañía, amago el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de posesiones que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad puede hallarse como un patrón de cómo una entidad invierte fondos para suscitar beneficios. Se suele decir como porcentaje, Esta ratio se le denomina ROE rentabilidad del haber verdadero. La rentabilidad financiera que puede ser para las empresas lucrativas, la ratio más importante visto que mide el beneficio acuosidad generado en listado a la inversión de los propietarios de la organización. Por lo mano esta ratio permite medir el progreso del director objetivo del inversor. (Sánchez, p.188, 2002)

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

La investigación es de tipo aplicada por que cumple con los lineamientos metodológicos que existen entre las variables, Carrasco (2013) afirma que el tipo de la investigación es aplicada, tiene propósitos de aplicativos desde inmediatos, que busca ampliar y profundizar la realidad que tenemos en el conocimiento. (p.43) El diseño de la investigación es no experimental- descriptivo. ya que “Que los resultados que se obtendrán sin manipular deliberada de las variables y que se complementará los fenómenos que se encuentren en su mismo ambiente natural para poder ser analizados” (Hernández et al., 2014, p.152), dado que el investigador no puede manipular en ningún momento las variables propuestas, solo se dedicará a observar su desarrollo en su ambiente natural, en este caso será la exportación de bola de acero.

3.2. Variables y operacionalización.

Las variables son cuantitativas según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 105) “son propiedades que pueden variar y esas variaciones son capaces de medirse o también ser observados”. Para esta investigación hay dos variables una de ellas es la exportación que señala que es una variable independiente que tiene con definición conceptual que es la salida de mercaderías para su venta donde se utiliza la viabilidad de la negociación y la capacidad de satisfacer la demanda en un mercado exterior. (Minervini, 2014, p. 75.) y como definición operacional Analizar el factor de la viabilidad de exportación y la respuesta de la capacidad de exportación frente a la demanda percibida; y la rentabilidad es una variable dependiente que tiene una definición conceptual para que se denomina a la medida de un rendimiento para un periodo determinado el cual produce los capitales utilizados en el mismo que son las ratios financieras con la comparación entre la renta generada y los medios utilizados. (Sánchez, 2001) y concepto operacional La variable fue medida mediante análisis de ROE Y ROA Y ROI.

La operacionalización según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 211) es la descomposición de la variables en sub términos que se puedan verificar y medir, transitando las variables en las dimensiones e indicadores, en esta investigación la

variable de exportación tiene como dimensión: la viabilidad de negociación y como indicador tiene el consumo del mercado y exportaciones, el siguiente indicador es la capacidad de satisfacer la demanda del mercado y este tiene como indicador el volumen de producción de bola de acero de la empresa Mepsa S.A.C., el otro indicador es el test potencial de SIICEX y por último es la distribución; y la última dimensión es la calidad con sus indicadores como el precio y el requerimiento. Para la rentabilidad tenemos dos dimensiones una de ellas es la proyección de ventas con los indicadores (costos, producción y exportación), también flujo de caja proyectado, VAN y el TIR y por último como dimensión es las ratios con los indicadores ROA, ROE y ROI.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

La población según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define a la población como un “(..) conjunto de todos los casos que se va a concuerdan con determinadas especificaciones.” (p.174), en esta investigación se determinó una población pequeña.

Para la muestra los datos son recogidos de toda la población, es decir es una población censal, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define a la muestra como un “subgrupo de la población en el que todos los elementos va a tener la misma posibilidad de ser elegidos”. (p.175), es igual a la población.

El muestreo está definido según Hernández, Fernández y Baptista (2014), como un instrumento científico cuya ocupación es definir que la fracción de una indagación se debe de estudiar para la deducción sobre la búsqueda.

Para la investigación se definió que la población, el tamaño de la muestra es igual a la población, por motivo que la población muestral está conformada por tres personas que tiene cargo muy importante en la empresa Mepsa S.A.C.

POBLACIÓN MUESTRAL

GERENTE GENERAL
JEFE DE EXPORTACIÓN
LOGÍSTICA

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Esta investigación empleará una recolección de datos, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) nos dicen que esta “etapa consiste en recolectar todos los datos pertinentes sobre todos los atributos, conceptos o variables de las unidades de muestreo/ análisis o casos” (p.198). Que se aplicara todos los conocimientos que se va obtener desde un punto subjetivo, basándose en lo que dice Hernández en la recopilación de datos.

Entrevista: Esta técnica se utilizó para obtener la información mediante todo un diálogo sostenido en la entrevista (Gerente general, jefa exportación y logística) y el entrevistador, a través de un encuentro formal que se a realizado en todo este trabajo de investigación, se ejecutó toda una entrevista para la obtención de la información del sistema de exportación si era el más adecuado y si tenía un impacto en lo que es la rentabilidad. Observación: para ellos utiliza la clasificación y los acontecimientos pertinentes durante el todo este proceso de acuerdo con los esquemas realizados, también el análisis documental: Recopilación de la información de todo el sistema empírico de la empresa “Mepsa S.A.C” para su mejoramiento.

Instrumento

La guía de Entrevista: se realizó con el gerente el dialogo que estuvo referido a las exportación y como se involucra a la empresa la rentabilidad y también se realizó fichas de Observación para poder ver la clasificación y consigo tener un acontecimientos pertinentes durante todo el proceso de acuerdo con los esquemas previstos, a la vez se utilizó Ficha resumen: se ha utilizado esto para tener una valiosa información acerca del tema de investigación de la variable exportación y por ultimo Ficha textual: que se va utilizó esto para poder ser selectivo y analítico para la utilización de datos de todas las ideas más importantes de aquellos temas a tratar de la exportación y rentabilidad.

3.5. Procedimientos

El procedimiento que se utiliza en esta investigación es verificar la información sé que realizará con la recolección de datos, presentando gráficos, obtención de números estadísticos que describan y analicen la relacionen de las variables a través de sus indicadores del trabajo que estamos realizando.

3.6. Método de análisis de datos

Una vez localizadas todas las fuentes de información, se va a proceder a recopilar, todas las técnicas utilizadas para documentales en cada uno de los casos de estudio, tomaremos en cuenta lo siguiente: Se va a utilizar un programa informático Microsoft Excel 2010 que nos ha facilitado para la recopilación de la información para la realización de cuadros y para poder elaborar las tablas, la comprobación de la información: consiste en filtrar toda la información verificando todos los datos contenidos en los instrumentos y técnicas que se utiliza en esta investigación, recurriendo a las fuentes indicadas para tener un resultado verídico. Este paso se efecto con el propósito de ajustar todos los datos primarios y también la clasificación de la información: se ejecutó con la finalidad de agrupar todos los datos mediante la distribución de frecuencias para las variables de investigación independientes y dependientes, que tiene como un fin verificar una futura presentación de los datos.

3.7. Aspectos éticos

Cabe mencionar que el estudio realizado en esta investigación se generó bajo parámetros establecidos, ya que la información presentada se deriva de fuentes confiables, respetando cada una de estas, mediante la propiedad intelectual a la hora de citar las fuentes utilizadas, ya sea en el caso de distintas tesis, autores o fuentes que permitieron recolectar la información y de acuerdo a al código de Ética de Investigación de la Universidad Cesar Vallejo con la resolución de Consejo Universitario: N° 0126-2017/UCV. La investigación del trabajo se realizó respetando toda la información extraída de fuentes diversas y eso si primordialmente confiables, siempre con honestidad ante esta situación, otorgando datos severos y existentes de los cuales puedan aportar y así poder tener conclusiones verdaderas.

IV. RESULTADOS

Para estos resultados que obtuvimos gracias a la empresa Mepsa que nos proporcionó su base de datos y de ahí realizaremos un análisis documental que nos arrojará toda la información para estos resultados que mencionaremos en lo siguiente:

3.1. Variable exportación

Tabla 1 Consumo de mercado

BALANZA COMERCIAL								
(Millones de US\$)								
	2014	2015		Diciembre		Año		
	Dic.	Nov.	Dic.	Var. % mes anterior	Var. % 12 meses	2014	2015	Var. %
1. EXPORTACIONES	3 380	2 880	3 170	10,1	-6,2	39 533	34 157	-13,6
Productos tradicionales	2 245	1 909	2 094	9,7	-6,7	27 686	23 263	-16,0
Productos no tradicionales	1 128	964	1 068	10,7	-5,4	11 677	10 807	-7,5
Otros	7	7	8	15,8	21,2	171	87	-48,8
2. IMPORTACIONES	3 098	3 044	2 960	-2,8	-4,4	40 809	37 021	-9,3
Bienes de consumo	728	816	681	-16,6	-6,4	8 896	8 762	-1,5
Insumos	1 372	1 235	1 238	0,2	-9,8	18 815	15 932	-15,3
Bienes de capital	990	980	1 034	5,5	4,4	12 913	12 006	-7,0
Otros bienes	8	13	8	-41,9	-6,7	185	321	73,1
3. BALANZA COMERCIAL	282	-164	210			-1 276	-2 864	

Fuente: BCR

Elaboración: BCR

Según el BCR, las exportaciones crecieron más de US\$ 3,170 millones en diciembre, y a US\$ 34 157 millones en el año 2015, tanto así que las importaciones se totalizaron US\$ 2 960 millones en diciembre y US\$ 37 021 millones en el año.

Tabla 2 Exportación

Ano	Exportations toneladas
2009	330.1
2010	392.9
2011	418.7
2012	416.0
2013	412.6
2014	457.4
2015	467.5
2016	473.7
2017	463.3
2018	486.8

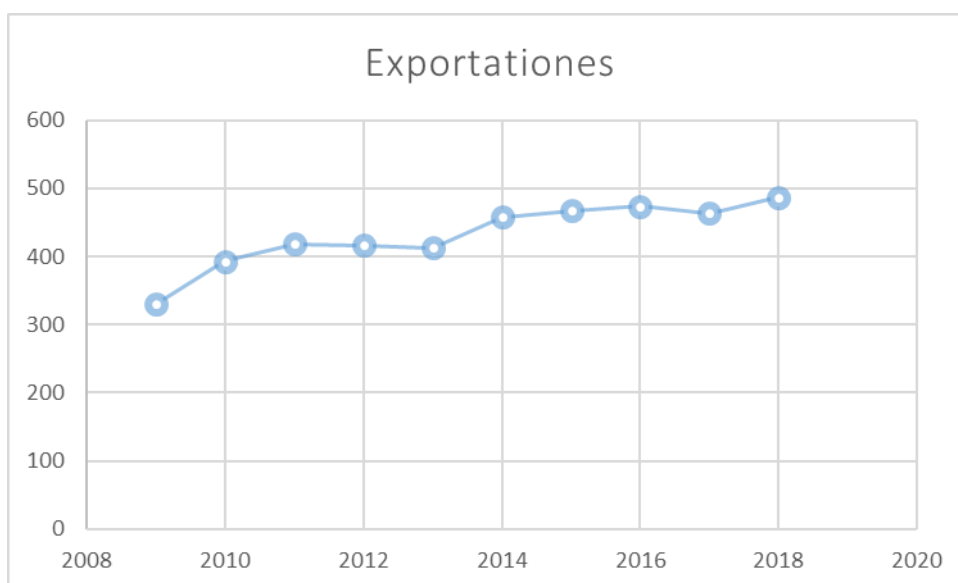


Gráfico 1: Exportación

Según los datos mostrados en la Tabla N° 02 y la Figura N° 01 de los datos documentales; damos a notar que en el año 2018 se ha exportado mayor volumen de bolas de acero con un volumen de 486.8 toneladas y en el año 2009 nos damos cuenta que el volumen de exportación es menor que los años siguientes con un volumen de 330.1 toneladas.

Tabla 3 Capacidad productiva de la bola de acero de la empresa Mepsa SAC

Nº	PREGUNTAS	INTERPRETACION DEL TESISISTA
1.	¿Cuánto tiempo tiene la Empresa Mepsa S.A.C. funcionando en el mercado?	Las respuestas de los entrevistados dicen que como empresa tiene funcionando desde hace 50 años.
2.	¿Cuenta con compradores de bola de acero?	La empresa cuenta en la actualidad con compradores de su producto de bola de acero.
3.	¿Cuál es su volumen de producción de para la elaboración de bola de acero?	Del total de producción que son 800 toneladas al mes, solamente se utilizan para el producto 53 toneladas.
4.	¿Tiene planeado aumentar la producción de bola de acero? ¿En cuánto tiempo?	Existe una buena aptitud, para el aumento de la capacidad en la productividad de la bola de acero
5.	Si la respuesta es afirmativa ¿Cuál sería su capacidad productiva dentro de ese plazo de tiempo?	Existe capacidad de incrementar la producción , pero no especifica cuanto de la producción iría directamente al producto de bola de acero.
6.	¿Piensa usted que Chile sería un país favorable para exportar su producto? ¿Por qué?	Están de acuerdo que Chile sería el mercado objetivo para la exportación de la bola de acero debido a su distancia y al consumo que ellos tienen.
7.	Si la respuesta es negativa, ¿Le gustaría contar con certificaciones de calidad para su producto?	Están de acuerdo deben contar con las certificaciones de calidad para poder exportar el producto
8.	¿Alguna vez ha enviado muestras de su producto a otro país? ¿Qué país?	Sí existe experiencia para la exportación de bola de acero

Fuente: Mepsa S.A.C.

Elaboración: propia

Se llegó a la conclusión con toda la información recolectada del gerente y jefe de producción, que están pensando en comercializar sus productos a nivel internacional para tener una mejor llegada a sus compradores y que están viendo la manera de obtener un certificado internacional, además que cuentan con todos los mecanismos y la capacidad para exportar y poder aprovechar la demanda que el mercado requiere.

Test potencial SIICEX

Se realizó un TEST para la investigación de la exportación y la rentabilidad de la empresa se comprueba la capacidad de exportación, en el test potencial exportador aplicado en la página web SIICEX a la empresa Mepsa S.C.

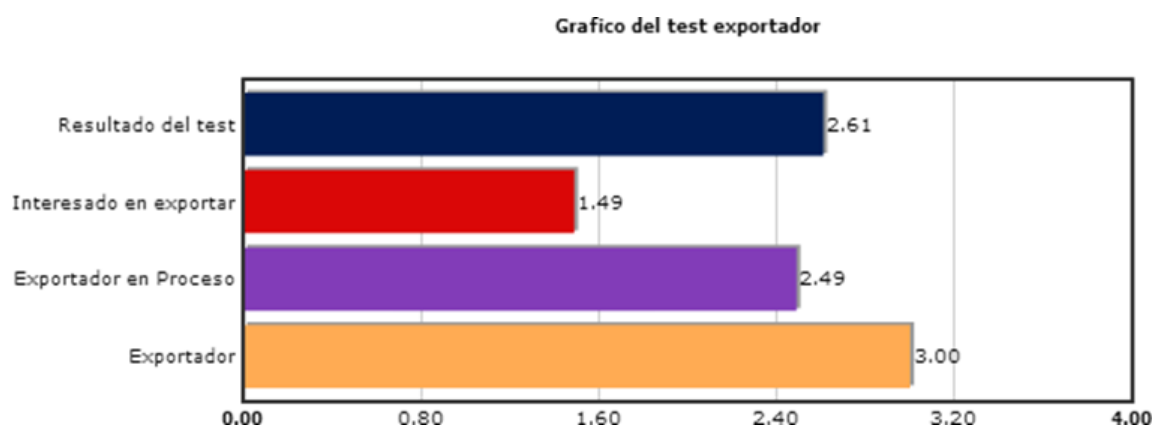


Gráfico 2: Test Exportación

Fuente: Test virtual SIICEX

Elaboración: Propia

La empresa: Mepsa S.A.C. es una empresa calificada como: Exportador con un porcentaje de 2.61 nos indica que es un potencial exportador que beneficia a la empresa. Esta empresa se va a enfocar en el mercado exterior de una manera eficiente para el beneficio de su producto, esto le permitirá generar una participación en actividades comerciales que promueven las exportaciones y que su estructura puede atender los pedidos del mercado internacional que hará más flexible su rentabilidad.

3.2.1 Variable Rentabilidad

Tabla 4 Rentabilidad sobre Ventas

Año	Operativa S Ventas %
2009	9
2010	9
2011	9
2012	10
2013	8
2014	12
2015	12
2016	11
2017	11
2018	14

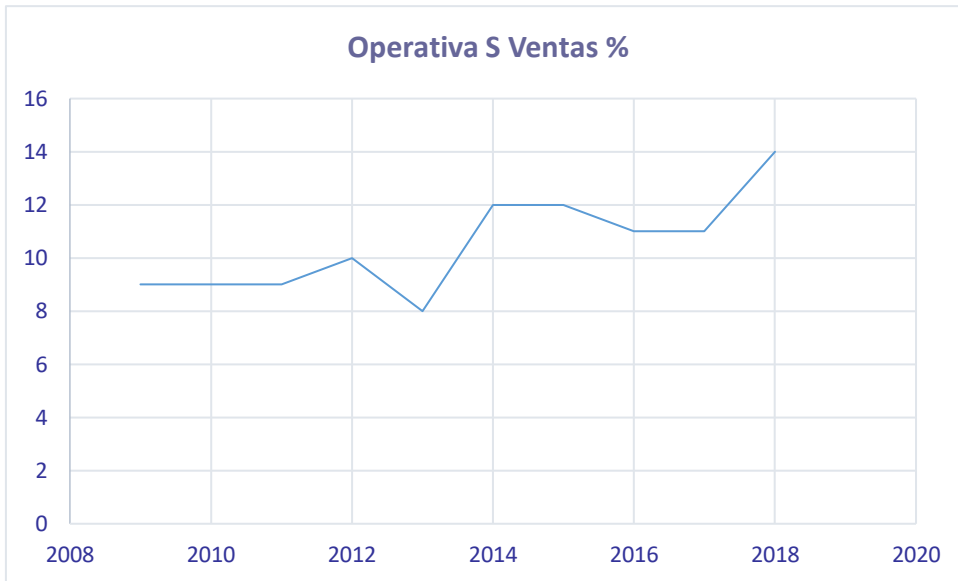


Gráfico 3: Rentabilidad sobre ventas

Según los datos mostrados en la Tabla N° 4 y la Figura N° 4 nos señala que en el año 2013 tenemos un 8 % de la rentabilidad sobre las ventas y para el año 2018 fue la mayor rentabilidad que se dio en los 10 años con un 14% de rentabilidad sobre ventas

Tabla 5 Rentabilidad sobre patrimonio

Año	Operativa S Patrimonio %
2009	13
2010	13
2011	13
2012	14
2013	13
2014	18
2015	17
2016	16
2017	16
2018	26

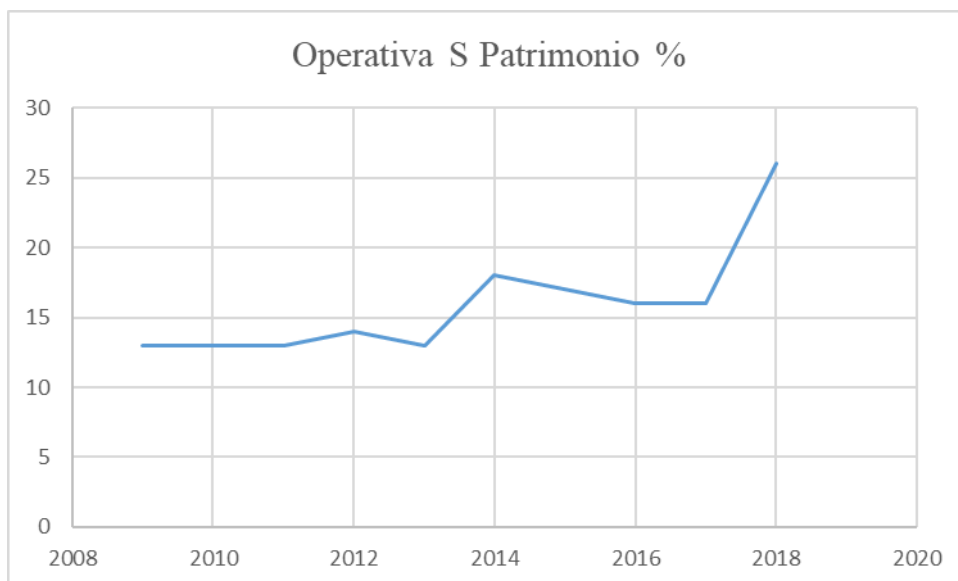


Gráfico 4: Patrimonio sobre ventas

Según los datos mostrados en la Tabla N° 5 y la Figura N° 04 nos señala que, en los años 2009, 2010 y 2011 tenemos un 13 % de rentabilidad sobre patrimonio y para el año 2018 fue mayor la rentabilidad que nos dio un 26 % de rentabilidad sobre patrimonio.

3.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Primera hipótesis específica.

H_0 : La exportación de bola de acero no tiene una relación directa con la rentabilidad sobre ventas de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018

H_a : La exportación de bola de acero tiene una relación directa con la rentabilidad sobre ventas de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018

Tabla 6 Correlación entre la exportación y la rentabilidad sobre ventas

		Exportacion de Bolas de acero S/.	Rentabilidad de Operat sobre Ventas
Exportacion de Bolas de acero S/.	Correlación Pearson	de 1	.937**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	10	10
Rentabilidad Sobre Ventas	Correlación Pearson	de .937**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,937 (bilateral).

Fuentes: IBM SPSS Stratics 25. Elaboración Propia

Según la tabla N° 6 podemos observar que se está utilizando el grado de correlación entre la exportación y la rentabilidad de ventas el cual nos arroja un 0.937 y con un valor de probabilidad inferior al crítico de 0.50, lo anterior da como resultado un nivel correlación positiva alta y se expresa a que si existe una relación entre dichas variables. Por lo tanto, estamos rechazando la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Segunda hipótesis específica

H0: La exportación de bola de acero no tiene una relación directa con la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018

Ha: La exportación de bola de acero no tiene una relación directa con la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Mepsa S.A.C. del Distrito El Agustino, 2018.

Tabla 7: Tabla 7 Correlación entre exportación y rentabilidad sobre patrimonio

		Exportacion de Bolas de acero S/.	Rentabilidad de Operat Sobre Patrimonio
Exportacion de Bolas de acero S/. Rentabilidad operativa so	Correlación de Pearson	de 1	.944**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	10	10
Rentabilidad Sobre Patrimonio	Correlación de Pearson	de .944**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,944 (bilateral).

Fuentes: IBM SPSS Stratics 25. Elaboración Propia

Según lo mostrado en la tabla N° 7 podemos visualizar que se está utilizando un grado de correlación entre la exportación y la rentabilidad sobre patrimonio el cual muestra un 0.944 y con un valor probabilidad inferior al valor del crítico de 0.50. por consiguiente, esto significa que el procedimiento de rentabilidad sobre patrimonio y la exportación tiene una correlación positiva alta, por esta razón podemos rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

Hipótesis general

H₀: la exportación de bola de acero no tiene una relación directa en la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C del Distrito El Agustino, 2018.

H_a: La exportación de bola de acero tiene una relación directa en la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C del Distrito El Agustino, 2018.

Tabla 8 Correlación entre exportación y rentabilidad

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	50.000 ^a	45	.281
Razón de verosimilitudes	32.189	45	.924
Asociación lineal por lineal	8.028	1	.005
N de casos válidos	10		

Fuentes: IBM SPSS Stratics 25. Elaboración Propia

Según lo mostrado en la tabla 8 podemos visualizar que se está utilizando un grado de correlación entre la exportación y la rentabilidad el cual muestra un 0.924 y con un valor probabilidad inferior al valor del crítico de 0.50. por consigo, esto significa que el procedimiento de exportación y la rentabilidad tiene una correlación positiva alta, por esta razón podemos rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

V. DISCUSIÓN

Correspondiente al resultado de nuestra investigación utilizamos coeficiente correlación con un valor de 0.927 siendo mayor a un 0.05, lo cual se traduce la aprobación de nuestra primera hipótesis específica, entre la exportación y la rentabilidad sobre ventas, cual significa que existe una relación estadísticamente significativa para la exportación y la rentabilidad sobre ventas de la empresa. Esto afirma en lo investigado por Tapia (2014); que acciones debemos tomar en lo interno para mejorar la rentabilidad. En la investigación se ha centrado en garantizar que con la metodología se pueda tener instrumentos confiables para predecir situaciones futuras. Más aun cuando la situación del sector está pasando por una situación difícil. La cual se complica con la política Dumping de las empresas chinas.

El resultado de la investigación apoya según el coeficiente correlación entre la exportación y la rentabilidad sobre patrimonio nos arroja un resultado de 0.944, siendo mayor a 0.05, lo cual lo traduce en la aprobación de la segunda hipótesis específica. La cual la tesis de Teo (2015) titulado Efecto del tipo de cambio sobre la rentabilidad del productor de mora para exportación en el periodo 2009 al 2014, ha tenido un fuerte impacto positiva en esta investigación porque también manejo un periodo de tiempo para realizar su trabajo. Si bien es cierto es histórica y descriptiva. En esta investigación se hizo histórica (longitudinal) y Correlacional. Sirvió para sustentar que los 10 años que se usó son convenientes. Teo realizo para un periodo más corto. Llegando también a la conclusión que hay relación entre la exportación y la rentabilidad.

El resultado de la presente investigación apoya a un coeficiente correlación entre la exportación y la rentabilidad de la empresa nos arrojó un resultado de 0.924 siendo mayor un 0.05, lo cual se traduce que la aprobación de la hipótesis general De la misma manera la tesis de Castro (2016) Estrategias para incrementar la rentabilidad de la empresa exportadora de enlatados de atún. Al igual de Tapia se enfoca más en los cambios que deben hacer como empresa en su sistema productivo. A nivel nacional tenemos las tesis de Saldaña (2018) la aplicación del sistema de costos ABC incide en la rentabilidad de la empresa JJM Servicios Generales SRL en el periodo 2016. Es de la misma tónica por ello plantea que debe

hacer cambios como en el control de costos en la prestación de servicios tanto de perforación y voladura como de alquiler de equipos.

VI. CONCLUSIONES

Se demostró que existe relación directa en la exportación y la rentabilidad sobre ventas de la empresa Mepsa S.A.C del Distrito El Agustino 2018. Esto es fundamentado gracias a los resultados de coeficiente de correlación el cual dio como resultado 0.937 siendo positivo y mayor al promedio de 0.05. esto implica que la exportación tiene una adecuada rentabilidad sobre las ventas para la empresa y así deben de seguir fabricando bola de acero.

Se demostró que existe una relación directa entre la exportación y rentabilidad de sobre patrimonio de la empresa Mepsa S.A.C del Distrito El Agustino 2018. Esto es fundamental gracias al resultado coeficiente de correlación el cual da un resultado de 0.944 siendo positivo y mayor al promedio de 0.05. esto implica que las exportaciones tienen una adecuada rentabilidad sobre patrimonio y que deben de seguir exportado ese producto para que la empresa siga creciendo.

Se demostró que existe relación directa entre la exportación y la rentabilidad de la empresa Mepsa S.A.C del Distrito El Agustino 2018. Esto es fundamental gracias a los resultados de coeficiente de correlación el cual dio como resultado 0.924 siendo positivo y mayor al promedio de 0.05. Esto implica que las exportaciones de la empresa ayudan a la rentabilidad al desarrollo de la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda tener un mejor manejo y distribución de los gastos de ventas y administrativos, para tener una mejor distribución y saber con claridad cuáles son sus gastos incurridos en la exportación, con esto sus costos se deben estructurar y para no poder agrupar los gastos de ventas que no son costos de exportación.

Se sugiere que la empresa tenga un sistema de costo donde se detalle la exportación que permita tener un panorama de las áreas y los costos incurridos son por estos motivos se implementa un nuevo sistema de costos para que la empresa tenga mejor resultado.

Se recomienda a dicha empresa implementar el sistema de costos, para que tenga un mejor resultado en su estado de resultado y para que la rentabilidad sea favorable para las inversiones y la empresa. Es importante el equilibrio que permita un control de los productos que se exporta y así tener un número real de unidades para poder tener una mejor decisión y contar con los mejores resultados.

REFERENCIAS

- Arias, C. (2014). *Estudio de las posibles zonas de introducción de la moringa oleífera lam en la península ibérica, islas baleares e islas canarias (tesis de grado)*. Universidad Politécnica de Madrid, Madrid, España.
- Azabache, R. y Dávila. L. (2013). *Propuesta de un plan de negocios para la exportación de productos de la empresa textil confecciones sagui sac al mercado venezolano*. Universidad Privada del Norte, Trujillo – Perú.
- Banco Santander S.A. 2016. *Portal Santandertrade. Chile: Política y Economía*. <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/chile/politica-y-economia>.
- Berrocal, G. y Muñoz, K. (2010). *Guía para la elaboración de etiquetados para productos desinfectantes o con acción antimicrobiana y sanitizantes de uso sanitario y doméstico*. Instituto de salud pública. Ministerio de Salud. Gobierno de Chile.
- Cruz, A. y Silva, S. (2015). *Oportunidades de negocio en el mercado español para la exportación de papa nativa en cuarta gama a través de la asociación san carlos de la provincia de julcán – 2015*. Universidad Privada del Norte. Trujillo – Perú.
- Cruzado, J. E. y Flores, P. (2017). *Canales de distribución y comercialización de la moringa y su influencia en la RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GREEN PLANET (TESIS DE GRADO)*, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrerolo, Cajamarca, Perú.
- Del Toro, J. J., Carvallo, A. y Rocha, L. (2011, noviembre). Valoración de las propiedades nutricionales de *Moringa oleífera* en el departamento de Bolívar. *Revista de ciencias*. 15, p. 23-30.
- Diario Gestión, Las facilidades para hacer negocios en Chile y Perú (2010) <http://gestion.pe/noticia/370682/facilidades-hacer-negocios-chile-peru>.
- Dunn, E. (2011). *COMERCIALIZACIÓN DE MORINGA OLEÍFERA COMO COMPLEMENTO ALIMENTICIO PARA ANIMALES DE ENGORDE, reproductores y de leche: plan de operaciones y financiero* (tesis de licenciatura). Universidad Casa Grande, Guayaquil, Ecuador. La exportación de hoja de moringa en cápsulas hacia Santiago de Chile y la Rentabilidad de la Empresa Agroindustrial agroensancha s.r.l trujillo, trujillo 2018.
- Flores, a. Y guerrero, r. (2015). *Oportunidades de negocio en la exportación de granada fresca a california ee.uu de la empresa agroval inversiones s.r.l.*, Chimbote – 2015. Universidad Privada del Norte, Trujillo – Perú.
- García, A. K. y Intriago, E. J. (2017). *Estudio de factibilidad de la comercialización nacional e internacional de polvo de moringa (tesis de grado)*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Llorente C. (2014). *Revista Desarrollando Ideas*. Santiago de Chile – Chile.

- Albeiro, J. y Duque, M. (2013) *costeo basado en actividades abc: gestión basada en actividades abm*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado de <http://www.digitaliapublishing.com/visor/29901>. Aldabaca, D. (2014).
- Zonaeconomica.com: *Competitividad*. Recuperado de <http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad> Arin SA (2017)
- Productos joyas. Recuperado de: <http://www.arinsa.com.pe/> Arméstar, N. (2013). *De la micro competitividad a la competitividad nación*. Recuperado de <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/333450/1/56-181-1-PB.pdf>
- Banco Central de reserva del Perú (2013) *Glosario*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html> BCRP (2011) *Glosario de Términos Económicos*. Lima. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>. Castaño, L. (2011).
- Propuesta para determinar la competitividad en las empresas del sector comercial del área metropolitana centro occidente AMCO. (Tesis de titulado)*. Recuperado de: <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/2041/658406C346.pdf;jsessionid=F35B3602DD78EF497D64302B22BAE362?sequence=1> Cerroun, R. (junio, 2014).
- Product innovation and the competitive advantag*. Recuperado de <http://www.eujournal.org/index.php/esj/article/download/3634/3433> Cornejo, E. (2010). *Comercio internacional hacia una gestión competitiva* (4° ed.). Perú: San Marcos. Cortez, J. (2012)
- Porter, M. (1991). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires, Argentina. Editorial Vergara. Recuperado de <http://www.uap.edu.pe/intranet/fac/material/02/20102CO020102505020110011/20102CO02010250502011001121147.pdf>
- Porter, M. (2012). *Ser competitivo* (5ª.ed.). España: Ediciones Deusto. Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. London: Cambridge University Press. Recuperado https://books.google.com.pe/books?id=cUBKAAAAYAAJ&printsec=frontcover&dq=Principles+of+Political+Economy+and+Taxation&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiy9q_y2HQAhVCipAKHZrMDg8Q6AEIGDAA#v=onepage&q=Principles%20of%20Political%20Economy%20and%20Taxation&f=false
- Rodríguez, C. (1999) *La cultura de calidad y productividad en las empresas*. México. ITESO. Santander, C. (2013).
- Aglietta, M. (2015). *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. México: Siglo XXI.

- Cadena Reyes, S. M. (2017). *Plan de negocio para la exportación de salsa de mango al mercado de estados unidos de la empresa sami export s.a.c, lambayeque 2017*. Pimentel, : Universidad Señor de Sipan.
- Heckscher-Ohlin. (2017). *Las teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Coutins.
- SALDAÑA, S. P. (2018). *“INCIDENCIA DEL SISTEMA DE COSTOS ABC EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA JJM SERVICIOS GENERALES SRL EN EL PERÍODO 2016”*. Cajamarca: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA.
- Sudario, A. C. (2015). *Plan Estrategico de Exportacion de Camario ecuatoriano para el Mercado de Dubai*. Guayaquil: Universidad POLitecnica Salesiana.
- Zevallos, J. J. (2012). *Plan de negocio para la exportacion de Mubeles r Rusticos kaspi huasi hacia el mercado EE.UU*. Guayaquil: Universidad Politecnica Salesiana.

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
EXPORTACIÓN	Es la salida de mercaderías para su venta donde se utiliza la viabilidad de la negociación y la capacidad de satisfacer la demanda en un mercado exterior. (Minervini, 2008, p. 13)	Analizar el factor de la viabilidad de exportación y la respuesta de la capacidad de exportación frente a la demanda percibida	Viabilidad de negociación Capacidad de satisfacer la demanda del mercado calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo del mercado <ul style="list-style-type: none"> • Exportación • Volumen de producción <ul style="list-style-type: none"> • Test potencial de SIICEX • Distribución • Precio • Requerimiento 	Análisis documental

Fuente: Elaboración propia

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
RENTABILIDAD	Se denomina a la medida de las ventas en un periodo determinado el cual produce los capitales utilizados en el mismo que son las ratios financieras con la comparación entre la renta generada y los medios utilizados. (Sánchez, 2002)	La variable fue medida mediante análisis de las ventas, ROE, ROA Y ROI.	Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Costos, producción • Flujo de caja • VAN • TIR 	Balance general de ganancia y perdida
			Ratios	<ul style="list-style-type: none"> • ROA • ROE • ROI 	Análisis documental

Fuente: Elaboración propia