

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

**INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA: SERVICIOS
GENERALES PARI E.I.R.L. CAJAMARCA-2018.**

Bravo Castro, María Emma

Díaz Benel, Yaneth

Asesor:

Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chávez

Cajamarca - Perú

Julio – 2019

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

**INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA: SERVICIOS
GENERALES PARI E.I.R.L. CAJAMARCA-2018.**

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para
obtener el Título Profesional de Contador Público

Bach. Bravo Castro, María Emma

Bach. Díaz Benel, Yaneth

Asesor:

Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chávez

Cajamarca - Perú

Julio - 2019

COPYRIGHT © 2019 by
Bravo Castro, María Emma
Díaz Benel, Yaneth
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y

ADMINISTRATIVAS

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y

FINANZAS

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

**INFLUENCIA DE LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA: SERVICIOS
GENERALES PARI E.I.R.L. CAJAMARCA-2018.**

Presidente: Dra. Carmen Rosa Díaz Camacho

Secretario: Mg. José Hugo Rey Gálvez

Vocal: Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chávez

Asesor: Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chávez

DEDICATORIAS

A Dios, a mis padres por darme la vida, amor y apoyo incondicional; a mi hermana Morely por motivarme con su ejemplo a luchar y ser mejor cada día.

Emma Bravo

Esta tesis la dedico con todo mi amor a mi amado hijo Patrick Adrián, por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar por un futuro mejor, y a todas aquellas personas que estuvieron a mi lado apoyándome y lograron que este sueño se haga realidad.

Yaneth Díaz

AGRADECIMIENTO

Por la culminación de nuestra tesis, agradecemos a Dios por su infinita bondad, a nuestro asesor de tesis Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chávez por compartir sus conocimientos durante todo el desarrollo de esta tesis y a los directivos de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L. quiénes nos brindaron toda la información necesaria para hacer posible esta investigación.

Agradecemos también, a todos nuestros docentes quiénes nos transmitieron sus conocimientos y experiencias, en nuestra formación profesional.

RESUMEN

La presente investigación titulada: “Influencia de la gestión de costos en la rentabilidad de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L.”. Cajamarca-2018”, pretendió contribuir con el análisis adecuado de los costos de los diferentes proyectos de la empresa en estudio; es de suma importancia porque nos permitió programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de éstos, para ello debemos estimar su costo, sobre todo aquel referido preparar el presupuesto y controlar las variaciones en los desembolsos y determinar la eficiencia de la producción del servicio.

En el actual contexto, la gestión de costos es sumamente importante para las empresas porque nos permite mejorar nuestros indicadores y mantenernos en espacios competitivos tomando mejores decisiones.

El objetivo principal de esta investigación fue determinar si la gestión de costos influye en la rentabilidad de la empresa: Servicios Generales Pari E.I.R.L., Cajamarca – 2018; para ello se analizó el servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos que oferta la empresa, contrastar si existe una adecuada gestión de Costos y si ésta contribuye a maximizar su rentabilidad económico-financiera.

Como herramienta gerencial, la Gestión de Costos, midió beneficiosamente en la rentabilidad en la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L., en el periodo de estudio, obteniendo un apropiado manejo de

costos y presupuestos, así como determinar precios coherentes del servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos.

Para la presente investigación se utilizó el diseño no-experimental, de tipo básico de nivel descriptivo correlacional; puesto que, mediante la observación de los resultados obtenidos nos permitió llegar a las conclusiones que contribuirán al desarrollo de la empresa; dichos procedimientos se pueden aplicar en otras empresas similares en nuestra localidad, región y otros contextos, esperando que la presente investigación sirva como aporte para futuras investigaciones.

Palabras clave: Gestión de Costos, Rentabilidad

ABSTRACT

This research entitled: "Influence of cost management on the profitability of the General Services company Pari E.I.R.L.". Cajamarca-2018 ", intended to contribute with the adequate analysis of the costs of the different projects of the company under study; It is very important because it allowed us to program the available resources and evaluate the profitability of them, for this we must estimate their cost, especially that referred to prepare the budget and control the variations in the disbursements and determine the efficiency of the production of the service.

In the current context, cost management is extremely important for companies because it allows us to improve our indicators and keep us in competitive spaces by making better decisions.

The main objective of this research was to determine if cost management influences the profitability of the company: Servicios Generales Pari E.I.R.L., Cajamarca - 2018; for this, the rental service of heavy machinery and equipment offered by the company was analyzed, to check if there is an adequate cost management and if this contributes to maximize its economic-financial profitability.

As a management tool, Cost Management profitably measured profitability in the company General Services Pari EIRL, in the study period, obtaining an appropriate

management of costs and budgets, as well as determining coherent prices for the rental service of heavy machinery and teams.

For the present investigation, the non-experimental, descriptive, explanatory method was used; by observing the results obtained allowing us to reach conclusions that contribute to the development of the company; these procedures can be applied in other similar companies in our locality, region and other contexts, hoping that the present investigation will serve as a contribution for future investigations.

Keywords: Cost Management, Profitability

ÍNDICE

DEDICATORIAS	i
AGRADECIMIENTO	ii
RESUMEN.....	iii
ABSTRACT.....	v
ÍNDICE	vii
LISTA DE TABLAS	ix
LISTA DE FIGURAS	x
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Definición del problema.....	3
1.3. Objetivos de la investigación	3
1.3.1. Objetivo General	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	3
1.4. Justificación de la investigación	4
1.4.1. Justificación Social	4
1.4.2. Justificación Teórica	4
1.4.3. Justificación Metodológica	5
1.4.4. Justificación Práctica.....	5
1.4.5. Justificación personal	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1. Fundamentos teóricos de la investigación	7
2.1.1. Antecedentes de la investigación	7
2.1.2. Bases teóricas.....	15
2.1.3. Discusión teórica.....	20
2.1.4. Definición de términos básicos	30
2.2 Hipótesis de la investigación.....	39
2.3 Operacionalización de Variables	40
CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	41
3.1. Metodología de investigación	41
3.1.1. Tipo de investigación	41

3.1.2.	Diseño de investigación	41
3.1.3.	Nivel de investigación.....	41
3.1.4.	Unidad de análisis.....	42
3.1.5.	Población.....	42
3.1.6.	Muestra	42
3.1.7.	Métodos de investigación.....	42
3.1.8.	Técnicas de investigación	43
3.1.9.	Instrumentos.....	43
3.1.10.	Análisis de datos (estadísticas)	44
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN		45
4.1	Presentación, análisis e interpretación de los resultados.....	45
4.1.1.	Costo del servicio.....	45
4.1.2.	Ratios de rentabilidad.....	57
4.2.	Discusión	70
4.2.1.	Discusión en base a los objetivos específicos	70
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		75
5.1.	Conclusiones	75
5.2.	Recomendaciones	77
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS		79
ANEXO 1: BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES PARI E.I.R.L. – CAJAMARCA.....		82
ANEXO 2: CUESTIONARIO DE ENCUESTA – ESCALA DE LIKERT APLICADO A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES PARI E.I.R.L. – CAJAMARCA- 2018.....		85
ANEXO 3: ESTADOS FINANCIEROS 2018		87

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Identificación y clasificación de costos	45
Tabla 2 Identificación del costo del servicio.....	46
Tabla 3 Establecimiento del precio de venta.....	47
Tabla 4 Cálculo para establecer el precio de venta	48
Tabla 5 Variabilidad de los costos de suministros	49
Tabla 6 Variabilidad de los costos de mano de obra.....	51
Tabla 7 Variabilidad de los costos indirectos del servicio.....	52
Tabla 8 Contribución de los costos en la utilidad deseada.....	53
Tabla 9 Publicidad para aumentar el volumen de ventas.....	55
Tabla 10 Rentabilidad sobre las ventas	57
Tabla 11 Generación básica de utilidades.....	58
Tabla 12 Rentabilidad sobre los activos	59
Tabla 13 Eficiencia en el uso de los activos	61
Tabla 14 Rentabilidad patrimonial.....	62
Tabla 15 Rentabilidad del propietario.....	63
Tabla 16 Desempeño en el mercado y posición competitiva.....	65

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Identificación y clasificación de costos	45
Figura 2 Identificación del costo del servicio	46
Figura 3 Establecimiento del precio de venta	47
Figura 4 Cálculo para establecer el precio de venta.....	48
Figura 5 Variabilidad de los costos de los suministros	50
Figura 6 Variabilidad de los costos de mano de obra	51
Figura 7 Variabilidad de los costos indirectos del servicio.....	52
Figura 8 Contribución de los costos en la utilidad deseada	54
Figura 9 Publicidad para aumentar el volumen de ventas.....	55
Figura 10 Rentabilidad sobre las ventas.....	57
Figura 11 Generación básica de utilidades.....	58
Figura 12 Rentabilidad sobre los activos	¡Error! Marcador no definido.
Figura 13 Eficiencia en el uso de los activos	61
Figura 14 Rentabilidad patrimonial	62
Figura 15 Rentabilidad del propietario	64
Figura 16 Desempeño en el mercado y posición competitiva	65

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Descripción de la realidad problemática

La globalización junto a las nuevas tecnologías e innovaciones ha permitido que los capitales se muevan de un lugar a otro casi sin restricciones ni demoras. Sin mencionar los cambios en las políticas económicas y comerciales, que han generalizado la liberación de los mercados de bienes y servicios, que pueden contribuir a atraer capitales en el corto plazo, la rentabilidad es uno de los elementos más evidentes para seducir capitales en el largo plazo. Aún más se profundiza en el mercado tan competitivo, donde existen muchos compradores y vendedores, que son en gran medida idénticos, como del sector de servicios en el distrito de Cajamarca.

Uno de los problemas más evidentes que afrontaron los inversionistas de este tipo de empresas, es fundamental, lograr la eficiencia en la gestión de costos para mejorar los resultados financieros y para que la empresa logre mantenerse competitiva en el mercado. Para que esto suceda, es necesario planear cuidadosamente los aspectos inherentes a esta área; además, cuando no se sabe con certeza cuáles son los costos totales de las operaciones, no es posible controlar lo que la empresa gasta y mucho menos, encontrar medios para reducir su impacto, que afecta, principalmente la rentabilidad de la organización. Este conocimiento es

necesario para que la fijación de precios se realice de la forma más asertiva posible, ofreciendo un precio justo para los clientes, que al mismo tiempo sea suficiente para cubrir los costos y además generar una rentabilidad satisfactoria.

En la actualidad se presenta una serie de ideas dispersas e instrumentos contables que tienen que ver con el pensamiento estratégico, pero no hay asentimiento generalizado acerca del contenido y la metodología de lo que se pretende lograr. El contenido de la contabilidad de costos debe adaptarse, ampliarse y completarse para poder atender a las nuevas necesidades del proceso decisorio empresarial y este no solo debe tener en cuenta el proceso de transformación de valores sino también la estructura organizativa de la propia empresa y la cultura organizacional en el entorno competitivo en que se mueve.

Con tantos controles y seguimientos que deben realizarse del gran volumen de información generada en el día a día, la realización de tareas manuales hace que los procesos estén sujetos a más errores, generando la necesidad de reprocesar, además de hacer los datos menos confiables.

En ese sentido, la inversión de un software administrativo es vital. Además de automatizar las actividades, ayudar en el proceso de análisis, en la toma de decisiones y volver la información segura, un sistema ayuda a aumentar la agilidad, productividad y reducción de costos.

1.2. Definición del problema

¿Cómo influye la Gestión de Costos en la rentabilidad de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L., Cajamarca - 2018?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar si la gestión de costos, influye en la rentabilidad de la empresa: Servicios Generales Pari E.I.R.L., Cajamarca - 2018.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a. Analizar los costos del servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos que ofrece la Empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L. en la ciudad de Cajamarca, periodo 2018.
- b. Contrastar si existe una adecuada Gestión de Costos en la Empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L. en la ciudad de Cajamarca, periodo 2018.
- c. Comprobar si una buena gestión de costos maximiza la rentabilidad económico-financiera en la empresa: Servicios Generales Pari E.I.R.L en la ciudad de Cajamarca, periodo 2018.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación Social

La presente investigación es de beneficio social ya que contribuyó a enfocar la gran importancia que merece la gestión estratégica de costos en las empresas de servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos, al estar en un mundo empresarial muy competitivo, y no poder seguir basándose en aspectos convencionales o tradicionales, se requirió de un profundo análisis de los factores que determinan los costos de una empresa, y que esto permitió tener una visión más específica de reducir aquellos factores que no originan ningún valor para la misma, y de esta manera se contribuya a maximizar la rentabilidad de las empresas.

1.4.2. Justificación Teórica

El presente trabajo de investigación se realizó con la finalidad de aportar al conocimiento ya existente, observar, las ventajas competitivas que se obtienen al aplicar una gestión estratégica de costos, y como nos ayuda en la generación de servicios de mejor calidad, en el tiempo justo y tener clientes satisfechos

El equipo investigador pretendió aportar con nuevas pautas en el campo de la gestión de costos y ser una referencia para otras investigaciones en el área, puesto que, al examinar el estado de resultados, se aprecia que la empresa, como unidad de análisis, no determina adecuadamente la Utilidad Bruta, como eficiencia en la producción del servicio. Para tales efectos, se debe contar con una

contabilidad analítica de costos acorde con las necesidades de la empresa, y de esta manera contabilizar los suministros, mano de obra y costos indirectos del servicio, para obtener su correspondiente costo; de esta manera los precios de alquiler de maquinaria serán en base a los costos en que incurre la empresa para cumplir con su objeto social, y no distribuir estas erogaciones en los gastos operativos, como actualmente lo viene haciendo.

1.4.3. Justificación Metodológica

Para lograr el cumplimiento de los objetivos del estudio, se utilizó los instrumentos de investigación como es la revisión documental de los EE.FF. 2018, y el cuestionario de encuesta. Asimismo, la presente investigación es de tipo básico y reúne las características de un diseño no experimental, lo cual complementa los aspectos metodológicos de la presente investigación.

1.4.4. Justificación Práctica

Para tales efectos, se debe contar con una contabilidad analítica de costos acorde con las necesidades de la empresa, y de esta manera contabilizar los suministros, mano de obra y costos indirectos del servicio, para obtener su correspondiente costo; de esta manera los precios de alquiler de maquinaria serán en base a los desembolsos en que incurre la empresa para cumplir con su objeto social, y no distribuir estas erogaciones en los gastos operativos, como actualmente lo viene haciendo.

1.4.5. Justificación personal

La realización del presente trabajo nos sirvió para reforzar nuestros conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra formación profesional y a la vez de llevarlos a la práctica en una empresa, que en este caso es la Empresa de Servicios Generales Pari E.I.R.L. en la ciudad de Cajamarca, teniendo el convencimiento como futuros profesionales de poder contribuir con el desarrollo de la ciudad de Cajamarca.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentos teóricos de la investigación

2.1.1. Antecedentes de la investigación

a. Internacionales

(García Perez de Lema, Domingo; Marín Hernández, Salvador; Martínes García, Francisco Javier, 2006), en su tesis *La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME - México*, tiene dos objetivos: por un lado, analizar las características de las empresas que tienen implantado un sistema de contabilidad de costos para la gestión; por otro, verificar empíricamente la relación existente entre el grado de utilización de sistemas de costos sobre el rendimiento de la PYME. Para ello se realiza un estudio empírico con 1.425 PYME del estado de Veracruz (México). Las PYME con mayor grado de implantación de modelos de costos se caracterizan por ser empresas medianas, maduras, no familiares y dirigidas por gerentes con formación universitaria. Asimismo, se trata de empresas muy innovadoras, con una tecnología avanzada y que disponen de certificados de calidad. Adicionalmente, los resultados muestran que la implantación de un sistema de costos ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad de la PYME.

(Machado Rivera, 2002), en su tesis *De la contabilidad de costos al control de gestión*; establece que la contabilidad y el control de la gestión, son dos elementos esenciales que permiten el diseño de instrumentos para el seguimiento (monitoreo) de los costos de las actividades desarrolladas

por un ente. La gestión de los costos se constituye en un sistema estratégico en entornos de alta competencia, donde se requieren sistemas integrados de información y control de causas y efectos de los costos, más que de medición de costos y determinación de precios. El tablero de control de los costos de las actividades, se perfila como un instrumento tecnológico y operativo más complejo y potente para la gestión o gerencia de costos en las empresas del sector servicios de los países latinoamericanos. La efectividad de las actividades de la organización (EAO) en referencia a la nueva función de producción, se sintetiza en la representación formal: $EAO = f(\text{EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, COMPETITIVIDAD, EQUIDAD, ENTORNABILIDAD})$. El sistema de señales que ofrece la integración de estos indicadores en una síntesis descriptiva como el tablero de control, permite realizar un acercamiento global a la Efectividad de las Actividades de la Organización (EAO) con el fin de evaluar las estrategias implementadas y las acciones desarrolladas en función de los procesos generadores y distribuidores de riqueza.

Asimismo, (Chacón, 2010), en su tesis *La contabilidad de costos en el sistema de información contable de las PyME del estado Mérida*, menciona como objetivo principal: El objetivo central de esta investigación es el de analizar la aplicación de la contabilidad de costos como sistema de información que permite el control de la gestión de las PyME del estado Mérida. De la literatura se deriva que la contabilidad de costos es fundamental en la producción de la información que requieren

las PyME. Para lograr el objetivo planteado se realizó un estudio empírico en una muestra de 263 empresas del Municipio Libertador del estado Mérida, donde se identificaron 77 microempresas, 174 PyME y 12 grandes empresas. Los resultados revelaron que el sistema de información contable de las PyME merideñas está formado principalmente por la contabilidad financiera, aunque las medianas en su mayoría, son las que implantan la contabilidad de costos. Igualmente, las PyME que llevan contabilidad de costos son empresas familiares, maduras, basadas en tecnologías rutinarias, poco innovadoras y con una estructura bastante compleja, formalizada y centralizada.

b. Nacionales

(Obregón Garay, 2016), en su tesis *La gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de maquinaria y equipos de construcción en el distrito de Independencia, 2016.*, establece como objetivo que se propuso en la investigación consistió en: Determinar la relación que existe entre la gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de maquinaria y equipos de construcción en el distrito de Independencia en el 2016. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo – básico y de nivel correlacional, diseño no experimental, correlacional y transversal, población igual a 230 directivos y trabajadores de las 70 micro empresas constructoras, muestra 144; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario

estructurado. Resultados: el 39.6% afirmaron a veces gestionaban la calidad de servicio, el 52.1% a veces percibían los elementos tangibles, el 70.8% a veces percibían la fiabilidad micro empresarial, el 62.5% afirmaron que las Mypes tenían capacidad de respuesta, el 80.6% que las Mypes tenían seguridad en la tecnología, el 64.6% que trataban al cliente con empatía. De la variable competitividad: el 54.9% afirmaron que a veces las Mypes demostraban competitividad y el 74.3% a veces mostraban innovación; el 80.6% a veces mejoraban su tecnología, el 81.9% que a veces demostraban flexibilidad productiva, el 75.7% indicaron que a veces demostraban agilidad comercial, el 79.2% demostraban calidad en el servicio. Conclusión: los resultados del trabajo de investigación demuestran claramente que los encuestados tienen una concepción parcial de la calidad del servicio y la competitividad en las micro empresas de construcción y alquiler de maquinarias en la ciudad de Huaraz en el 2016

Por otro lado, (Palma Rojas, 2012), en su tesis *Propuesta de un sistema de costos ABC para mejorar la rentabilidad en la empresa maquinaria Company Perú EIRL de la Ciudad de Chimbote*; resume el desarrollo del presente tema de investigación, refiriéndose a la Propuesta de un Sistema de Costos ABC Para Mejorar la Rentabilidad en la Empresa Maquinaria Company Perú E.I.R.L. de la ciudad de Chimbote, que parte de la estructura de un costeo por procesos, que basa su desarrollo considerando cuanto se va a costear tanto de la máquina de tractor oruga como de

cargador frontal. De esta manera se indica los conceptos de materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación, que permitirán obtener una rentabilidad. Luego de eso se establece el costeo ABC considerando las actividades y los inductores de costos de tal forma que se obtuvieron los resultados de la rentabilidad y se llega a la conclusión que se obtiene mayor rentabilidad implementando un sistema de costeo ABC de acuerdo a las comparaciones con el sistema de costo tradicional que aplica la empresa.

Asimismo, (García Zapata, Teonila Doria; Sotomayor Sancho Dávila, César, 2013), en su tesis *Modelo de mejora de la competitividad basada en indicadores críticos de gestión en las pequeñas empresas de servicios de mantenimiento de equipos pesados*; tiene como objetivo general: Proponer un modelo de mejora de competitividad basada en indicadores críticos de gestión en las pequeñas empresas de mantenimiento de equipos pesados. Y Objetivos Específicos: Identificar y valorar la aplicación de instrumentos de gestión como herramientas de desarrollo y competitividad de las pequeñas empresas del sector servicio en el rubro de mantenimiento de equipos pesados; identificar los diferentes indicadores de gestión que viene aplicando el sector servicios de mantenimiento a maquinarias pesadas en sus pequeñas empresas y su repercusión en la competitividad; formular indicadores de gestión básicos y sencillos que permitan incidir en la línea del proceso, en busca de elevar la competitividad en este sector de empresas y expresar con fundamento estadístico, la competitividad de las

pequeñas empresas del sector en función a los indicadores de gestión formulados; .

c. Locales

(Rubio Vásquez & Villegas Gamboa, 2018), en su tesis *Relación de las competencias empresariales de los gerentes, en la rentabilidad, de las empresas de alquiler de maquinaria pesada para el año 2016 en la ciudad de Cajamarca*, cuyo objetivo fue establecer la “Relación de las Competencias Empresariales de los gerentes, en la Rentabilidad, de las empresas de alquiler de maquinaria pesada para el año 2016 en la ciudad de Cajamarca”. El tipo de investigación es no experimental, Correlacional-descriptiva de corte transversal. Para el marco teórico se ha tomado como referencia, algunas teorías sobre las competencias empresariales, así como la rentabilidad. Para contrastar con la información recogida de las distintas empresas del sector de alquiler de maquinaria pesada de la ciudad de Cajamarca, para ello se ha determinado los niveles que tienen los gerentes sobre sus competencias empresariales a través de una encuesta y así determinar su rentabilidad a través de una hoja de toma de datos, la cual fue validada, con una muestra por conveniencia de 25 empresas, comprendiendo a las competencias empresariales y rentabilidad como variables. Según los resultados se pudo concluir que existe correlación positiva débil, ya que según Sampieri en su libro “Metodología de la Investigación” establece escalas para medir el nivel de correlación entre dos variables; en este caso las competencias empresariales de los gerentes,

en la rentabilidad, de las empresas de alquiler de maquinaria pesada para el año 2016 en la ciudad de Cajamarca. El resultado tiene un coeficiente de correlación de Pearson de 0.43 que indica que tienen una correlación positiva débil.

Asimismo, (Díaz Campos, 2016), en su tesis *Plan Estratégico para mejorar la rentabilidad de la Empresa de Maquinaria Pesada “Diesel Díaz”- Jaén – 2016*; manifiesta que el cambio hace que las empresas se anticipen a la incertidumbre es por eso que tiene que conocer el entorno e interno de la empresa o del sector en el que se encuentra, el cual se permite aprovechar las oportunidades y disminuir el impacto de las amenazas, de alguna manera pueden afectar directamente en sus ventas del negocio. Ante esto es que se planteó la formulación del problema con la pregunta ¿en qué medida la elaboración del Plan estratégico mejorará significativamente la rentabilidad de la empresa de maquinaria pesada?, y para dar solución se formuló el objetivo en qué medida la elaboración del Plan estratégico mejorará significativamente la rentabilidad de la empresa de maquinaria pesada. Entre sus resultados, en cuanto a la rentabilidad medida en el margen bruto en el 2015 fue de 41.17% menor al del 2014 que era 43.15%, y el margen neto es del 14.65%, el ROA fue de 29.53% en el 2015, el ROE de 34.78%. Se concluye que la empresa no genera un buen porcentaje de margen neto, y todos sus indicadores de rentabilidad han tenido una disminución. Y en cuanto al análisis de la empresa, tiene mayores oportunidades que amenazas, sin embargo, sus debilidades son

mayores a sus fortalezas. Y la intersección del análisis externo e interno la ubican en una empresa en periodo de supervivencia.

De igual manera, (Portal Arribasplata, Edwin; Salazar Alza, Pablo César, 2016), en su tesis *Propuesta de implementación de mantenimiento productivo total (TPM) en la gestión de mantenimiento para incrementar la disponibilidad operativa de los equipos de movimiento de tierras en la empresa Multiservicios Punre SRL, Cajamarca 2016*; tiene como objetivo general: Proponer la implementación del Mantenimiento Productivo Total (TPM), en la Gestión de Mantenimiento para incrementar la disponibilidad operativa de los equipos de movimiento de tierras en la empresa Multiservicios Punre SRL. El proyecto, a pesar de las limitaciones, se desarrolló con información obtenida por parte de la empresa Multiservicios Punre SRL, del periodo 2012 y 2013, lo cual sirvió como base fundamental para poder realizar el diagnóstico. Se inició con el diagnóstico de la situación actual de la empresa y de su gestión de mantenimiento para conocer las deficiencias de sus procesos en la gestión de mantenimiento. Se determinaron los procesos en la gestión de mantenimiento, identificando los cuellos de botella de información que ocasionan la disminución de la disponibilidad de los equipos en los proyectos contratados. Encontramos deficiencias en la gestión de información de manera que no llegaba a los encargados de la toma de decisiones, ocasionando que la disponibilidad de los equipos sea menor al 85%, esto traía como resultado pérdidas en la valorización por las horas no

disponibles de los equipos, estas pérdidas en el año 2012 estuvieron en el rango de los 140 000 dólares americanos. Para poder identificar los problemas en la gestión de mantenimiento que afectan la disponibilidad de los equipos de movimientos de tierras se realizó un análisis de su procedimiento y se graficó con la herramienta de causa-efecto, lo cual nos dio una visión completa del problema.

2.1.2. Bases teóricas

1. Contabilidad de Costos

a. Marco conceptual

La contabilidad general, ofrece información sobre los excedentes económicos globales mientras que la contabilidad de costos se preocupa de la información relativa a la efectividad lograda por los factores productivos implicados (Blanco, 2003). Por esta razón comprender y evaluar en su justa medida cualquier problema, que involucre la circulación de las operaciones económicas dentro y fuera de las organizaciones, requiere tanto de la perspectiva global y sintética como de la perspectiva particular y analítica pues ambas son complementarias e interdependientes, vinculadas completan el sistema de información contable de las empresas y por separado cada una aporta valiosas herramientas que canalizan la administración de las grandes, medianas y aún pequeñas organizaciones hacia el logro de sus objetivos (Ortega, 1996).

La contabilidad de costos, dadas sus competencias, se ocupa del estudio de las transacciones que tienen lugar en el interior de las organizaciones sin contactos con el mundo exterior, específicamente, las relacionadas con el núcleo de operaciones donde se llevan a cabo las actividades de conversión de insumos en los bienes y/o servicios aptos al fin perseguido. El núcleo de operaciones es la parte de la organización que produce los resultados esenciales para su supervivencia pero no es la única, ya que, a excepción de las más pequeñas, todas necesitan crear componentes administrativos – el ápice estratégico, la línea media y la tecno estructura – con el propósito de coordinar las distintas tareas especializadas en que fue dividido el trabajo para aumentar la productividad organizacional (Mintzberg, 1995).

Esta tendencia fue intensificada por la comunidad académica y se mantuvo hasta muy avanzada la década de 1950. Posteriormente, debido a que la información resultante de la contabilidad de costos de inventarios fue considerada engañosa e irrelevante para apoyar el control y las decisiones de gestión, los intereses de los investigadores evolucionan; distinguiendo (Prieto & Santidrián, 2005), a través de las propuestas de diferentes autores recogidas por Blanco Dopico y Gago Rodríguez, cinco etapas en el desarrollo de la contabilidad de costos después de mediados del siglo XX:

1º Etapa de la verdad absoluta (antes de la década de 1960), aquí rige la exactitud, por tanto, el objetivo de la contabilidad de costos es la

determinación precisa y rigurosa del costo único y auténtico. Se le presta especial atención al control de los tres elementos del costo: material directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

2° Etapa de la verdad condicionada (década de 1960), aquí la imprecisión acrecienta la demanda de información y su especialización, por tanto, el objetivo de la contabilidad de costos es la obtención de distintos costos para distintas tareas en función de las necesidades informativas de los diversos usuarios. Se consideran los problemas de presupuestación, las técnicas informáticas y los métodos cuantitativos.

3° Etapa de la verdad costosa (década de 1970), aquí la racionalidad limitada de los decisores hace tomar conciencia del costo y valor de la información, por tanto, la contabilidad de costos debe ser rentable evaluándose la utilidad de las diferentes alternativas de información mediante la relación costo- beneficio.

4° Etapa de la verdad realizada (década de 1980), aquí se da entrada a un entorno cambiante, a unas necesidades de los usuarios cada vez más sofisticadas y a la consideración de factores cuantitativos y cualitativos, externos e internos, entre otros; por tanto, el objetivo de la contabilidad de costos es el de suministrar información útil para la toma de decisiones y el control individual, grupal y organizacional. Se contemplan aspectos de planificación y control junto a la aplicación de la Teoría de la Agencia y de la Teoría de Juegos a estos problemas.

5° Etapa de la verdad estratégica (década de 1990 en adelante), aquí se asume una orientación más estratégica, por tanto, el objetivo de la contabilidad de costos es la obtención de información mediante el análisis estratégico de los costos (ciclo de vida, calidad, clientes más selectivos, competencia global, economías de integración, etc.) para apoyar las decisiones rutinarias y especiales. Se observa la interrelación entre la contabilidad de gestión y los factores del contexto interno (cultura, estructura, tecnología y otros) y externo (entorno global, poder de las normas sociales y otros) de las organizaciones.

2. Rentabilidad económica y financiera

a. Marco conceptual

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera, cuya relación viene definida por el apalancamiento financiero. No obstante, la forma de definir la rentabilidad no es algo en los que todos coincidan, y las conclusiones obtenidas son diferentes.

La rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa sólo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No obstante y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores (Aragón, A. & Rubio, A., 2005). Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial y en la perspectiva del Cuadro de Mando Integral (CMI) encaja dentro de la perspectiva financiera.

Los objetivos financieros difieren en cada Fase del ciclo de vida de un negocio pero tienen que ver con la rentabilidad, el crecimiento y el valor para el accionista – v. g. medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos, rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc. – aportando, así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos (Kaplan, R. & Norton, D., 1997).

El estudio de la rentabilidad se justifica, según (Sánchez, 2002), en que “aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el

crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica”

En otras palabras, entre los rendimientos que supone los riesgos y la estabilidad que supone lo certero. De ahí que pueda decirse que la rentabilidad empresarial es un indicador, que confrontando los ingresos obtenidos con los recursos utilizados, provee de elementos de juicio económicos y financieros que posibilitan la elección entre diferentes alternativas, valorar la eficiencia en el uso de los recursos y determinar hasta donde se han alcanzado los objetivos organizacionales.

2.1.3. Discusión teórica

La palabra *costo* suele ir precedida o seguida por otras palabras que ayudan a comprender el significado real que se pretende dar a dicho término. Las expresiones: costos de material, costos de mano de obra, costos de conversión, contabilidad de costos, sistemas de costos, estados de costos, departamentos de costos, etc. Constituyen algunos ejemplos de la forma como dicho vocablo se usa cotidianamente.

El costo puede decirse que se refiere a erogaciones o desembolsos hechos para adquirir bienes o servicios. Estos desembolsos deben clasificarse o agruparse de modo que puedan servir más adecuadamente a las necesidades de quienes se proponen utilizarlos o analizarlos. Así por ejemplo, los agrupamientos pueden hacerse por funciones, tales como las actividades de fabricación o distribución; o por la naturaleza

de los gastos, es decir: mano de obra, rentas, etc.; o bien, pueden combinarse, con el objeto de obtener los costos por procesos de fabricación o por unidades de producción.

La contabilidad de costos, por la misma razón que la ingeniería se divide en varias ramas o clasificaciones, la contabilidad ha sido dividida, también, en varias ramas o funciones. La contabilidad de costos suele aplicar los principios de la contabilidad en forma tal que la dirección puede tener la certeza de que el registro y el análisis detallado de los gastos, realizados en conexión con el funcionamiento del negocio o de determinada sección o departamento de la empresa, como la fabricación, la venta, la administración o la producción de cualquier artículo o servicio, se lleva de manera que puedan medirse los resultados y controlarse las distintas actividades.

La contabilidad de costos, desde el punto de vista de la fabricación, es la rama o la sección de la contabilidad creada para ocuparse esencialmente de los factores de la producción. (Lang, Manual del Contador de Costos, 1994, pág. 236).

El análisis del costo, para fines de control administrativo puede definirse como: la comparación de los costos reales con los costos pre calculados o predeterminados, a fin de averiguar qué variaciones o desviaciones han incurrido, la importancia de las mismas y sus causas; para descubrir las condiciones que han influido en cada causa, y para desarrollar o revisar las normas, políticas, planes, métodos y técnicas,

con el fin de eliminar las condiciones desfavorables y aplicar tales procedimientos a las situaciones que necesiten mejorarse.

La denominación de “análisis del costo” se utiliza también algunas veces para designar así al proceso de *acumulación* de los costos, en los casos en que no existe un *sistema de costos* propiamente dicho. Sin embargo, dicha connotación es más apropiado referirla a la *averiguación o investigación del costo*. La *finalidad del análisis* es obtener el *control* sobre los costos. Esto se consigue descubriendo y corrigiendo los defectos en los métodos físicos empleados, en la mano de obra y en la organización; por consiguiente, si se pretende obtener costos más bajos y perfeccionar o mejorar los resultados de la explotación, será necesario captar claramente las posibilidades de dicho control, como una herramienta de trabajo y utilizar sus recursos y procedimientos continuamente.

Por consiguiente el análisis y el control guardan una relación de causa y efecto. (Lang, 1994, pág. 10).

Entre los nuevos cambios y los nuevos desafíos más importantes, que ya se viven hoy y que marcan las líneas de acción del pensamiento estratégico, relacionados a la competencia, a los clientes, al qué hacer interno, a las nuevas connotaciones de las ventajas competitivas a crear o desarrollar, a los problemas que ya se están viviendo y que repercutirán en las organizaciones y al cómo prepararse frente al entorno futuro, y que como corolario nos dan una idea de cuál es el nuevo ambiente gerencial, el autor menciona entre otros, las

implicancias de la globalización, exponiendo que la fortaleza económica de un país se mide en función de su resistencia a los acontecimientos globales. Las decisiones de los gobiernos si no consideran los efectos de los factores globales, perderán eficacia. Así la fortaleza de nuestros gobernantes, se mide en función de cuán capaces son decidiendo con sus pares extranjeros. A consecuencia de la globalización, la meta de sobrevivir, de posicionarse o de ganar dinero, ya no depende de la previsión de qué es lo que va a pasar en el contexto doméstico, sino de cuán preparadas están las organizaciones para salvar situaciones globales. Los costos y el servicio de las organizaciones deben ser de calidad; que si bien existen más mercados, éstos sólo están disponibles para los más competitivos y para aquellos que los conocen; de nada sirve tener mayor acceso a máquinas de última generación, si no tenemos mano de obra competitiva y si no sabemos cómo convencer a los nuevos mercados. (Villajuana Pablo, 2003, pág. 24).

La historia muestra que se experimentó un gran avance a final del siglo XIX y comienzos del XX en el desarrollo de la contabilidad de costos. Como es lógico, la estimación de costos de materiales y mano de obra se desarrolló con mayor rapidez que la estimación de los costos generales, pero a medida que las operaciones de fabricación se hicieron mayores y más complejas, los empresarios también creyeron conveniente el establecimiento de procedimientos de distribución de gastos generales. Además, el progreso económico de las grandes empresas requería la distinción entre costos de producción, marketing

y administración. Por otra parte, uno de los problemas con que se han encontrado siempre los directivos ha sido la distribución de recursos para cumplir los objetivos de la empresa. Dado que los recursos son limitados, los directivos deben basarse en la información de costos para decidir qué acciones proporcionarán beneficios óptimos a la empresa. Al llegar a esas decisiones, se utiliza la información de la contabilidad de costos para dirigir las operaciones diarias, así como para proporcionar material de realimentación para evaluar y controlar el rendimiento de la empresa. Se sabe que, para poder sobrevivir, las empresas deben producir bienes y/o prestar servicios y venderlos al precio que restituya todos los costos y produzca un beneficio adecuado sobre el capital invertido. (Gayle Rayburn, 1986, pág. 5).

“La empresa económica”, es un ente conformado por dos o más personas, que reúnen sus esfuerzos, tanto de capital dinerario como de actividad creativa de trabajo personal y colectivo directo e indirecto, a fin de cumplir éstas tres finalidades esenciales dentro de la economía:

- a) La de extraer las riquezas de la naturaleza, o la de transformar las materias primas en productos, o simplemente realizar servicios de intermediación entre la producción y el consumo.
- b) El segundo fin es el de obtener un beneficio razonable para los inversionistas o dueños de la empresa, rentabilidad que debe ser compartida con sus colaboradores y la misma sociedad de su entorno, en la persona del Estado a través de los tributos.

c) Y como tercera finalidad, la de procurar una estabilidad indefinida en el tiempo de la empresa, para que cumpla su función social, de ser una “*empresa en marcha*”.

Estos o más requisitos para que sea considerada como tal, lógicamente se tiene que convenir, que todas estas características requeridas como fines, no han sido exactamente las mismas en el devenir de los tiempos, sino que ha habido evolución y los objetivos requeridos al efecto, pueden ser muchos y muy variados, según fuere la época y localización de la empresa. La teoría del espacio-tiempo pudo ser determinante si dentro de esta realidad se hubieran desarrollado los aspectos de estructura financiera, política económica-social de los estados gobernantes, avances tecnológicos y otras más circunstancias para sentir que la empresa hubiera ya alcanzado los objetivos para esos fines

En tales condiciones, la empresa de nuestro tiempo exige que la variedad sea más que monos pronunciada, a fin de alcanzar el principal objetivo del momento, que es el de ser “competitivo en los mercados nacionales e internacionales” de acuerdo al signo de la economía prevalente; para cuyo efecto es necesario disponer de una suma de requisitos de información, para tomar “decisiones urgentes casi instantáneas” para la supervivencia. Esta información desde luego, es muy distinta de la que se disponía veinte o treinta años atrás, razón por la cual se pide a la contabilidad y a la especialidad de Cálculo de Costes, que urgentemente se adopte un estado de movilización en forma tal que

se pueda asumir estos objetivos y resolver los problemas de información gerencial, que es precisamente la base del estudio.

Con el objeto de reforzar este criterio, acerca de los objetivos generales de la información empresarial, según las épocas, quizás sea de bastante utilidad recordar algunas opiniones de notables especialistas en este tema. Iniciando esta secuencia, se puede empezar con el afamado autor norteamericano Charles T. Horngren, quién en las primeras ediciones de su libro *La Contabilidad de Costos* daba cuenta de los conceptos y mediciones acerca de los costos que variaban según el propósito que se persiguiera, y para lo cual definía que en general costos “significaba sacrificio o privación” y que en el sentido contable tradicional los costos como medida, eran “el valor monetario que debe pagarse, por servicios prestados”.

El profesor Horngren señala también, en su libro editado en 1997, que en cuanto a los “objetivos generales del cálculo de costes” antes de definirlos, es necesario que se procure su identificación con los “objetos de costo”, que como es conocido resulta ser la expresión sobre la que recae la razón de ser del esfuerzo de “agrupar, seleccionar, conducir, centralizar y finalmente calcular los costes” sobre una unidad de referencia, llámese productos, servicios, clientes, mercados, programas, actividades, etc. A nivel de costos unitarios o de costo total.

Dentro de la literatura de costos no se puede soslayar la sobresaliente contribución del profesor catalán Don Antonio Goxens

Duch, quién en su momento no estaba muy convencido acerca de los objetivos de economicidad de la legislación alemana (enero de 1939) y planteaba sus propios objetivos en los siguientes:

- a) Conocer lo más exactamente posible los consumos realizados o previstos, para conseguir un producto; (debe entenderse producir o crear un producto).
- b) Medir la producción y valorarla.
- c) Medir la productividad de la empresa y comprobarlos.
- d) Establecer previsiones y controlarlas.
- e) Prever los resultados de la empresa y comprobarlos.
- f) Distribuir equitativamente el producto bruto entre los factores de la producción.
- g) Establecer comparaciones para estudiar el grado de eficiencia logrado por las distintas secciones de una empresa en tiempos distintos o por varias de las empresas, con relación a otras similares.
- h) Poder decidir la política de ventas de una empresa y las variaciones a establecer en los programas de producción, según las situaciones esperadas del mercado.

No se puede negar, que estos llamados “objetivos”, formulados hace ya más de treinta años, tienen hoy todavía una gran parte de vigencia permanente para una economía globalizada y con alto grado de competitividad que ni se soñaba en ese entonces, y es en esto que

consiste el valioso aporte que nos ha ofrecido como siempre, el eminente profesor español. (Lozada Valle, 2001, págs. 134-137)

La rentabilidad desempeña un papel central en el análisis financiero. Esto se debe, por un lado, a que es el área de mayor interés para aquellos agentes que participan en los resultados y, por el otro, a que los fondos generados por las operaciones garantizan el cumplimiento de los compromisos adquiridos a corto y a largo plazo. Debido a esta última razón, las áreas de solvencia y liquidez mantienen relaciones con la de rentabilidad.

Es oportuno efectuar dos precisiones acerca del término “rentabilidad”. La primera, tendente a distinguir entre el uso vulgar y el técnico de este término. La segunda, dirigida a separar dos acepciones, la que la caracteriza como variable económico-financiera y la que define como área de análisis.

- a) Rentabilidad: concepto vulgar y técnico. Debido a su éxito como indicador de la eficacia en el empleo del capital, la rentabilidad es uno de los indicadores más populares. Esta popularidad facilita la multiplicación del número de acepciones e incorrecciones, lo que disminuye su capacidad comunicativa, al hacer que la información transmitida sea poco fiable. Por otra parte, incluso desde la perspectiva capitalista tradicional, la rentabilidad es uno de los conceptos económico-

financieros más complejos. No sólo hay diferentes tipos de rentabilidad (económica o financiera) y diferentes perspectivas de estimación (corto plazo o largo plazo), sino que el concepto de utilidad, sobre el que descansa su cálculo, es bastante subjetivo. Por estas razones, para un especialista el término genérico “rentabilidad” prácticamente carece de significado, debiendo ser sustituido por términos técnicamente más precisos, como “rentabilidad del accionista”, “financiera”, “económica”, etc.

- b) Rentabilidad: variable y área de análisis. Con mucha frecuencia, el término “rentabilidad” hace referencia a una variable cuantificable con un valor histórico o previsto. Así, se dice que la rentabilidad ha sido del 6%, 10% o 23%. Además, la rentabilidad es un área de análisis. En tal sentido, pretende facilitar la evaluación de la capacidad para generar utilidades, es decir, elaborar predicciones sobre las utilidades futuras. Para ello, propone guías de descomposición de la información cuyo objetivo es facilitar la identificación de recurrencias, tendencias o variables críticas que puedan anticipar los valores futuros de ingresos, gastos o resultados. (Apaza Meza, Elaboración, Análisis e

2.1.4. Definición de términos básicos

2.1.4.1 Contabilidad

Constituye la médula espinal del sistema informativo de las organizaciones, es decir, se trata de una técnica que permite expresar en un lenguaje común, específico y breve todas las transacciones económicas que realizan las organizaciones según la secuencia temporal en la que se van ejecutando y, al mismo tiempo, describir sus efectos sobre el patrimonio de dichas entidades. (Illera, 1996).

Siguiendo a (Maldonado, 2003, págs. 107-125), como técnica es “la producción de datos y su transformación en informes significativos que permiten evaluar, explicar y entender el comportamiento de las organizaciones en términos cuantitativos; Así como proyectar, corregir y transformar su desarrollo a partir de políticas particulares y generales, tanto de la empresa como del Estado”

2.1.4.2 Contabilidad de costos y de gestión

Son un sistema de información capaz de proveer información relevante para la gestión empresarial. Por consiguiente, independientemente del tipo de organización que se trate, los directivos se benefician si la contabilidad de costos y de gestión les proporciona

información que les ayude a planificar y controlar las operaciones de la organización.

2.1.4.3 Sistema de información contable integral

Configurado por una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, que nutriera a sus sistemas de control de gestión y permitiera a sus usuarios internos beneficiarse de información oportuna, pertinente y comparable a fin de que éstos pudieran traducir las estrategias en resultados empresariales.

2.1.4.4 Sistemas de planificación de acciones y control del rendimiento.

Se encargan tanto de la formulación de la estrategia como del control de gestión y las operaciones; es decir, la formulación estratégica es el proceso de decisión sobre los objetivos de la organización y las estrategias para alcanzarlos, el control de gestión es el proceso de implantar tales estrategias y el control de operaciones es el proceso por el cual se asegura que todas las tareas específicas se desarrollen según las normas establecidas en el proceso de control de gestión. (Anthony, R.; Govindarajan, V., 2001)

2.1.4.5 Ratios de rentabilidad

Estas ratios son útiles para juzgar hasta qué punto las empresas utilizan eficientemente sus activos. Cabe mencionar que estas ratios pueden ser un poco engañosas si no se cuenta con alguna información

adicional. Por ejemplo, una empresa puede tener altos beneficios, generados ya sea porque opera con un alto margen de ganancias o porque está integrada mejor verticalmente que otras, pero esto no significa que sea una empresa segura necesariamente.

La realización de las ventas constituye la actividad principal de la empresa. Si las ventas se han elevado mediante un mayor incremento en los gastos de operación, lógicamente la utilidad de operación se verá reducida y, en algunos casos, no dejará suficiente margen para cubrir intereses y rendir un dividendo razonable a los accionistas. Un incremento en las ventas no siempre conducirá a una mayor utilidad; y, a la inversa, una disminución de utilidades depende, además del costo de ventas y de los gastos de operación.

Por lo tanto, un análisis de la productividad de una empresa implica el estudio de las ventas, del costo de ventas, de la utilidad bruta, de los gastos de operación, de las partidas extraordinarias y de la utilidad neta. Por otra parte, se deberá relacionar la utilidad con las inversiones necesarias para obtenerla.

Para un correcto análisis de la variación de la utilidad neta del periodo, es necesario conocer los factores que la afectan. Entre ellos se pueden mencionar:

- El aumento o disminución en el volumen de ventas.
- El aumento o disminución del índice general de precios.
- El aumento o disminución en la eficiencia de la producción.

- El aumento o disminución en las compras.
- El aumento o disminución en los gastos de operación.

Los conocimientos de las tendencias favorables o desfavorables de diversos ingresos, gastos o de partidas extraordinarias son datos de suma importancia para la correcta interpretación de los ratios de rentabilidad.

a) Ratio de costo de ventas sobre ventas netas

Se calcula dividiendo el costo de ventas entre las ventas netas. El cociente representa el porcentaje que de las ventas netas ha sido absorbido por el costo de ventas. Cuánto más bajo es el porcentaje obtenido, es mejor la situación, al dar margen a una mayor utilidad bruta.

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

b) Ratio de utilidad bruta sobre ventas netas

Mide el margen bruto y se obtiene mediante la división de la utilidad bruta entre las ventas netas. El porcentaje calculado es de suma importancia para tomar determinaciones, pero se debe tener en cuenta:

- La cantidad de unidades vendidas y los precios de venta.
- El costo unitario de las ventas.
- Las políticas de la empresa en cuanto a compras, ventas, crédito y cobranzas, etc.

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

Ventas netas

c) Ratio de gastos de operación sobre ventas netas

Esta ratio muestra el porcentaje de las ventas netas que ha sido consumido por los gastos de operación. Ciertos gastos, como la publicidad y la comisión de vendedores, varían de acuerdo con el volumen de ventas. Sin embargo, los gastos de administración y los gastos generales tienden a permanecer en un mismo nivel, independientemente del volumen de ventas.

El analista deberá determinar si los gastos fijos son tan altos que una declinación en las ventas pueda dar lugar a posibles pérdidas.

$$\frac{\text{Gastos operativos}}{\text{Ventas netas}}$$

d) Ratio de utilidad de operación sobre ventas

El cálculo de esta ratio muestra la productividad de las ventas. La utilidad de operación es una de las partes más importantes del estado de resultados, siendo varios los factores que la afectan, ya que cualquier variación en las ventas, costo de ventas o gastos de operación se refleja en ella.

Un bajo porcentaje de utilidad operativa en relación con las ventas netas puede significar que cualquier cambio desfavorable en el volumen de estas, o en sus

precios, sin un cambio proporcional en los costos, conduciría a una pérdida de operación.

El estudio de esta razón puede enfocarse hacia la determinación de una posible subutilización de la capacidad de planta. Para ello, será necesario un estudio que abarque varios ejercicios de la ratio comentada, conjuntamente con la ratio de utilidad de operación a inmuebles, planta y equipo. Del mismo modo, puede efectuarse un estudio conjunto con las rotaciones de cuentas por cobrar e inventarios. Altas rotaciones pueden ser un indicio de reducciones en los precios de venta para lograr mayores volúmenes de ventas, que no siempre se reflejarán en una mayor utilidad de operación.

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

e) Ratio de costos totales sobre ventas netas

Esta ratio se obtiene dividiendo la suma del costo de ventas y gastos de operación entre las ventas netas, o restando del 100% la razón de utilidad de operación a ventas netas.

Mientras más alto es el porcentaje obtenido, menos favorable será la situación, porque será menor el margen

de utilidad para cubrir intereses, repartir dividendos y proveer otras necesidades de la empresa.

Esta ratio es un buen índice de la eficiencia operativa de la empresa. Sin embargo, deberá tomarse en cuenta la existencia de partidas extraordinarias que afecten la situación financiera de la empresa.

$$\frac{\text{Costo de Ventas} + \text{Gastos de operación}}{\text{Ventas netas}}$$

f) Ratio de utilidad neta sobre capital social

Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el capital social. Mide la productividad de la empresa en relación con su patrimonio y, por lo tanto, puede considerarse como una de las razones más importantes en el análisis de los estados financieros. La obtención de utilidades satisfactorias es uno de los principales objetivos de toda empresa, y esta ratio nos muestra el grado en el que este objetivo está siendo realizado.

Un porcentaje bajo puede ser consecuencia de:

- Una insuficiente o ineficiente producción o distribución, una mala política financiera o una mala administración en general.
- Una sobreinversión en activos.
- Una depresión económica existente en el medio en que opera la empresa.

Un alto porcentaje de utilidad puede ser el resultado de una eficiente administración de la empresa en todos sus aspectos o una situación de auge en el medio en que opera.

Esta ratio no solo es importante para los accionistas, a quienes informa acerca del porcentaje de utilidad sobre sus inversiones, sino también para los acreedores y terceros.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}}$$

g) Ratio de utilidad neta sobre activo fijo

Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el activo fijo. Mide la productividad de la empresa en relación con su activo. La obtención de esta ratio muestra la utilidad neta obtenida por cada unidad monetaria invertida en el activo fijo. (Franco Concha, 2004, págs. 179-183)

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo fijo}}$$

h) Análisis / Ecuación Du Pont

(Blok, S. y Hirt, G., 2005), señala que la meta final de la empresa es lograr una valoración máxima para sus títulos valores en el sitio del patrimonio y, se puede acercar o no a esa meta utilizando la deuda para

aumentar en retorno sobre el capital. Todas las situaciones se deben evaluar por separado. El sistema de análisis Du Pont se utiliza para examinar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. Reúne el estado de resultados y el estado de situación financiera en dos medidas de rentabilidad: Rendimiento sobre Activos o por sus siglas en inglés (ROA: Return on Assets) y Retorno sobre el Patrimonio (ROE: Return on Equity).

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

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}}$$

i) Ecuación Du Pont

$$\text{ROA} = \text{Margen de utilidad} * \text{Rotación de activos totales}$$

2.1.4.6. Análisis de rentabilidad de la empresa

Se enfoca en la capacidad de una empresa para generar utilidades. Se refleja en los resultados de operación de la empresa que se reportan en su estado de resultados integrales.

El análisis de rentabilidad se enfoca en la relación que existe entre los resultados de operación y los recursos disponibles de un negocio.

La capacidad para generar utilidades también depende de los activos que la empresa tenga disponibles para su uso en las operaciones, los que se reportan en su estado de situación financiera. Por lo tanto, se usa la relación que existe entre el estado de resultados integrales y el estado de situación financiera para evaluar qué tan rentable es un negocio. La rentabilidad mide el modo en que la empresa, después de haber realizado su actividad básica (ventas o prestación de servicios), y haber remunerado a todos los factores productivos implicados, es capaz de generar un superávit para ser repartido a los accionistas. (Apaza Meza, 2011, pág. 483)

2.2 Hipótesis de la investigación

La Gestión de costos, como herramienta gerencial, influye favorablemente en la rentabilidad en la empresa: Servicios Generales Pari E.I.R.L., Cajamarca – 2018.

2.3 Operacionalización de Variables

- TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Instrumento
INDEPENDIENTE	Proceso de estimar, asignar y controlar los costos. Medida y valoración del consumo realizado o previsto en la aplicación racional de los factores, para la obtención de un producto, trabajo o servicio (Flores Soria, 2003, pág. 300).	Costo del Servicio	Costo de Suministros	1, 2, 3, 4, 5	Cuestionario de encuesta.
Gestión de Costos	Costo de Mano de Obra		1, 2, 3, 4, 6		
	Costos Indirectos del Servicio		1, 2, 3, 4, 7		
DEPENDIENTE	Es un indicador, que confrontando los ingresos obtenidos con los recursos utilizados, provee de elementos de juicio económicos y financieros que posibilitan la elección entre diferentes alternativas, valorar la eficiencia en el uso de los recursos y determinar hasta donde se han alcanzado los objetivos organizacionales (Sánchez, 2002)	Razones Financieras (Rentabilidad)	Rentabilidad sobre Ventas	8, 9, 10	Estados Financieros 2018.
Rentabilidad de la Empresa	Generación Básica de Utilidades		11		
	Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)		12, 13		
	Rendimiento sobre el Capital Contable (ROE)		14, 15		
			Ecuación Du Pont	16	

- Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

En mérito a los objetivos de estudio, la presente investigación fue de naturaleza básica, porque se realizó un proceso de recolección y medición de la información financiera, que nos permitió conocer y describir situaciones reales de la gestión de costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa “Servicios Generales Pari E.I.R.L.”. Cajamarca-2018; al mismo tiempo fue aplicada, porque, a *prima facie* de los resultados obtenidos, éstos se tomaron en cuenta, como propuesta de mejora relevante para la empresa.

3.1.2. Diseño de investigación

La presente investigación reunió las características de un diseño metodológico no experimental, pues en ninguno de los casos se manipuló la variable de estudio, ya que dichas relaciones se observaron tal y como se han dado en un contexto natural, en un solo momento y en un tiempo único. (Hernández y Fernández, 2010, pág. 154).

3.1.3. Nivel de investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reunió las condiciones metodológicas de una investigación descriptiva, puesto que se buscó identificar y describir los elementos y características del problema de investigación, poniendo de manifiesto las relaciones de asociación entre las variables de estudio, es decir, saber cómo se puede comportar un

concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas.

3.1.4. Unidad de análisis

La unidad de análisis en la presente investigación fue la empresa “Servicios Generales Pari E.I.R.L” de la ciudad de Cajamarca para el año 2018.

3.1.5. Población

Como la finalidad principal de la presente investigación fue determinar Influencia de la gestión de costos en la rentabilidad de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L. Cajamarca-2018, la población estuvo enmarcada a los directivos de la empresa, materia de estudio.

3.1.6. Muestra

Empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L., con previa autorización verbal del Titular Gerente.

3.1.7. Métodos de investigación

En la presente investigación se utilizó el método analítico el cual permitió conocer e interpretar la generación de utilidades influenciadas por la gestión de costos, evaluando los resultados económicos de la actividad empresarial, plasmados en los estados financieros del periodo de estudio, conduciéndonos a acertadas toma de decisiones; al mismo tiempo se utilizó un sistema cualitativo, como apoyo a fin de lograr y explicar en el carácter cualitativo mostrando la razonabilidad de los estados financieros, también se tendrá en cuenta el carácter cuantitativo mostrando los resultados obtenidos al aplicar los ratios financieros de

rentabilidad a través de dichos estados correspondiente al ejercicio económico 2018.

3.1.8. Técnicas de investigación

Se empleó la técnica de la recopilación y análisis del contenido para el estudio analítico de la aplicación de costos del servicio, en mérito a los estados financieros, además, de algunos textos y libros de la especialidad de costos, los que fueron utilizados en el desarrollo de la presente investigación.

También se aprovechó, la técnica del fichaje, la cual nos permitió ordenar, depurar, editar, categorizar y procesar la información recopilada.

3.1.9. Instrumentos

Para la presente investigación se utilizó la entrevista, aplicada a los directivos de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L.- 2018, utilizando para la recolección de datos la Escala de Likert; para su tabulación se usó del programa Microsoft Excel, midiendo las respuestas con cuatro alternativas, las cuales tendrán los siguientes valores:

Nunca = 1

A veces = 2

Casi siempre = 3

Siempre = 4

En cuanto a la interpretación de los resultados, éstos se presentan mediante gráficos acompañados de una interpretación textual, de manera ordenada y precisa, planteando de este modo las conclusiones y

recomendaciones necesarias, con el fin de verificar el cumplimiento de los objetivos y contrastación de la hipótesis planteada en esta investigación.

3.1.10. Análisis de datos (estadísticas)

Debido a que en la presente investigación se utilizó la recopilación de datos utilizando el instrumento de la encuesta a fin de determinar el análisis de los datos los cuales se reflejaran a través de cuadros estadísticos a fin de observar de manera real y objetiva los apuntes obtenidos y recolectados; además de la utilización de cuadros de información estadística como tortas, barras o polígonos de frecuencias

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Presentación, análisis e interpretación de los resultados

Para determinar la influencia de la Gestión de Costos en la Rentabilidad de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L., se utilizó el cuestionario de encuesta – Escala Likert. Se consideró en primer lugar la dimensión Costo del Servicio y en segundo lugar, la dimensión Ratios de Rentabilidad, para luego exponer de manera descriptiva los resultados de las dimensiones estudiadas.

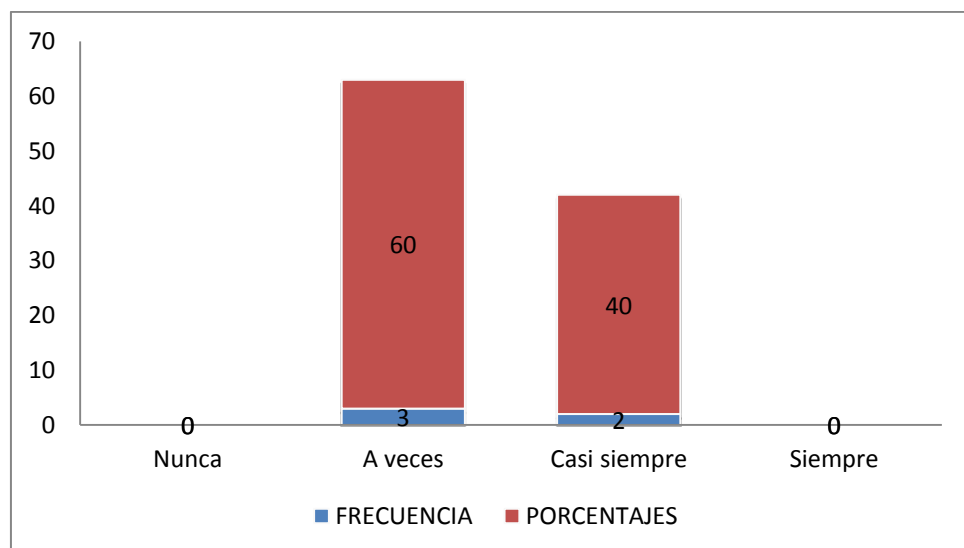
4.1.1. Costo del servicio

a. ¿Identifican y clasifican sus costos?

Tabla 1 Identificación y clasificación de costos

IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE COSTOS			
VALORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	0	0	1
A veces	3	60	2
Casi siempre	2	40	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 1 Identificación y clasificación de costos



En la figura se puede apreciar que los directivos de la empresa responden entre las escalas a veces y casi siempre, a la pregunta referida a la identificación y clasificación de los costos, siendo nulas las escalas nunca y siempre.

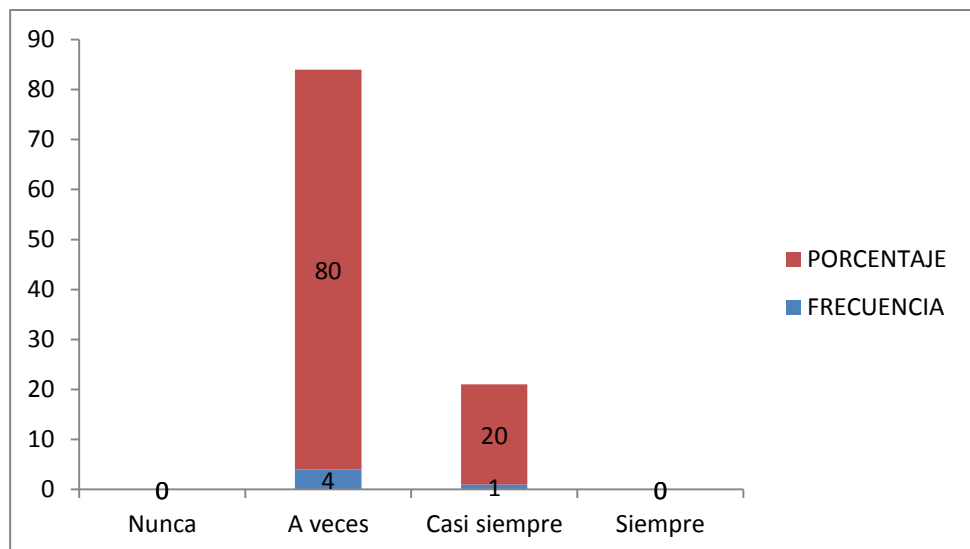
Se observa, además, que el 60% de los directivos de la empresa, a veces identifican y clasifican los costos del servicio, mientras que el 40% casi siempre realizan dicha actividad gerencial.

b. ¿Tienen Identificado el costo del servicio?

Tabla 2 Identificación del costo del servicio

VALORES	IDENTIFICACIÓN DEL COSTO DEL SERVICIO		ESCALAS
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	
Nunca	0	0	1
A veces	4	80	2
Casi siempre	1	20	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 2 Identificación del costo del servicio



En esta figura podemos observar que el personal directivo de la empresa, responden, mayoritariamente que: a veces, identifican el costo del servicio y el valor: casi siempre, se muestra con menor frecuencia la identificación del referido indicador, siendo nulas las escalas nunca y siempre.

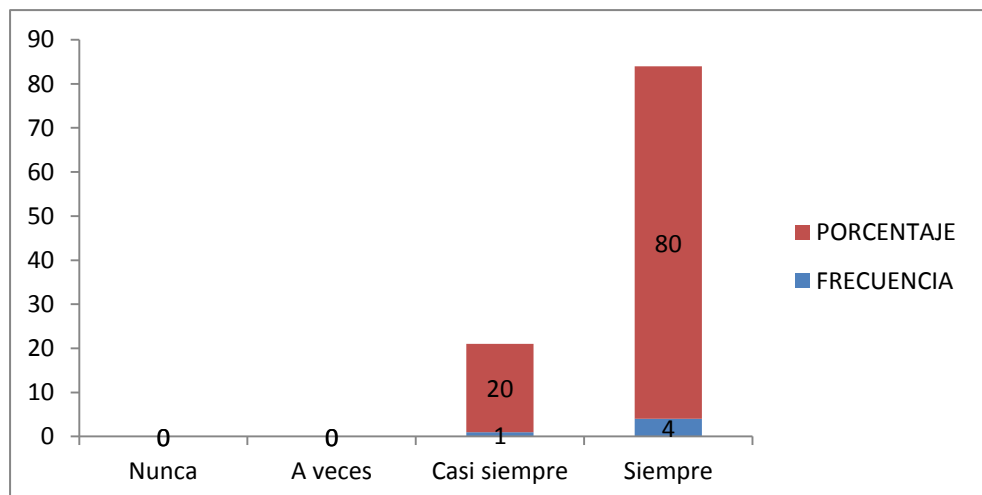
Se observa, además, que el 80% de los directivos de la empresa, a veces identifican y el costo del servicio, mientras que el 20% casi siempre realizan dicha actividad gerencial.

c. Para establecer sus precios de venta ¿Se guían de los precios de la competencia?

Tabla 3 Establecimiento del precio de venta

ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA			
VALORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	0	0	1
A veces	0	0	2
Casi siempre	1	20	3
Siempre	4	80	4
TOTAL	5	100	

Figura 3 Establecimiento del precio de venta



De conformidad a la encuesta realizada, en esta figura podemos observar que el personal de dirección, de la empresa responden mayoritariamente, que: siempre, se guían de las tarifas de la competencia para establecer sus precios de venta y la estimación: casi siempre, se muestra con menor frecuencia el establecimiento de sus precios de venta, siendo nulas las escalas nunca y a veces.

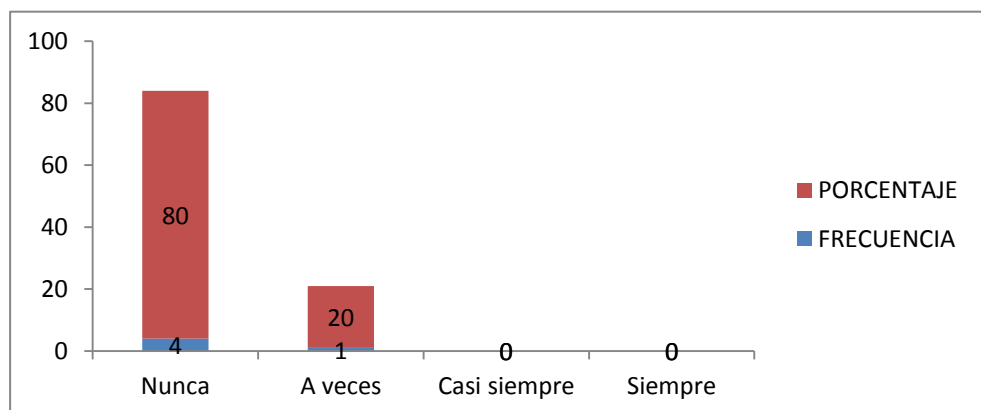
Se observa, además, que el 80% de los directivos de la empresa, siempre se guían de la competencia para establecer sus precios de venta de la maquinaria y equipo que alquilan, mientras que el 20% casi siempre realizan el establecimiento de sus precios de venta.

d. ¿Realizan su propio cálculo para establecer sus precios de venta?

Tabla 4 Cálculo para establecer el precio de venta

CÁLCULO PARA ESTABLECER EL PRECIO DE VENTA			
VALORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	4	80	1
A veces	1	20	2
Casi siempre	0	0	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 4 Cálculo para establecer el precio de venta



Atendiendo a la pregunta si los directivos de la empresa realizan sus propios cálculos para establecer sus precios de venta del servicio que ofertan, éstos responden generalmente que: nunca, realizan dicha actividad y la estimación: a veces, se muestra con menor asiduidad dicha operación, concurriendo nulas las escalas casi siempre y siempre la actividad analizada.

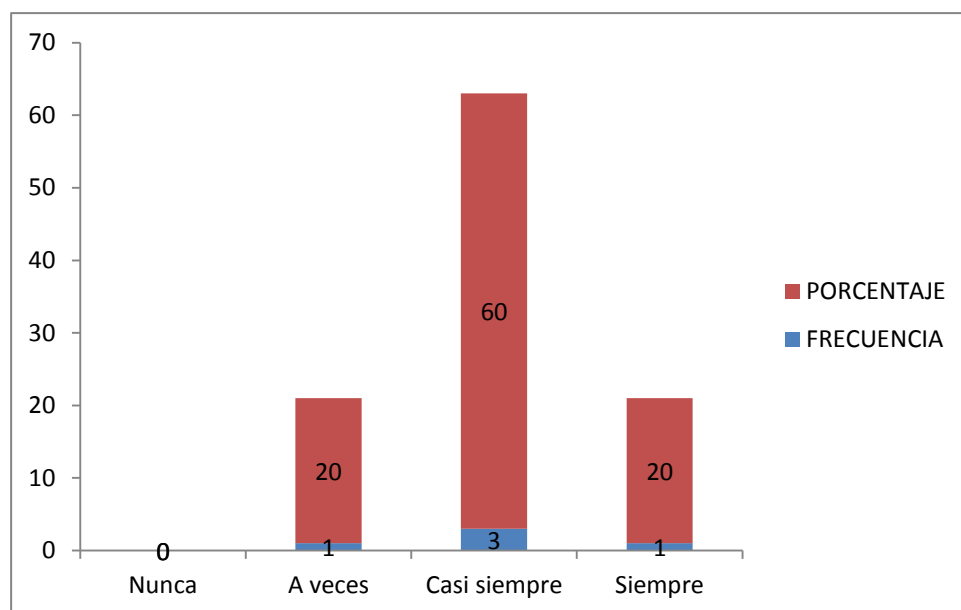
Se puede apreciar en esta figura que el 80% del personal de dirección, nunca realizan previamente las operaciones de costeo para la determinación del precio de venta de los servicios de la empresa, asimismo, observamos que el 20% a veces ejecutan dichos cálculos casi siempre realizan el establecimiento de sus precios de venta.

e. La variabilidad de los costos de los suministros ¿Influye en los precios de venta?

Tabla 5 Variabilidad de los costos de suministros

VARIABILIDAD DE LOS COSTOS DEL SUMINISTRO			
VALORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	0	0	1
A veces	1	20	2
Casi siempre	3	60	3
Siempre	1	20	4
TOTAL	5	100	

Figura 5 Variabilidad de los costos de los suministros



En mérito a la variabilidad de los costos de los suministros, como uno de los elementos del costo de servicio que realiza nuestra unidad de investigación, el personal de dirección, en respuesta a la influencia de este elemento con relación a los precios de venta, es variado en su resultado, respondiendo mayoritariamente dentro de la escala: casi siempre y en igual proporción: a veces y siempre; asimismo la valoración: nunca, se evidencia nula, en relación con las demás escalas analizadas.

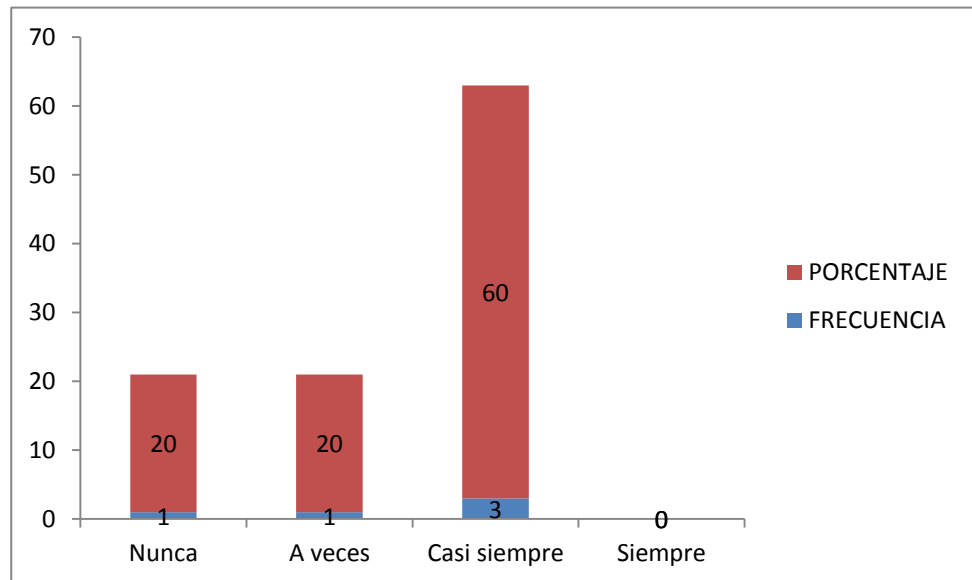
Es así que se observa en un 60% la respuesta casi siempre, por el personal directivo, son consecuentes al afirmar que los costos de los suministros si contribuyen en los precios de venta; mientras que en igual porcentaje, manifiestan que dicha influencia está en un 20% los valores: a veces y siempre, equitativamente.

f. La variabilidad de los costos de mano de obra ¿Influye en los precios de venta?

Tabla 6 Variabilidad de los costos de mano de obra

VALORES	VARIABILIDAD DE LOS COSTOS DE LA M.O.		
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	1	20	1
A veces	1	20	2
Casi siempre	3	60	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 6 Variabilidad de los costos de mano de obra



En función a la variabilidad de los costos de la mano de obra, como segundo elemento del costo de servicio que realiza nuestra unidad de análisis, el personal directivo, en respuesta a la influencia de este componente del costo, con relación a los precios de venta, también es variado en su efecto, respondiendo mayoritariamente dentro de la escala: casi siempre y en igual proporción: nunca y a veces; la valoración: siempre, se muestra nula, en relación con los demás valores observadas.

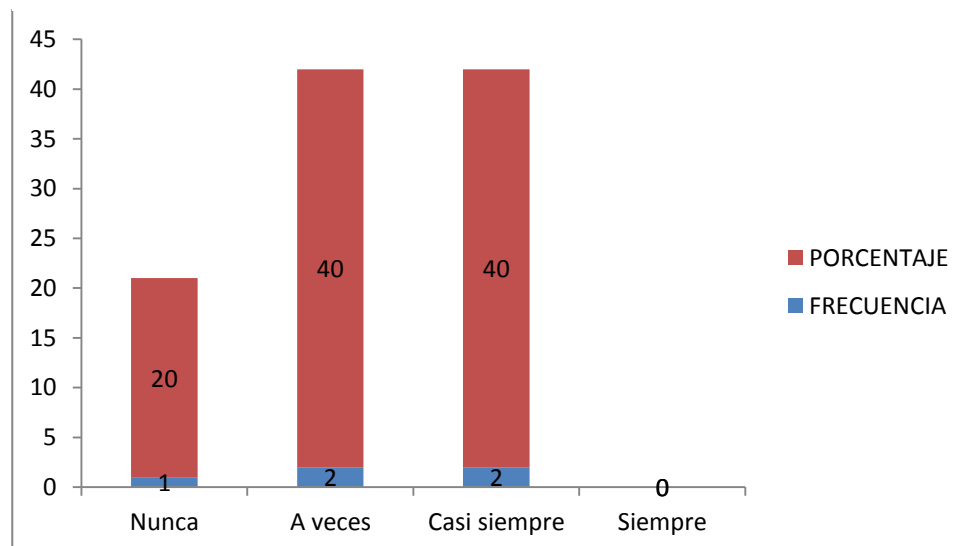
Además, se advierte que el 60% indica que la variabilidad de los costos de la mano de obra, si influye casi siempre, en los precios de venta del servicio de alquiler de maquinaria y equipos; sin embargo, mientras que, en igual porcentaje, los directivos de la empresa revelan que dicha influencia está en un 20% los valores: nunca y a veces, de manera imparcial.

g. La variabilidad de los costos indirectos del servicio ¿Influye en los precios de venta?

Tabla 7 Variabilidad de los costos indirectos del servicio

VALORES	VARIABILIDAD DE LOS CIS		ESCALAS
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	
Nunca	1	20	1
A veces	2	40	2
Casi siempre	2	40	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 7 Variabilidad de los costos indirectos del servicio



En cuanto al desempeño de la variabilidad de los costos indirectos del servicio, como tercer elemento del costo de servicio que realiza la empresa, como fuente de nuestra información, el personal directivo, en respuesta a la influencia de este componente del costo, con relación a los precios de venta, es equiparado con relación a los valores: a veces y casi siempre y en menor frecuencia: nunca; la valoración: siempre, se muestra nula, en comparación con los demás valores observados.

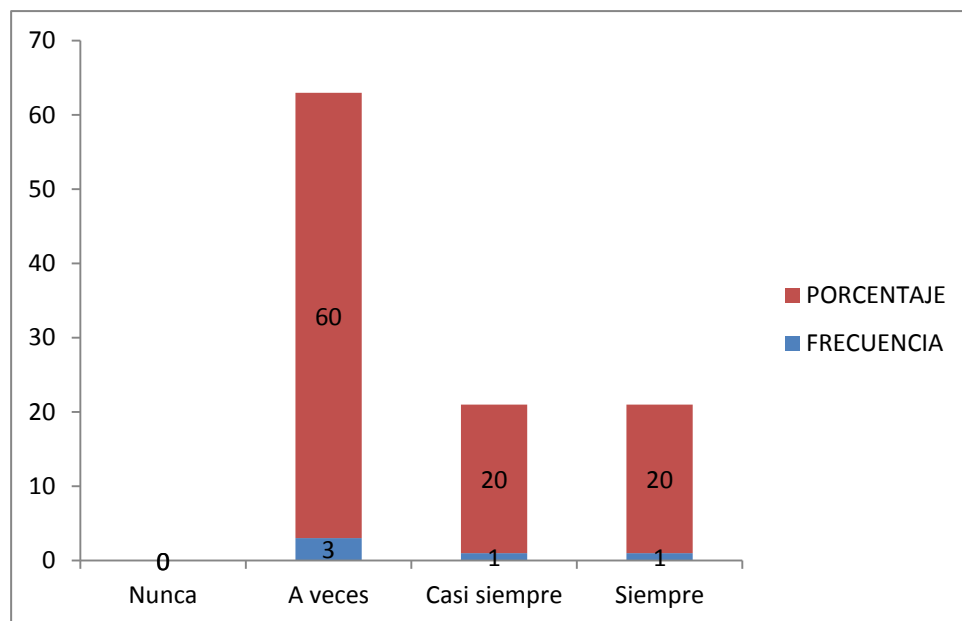
Además, notamos que el 40% indica que la variabilidad de los costos indirectos del servicio, tiene influencia a veces y casi siempre, en los precios de venta del servicio de alquiler de maquinaria y equipos; empero, el porcentaje que corresponde a la valoración: nunca, indica un 20%, y la escala: siempre, no es considerado como influyente en los precios de venta del servicio de alquiler de maquinaria y equipos.

h. ¿Tiene la certeza de que los costos del servicio que presta, contribuyen a obtener la utilidad deseada?

Tabla 8 Contribución de los costos en la utilidad deseada

VALORES	CONTRIBUCIÓN DE LA UTILIDAD DESEADA		
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	0	0	1
A veces	3	60	2
Casi siempre	1	20	3
Siempre	1	20	4
TOTAL	5	100	

Figura 8 Contribución de los costos en la utilidad deseada



En relación a la aportación de los costos con la utilidad deseada, el personal de dirección, tiene la certeza de que el beneficio obtenido aplicando los costos del servicio, a veces es viable; con menor frecuencia, pero equiparada, consideran casi siempre y siempre los costos del servicio que la empresa presta contribuyen a la obtención de la utilidad deseada; la valoración: nunca, se muestra nula, en comparación con los demás valores contemplados.

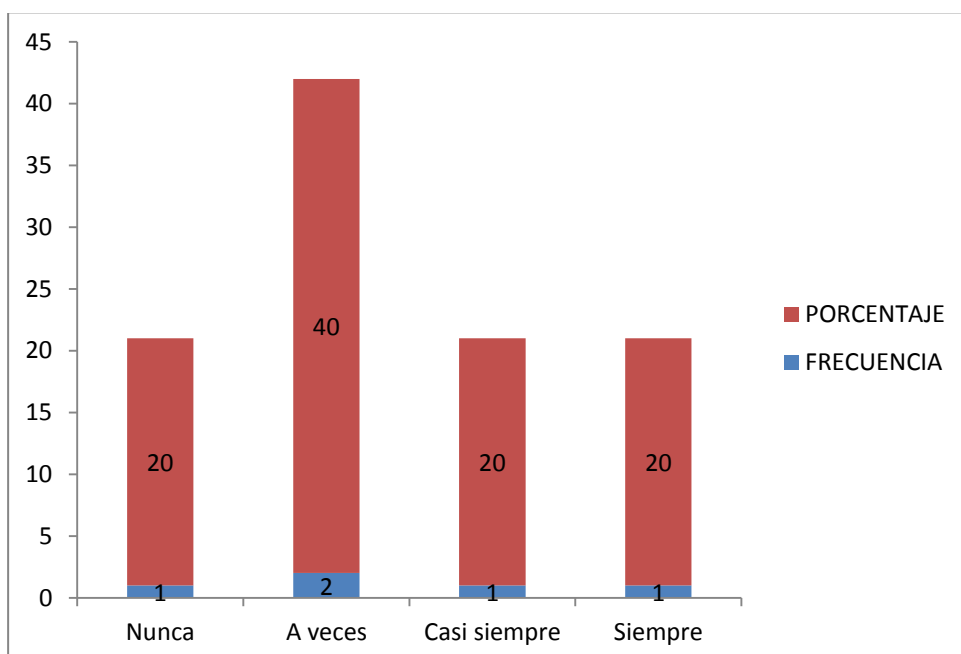
Además, se observa que el 60% del personal que dirige la empresa persuaden mayoritariamente que los costos del servicio, a veces, facilitan el logro de los beneficios esperados; sin embargo, un porcentaje equivalente al 20% consideran que casi siempre y siempre, los referidos costos ayudan a la obtención de ganancias esperadas durante la gestión; la escala: nunca se muestra revocada en función a los beneficios pretendidos.

i. ¿Realizan publicidad para aumentar el volumen de ventas?

Tabla 9 Publicidad para aumentar el volumen de ventas

VALORES	PUBLICIDAD PARA AUMENTAR LAS VENTAS		
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	1	20	1
A veces	2	40	2
Casi siempre	1	20	3
Siempre	1	20	4
TOTAL	5	100	

Figura 9 Publicidad para aumentar el volumen de ventas



En virtud a la pregunta referida en este apartado, los anuncios que la empresa realiza sobre los servicios que presta, podemos visualizar que las apreciaciones de los directivos son disímiles; la mayor repetición se muestra en la valoración: a veces; y equitativamente en las escalas: nunca, casi siempre y siempre, en analogía con los demás valores contemplados.

Podemos apreciar que el 40% del personal directivo de nuestra unidad de investigación consideran en superioridad que a veces la publicidad de sus servicios que ofertan al mercado: a veces, facilitan el incremento de sus ingresos, mientras que, equitativamente, el 20 %, consideran que nunca, casi siempre y siempre, la publicidad contribuye al incremento del volumen de sus ventas.

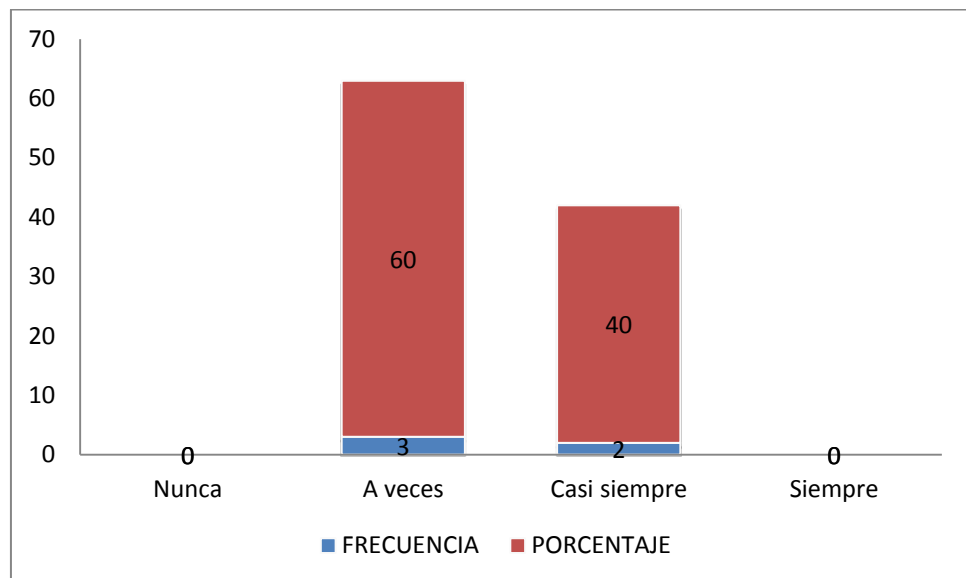
4.1.2. Ratios de rentabilidad

a. ¿Conoce la rentabilidad de la empresa sobre sus ventas?

Tabla 10 Rentabilidad sobre las ventas

VALORES	RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS		
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	0	0	1
A veces	3	60	2
Casi siempre	2	40	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 10 Rentabilidad sobre las ventas



En la figura podemos visualizar que el personal de dirección de la empresa, reconocen con mayor frecuencia que: a veces, tienen conocimiento del beneficio, producto de sus ingresos durante el ejercicio económico; mientras que: casi siempre, algunos directivos tienen discernimiento de las utilidades suscitados por las ventas; las valoraciones: nunca y siempre son rescindidas a la interrogante referida al conocimiento de la rentabilidad de la empresa sobre sus ventas.

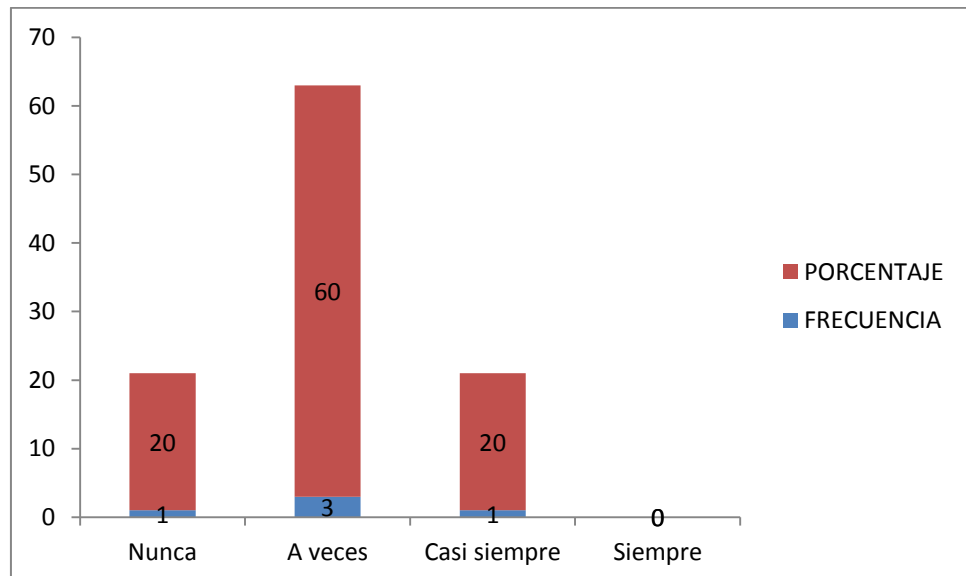
Se distingue, además, que el 60% de los directivos de la empresa, a veces tienen conocimiento de las utilidades que generaran los ingresos, mientras que el 40% casi siempre saben de este beneficio.

b. ¿Conoce la generación básica de utilidades de la empresa?

Tabla 11 Generación básica de utilidades

VALORES	GENERACIÓN BÁSICA DE UTILIDADES		ESCALAS
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	
Nunca	1	20	1
A veces	3	60	2
Casi siempre	1	20	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 11 Generación básica de utilidades



En esta figura se aprecia que el personal directivo de la empresa, responden, mayoritariamente que: a veces, advierten la generación básica de las utilidades, también se visualiza con menor asiduidad las escalas:

nunca y casi siempre la identificación del referido indicador, siendo nula la valoración: siempre.

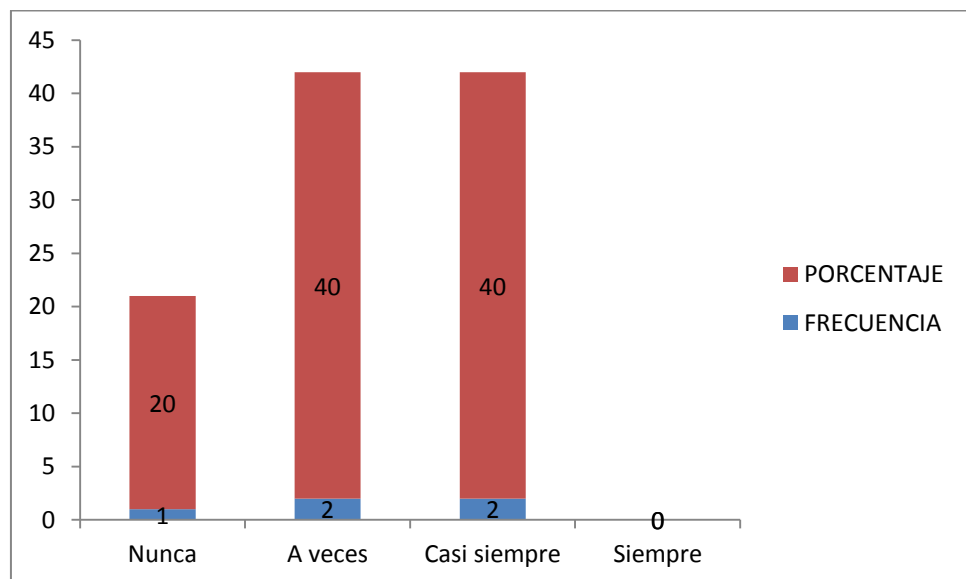
Se distingue, que el 60% de los directivos de la empresa, a veces, señalan saber cómo se gestan las utilidades; un 20 % del personal de dirección se sitúan en los valores: nunca y casi siempre tienen conocimiento de la generación básica de las utilidades; finalmente la escala: siempre no presenta respuesta alguna al referido indicador.

c. ¿Conoce la rentabilidad de la empresa sobre sus activos?

Tabla 12 Rentabilidad sobre los activos

RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS			
VALORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	1	20	1
A veces	2	40	2
Casi siempre	2	40	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 12 Rentabilidad sobre los activos



Con la anuencia de la encuesta ejecutada, en esta figura podemos percibir que el personal directivo de la empresa, responden con mayor frecuencia y equitativamente que: a veces y casi siempre, conocer la rentabilidad de la empresa vinculado con los bienes y derechos de la unidad económica, las estimaciones: nunca y siempre, se muestran con menor frecuencia y nula, respectivamente.

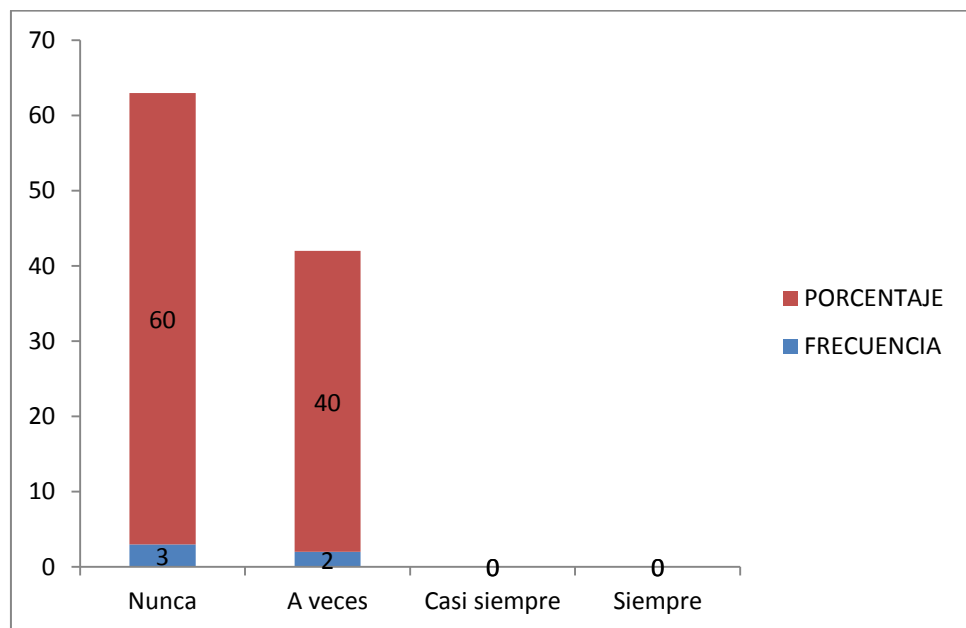
Se nota que, el 40% del personal de dirección del ente económico, a veces y casi siempre saben de la rentabilidad obtenida en función de los activos de la empresa, la escala: nunca oscila en un 20% el desconocimiento de la rentabilidad que los bienes producen; y la escala: siempre, carece de valoración.

d. ¿Mide la eficiencia en la utilización de sus activos?

Tabla 13 Eficiencia en el uso de los activos

VALORES	EFICIENCIA EN EL USO DE LOS ACTIVOS		ESCALAS
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	
Nunca	3	60	1
A veces	2	40	2
Casi siempre	0	0	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 13 Eficiencia en el uso de los activos



Meritando la interrogante referida a la validez en el uso de sus activos, los directivos responden mayoritariamente que: nunca calculan el uso adecuado de los recursos materiales que posee la empresa, sin embargo, a veces evalúan la eficiencia de estos patrimonios con menor frecuencia, observando nulas los valores: casi siempre y siempre dicha medición.

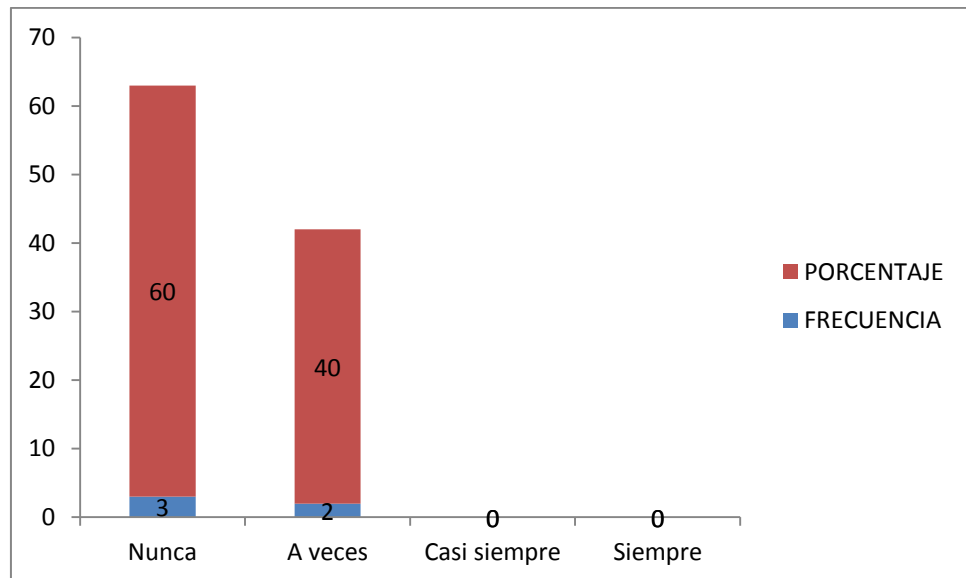
Se observa en esta imagen que el 60% del personal directivo, nunca estiman la eficiencia en la utilización de sus activos, también se percibe que el 40% a veces elaboran dichos cómputos; además, las valoraciones: casi siempre y siempre no presentan porcentaje alguno, en referencia a la pregunta observada.

e. ¿Conoce la rentabilidad patrimonial de la empresa?

Tabla 14 Rentabilidad patrimonial

VALORES	RENTABILIDAD PATRIMONIAL		ESCALAS
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	
Nunca	3	60	1
A veces	2	40	2
Casi siempre	0	0	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 14 Rentabilidad patrimonial



En virtud a la rentabilidad que obtiene la empresa, el personal de directivo, en respuesta a su conocimiento, se observa que la mayoría de

ellos, dentro de las valorizaciones: nunca tienen noción de los beneficios del ente económico y a veces si lo perciben; también se aprecia que las escalas: casi siempre y siempre, se muestra nula.

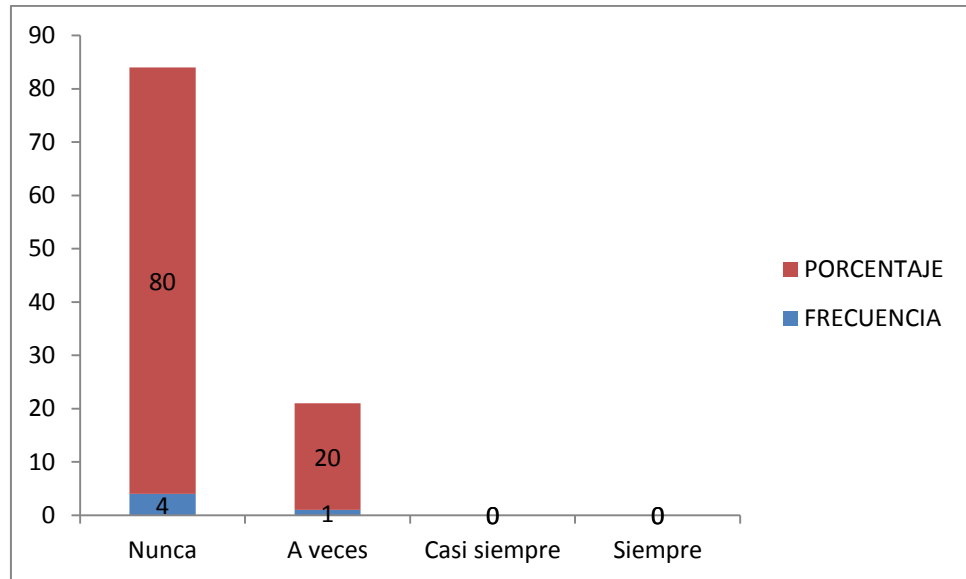
En tal sentido, se observa en un 60% la respuesta nunca, por parte del personal de dirección, y son firmes al afirmar el conocimiento de la rentabilidad patrimonial en un 40% el valor: a veces y no consideran las escalas: casi siempre y siempre, el conocimiento de la rentabilidad patrimonial.

f. ¿Mide la rentabilidad del propietario de la empresa?

Tabla 15 Rentabilidad del propietario

VALORES	RENTABILIDAD DEL PROPIETARIO		ESCALAS
	FRECUENCIA	PORCENTAJES	
Nunca	4	80	1
A veces	1	20	2
Casi siempre	0	0	3
Siempre	0	0	4
TOTAL	5	100	

Figura 15 Rentabilidad del propietario



En cuanto al control del lucro del dueño de la unidad económica, el personal directivo, en respuesta a este cuestionamiento, es variado en su efecto, respondiendo en gran mayoría dentro de la escala: nunca, y en proporción menor, la escala: a veces; las valoraciones: casi siempre y siempre, se visualizan nulas, en relación con los demás valores observados.

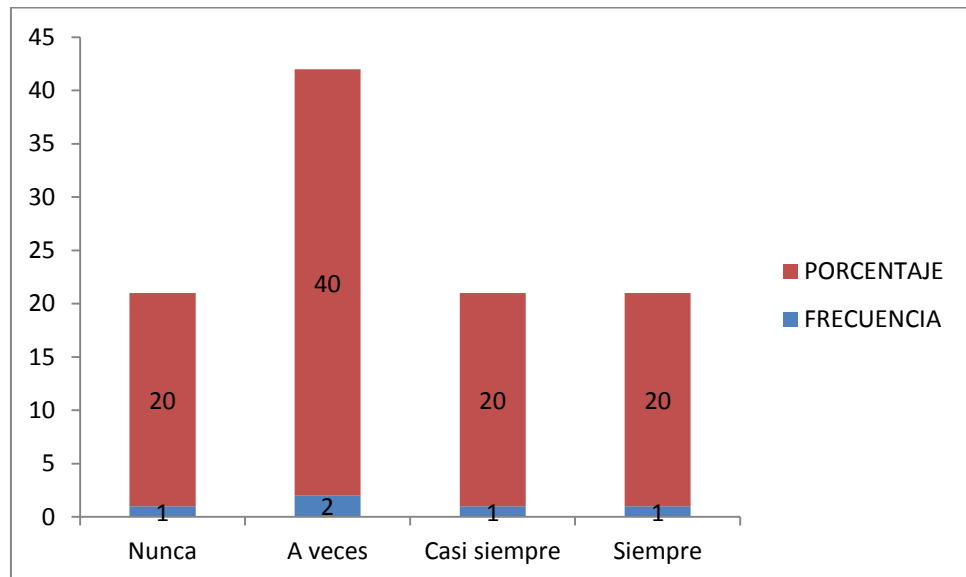
Además, se percibe que el 80% de los directivos de la empresa, indica que no realizan la actividad de estimar la rentabilidad del propietario, mientras que el 20%, a veces, si lo establecen; los valores: casi siempre y siempre, presenta información nula sobre dicha medición.

g. ¿Determinan el desempeño dentro del mercado y su posición competitiva?

Tabla 16 Desempeño en el mercado y posición competitiva

DESEMPEÑO EN EL MERCADO Y SU POSICIÓN			
VALORES	FRECUENCIA	PORCENTAJES	ESCALAS
Nunca	1	20	1
A veces	2	40	2
Casi siempre	1	20	3
Siempre	1	20	4
TOTAL	5	100	

Figura 16 Desempeño en el mercado y posición competitiva



El personal de dirección, como réplica a la determinación del desempeño dentro del mercado y la posición competitiva, es similar, con relación a los valores: nunca, casi siempre y siempre; en mayor frecuencia, la escala: a veces; si establecen la capacidad de la empresa, en función a la oferta y la demanda de su objeto social.

Por otra parte, se observa que el 20% exterioriza su respuesta dentro de los valores: nunca, casi siempre y siempre, indicando el cálculo de la capacidad empresarial dentro del mercado, así la posición de ésta en el mercado; sin embargo, el porcentaje que corresponde a la valoración: a veces, revela un 40% la práctica del desempeño y posicionamiento empresarial.

a) Ratio de costo de ventas sobre ventas netas

$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas netas}}$
--

$$\frac{0}{1\,684,340} = 0$$

El resultado representaría el porcentaje que de las ventas netas han sido absorbidos por el costo de ventas, y en este caso no aplica, porque la empresa no realiza un eficiente sistema de costeo y al no determinar dicho porcentaje es imposible observar dicho margen.

b) Ratio de utilidad bruta sobre ventas netas

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

$$\frac{579,137}{1\,684,340} = 0.34$$

La utilidad bruta representa el 34% de los servicios prestados durante el presente ejercicio económico. Este porcentaje es vital en la toma de

decisiones, sobre todo porque tiene relación con los precios de venta y sobretodo con las políticas de la empresa en cuanto a compras, ventas, créditos y las cobranzas.

c) Ratio de gastos de operación sobre ventas netas

$\frac{\text{Gastos operativos}}{\text{Ventas netas}}$
--

$$\frac{1\,078,410}{1\,684,340} = 0.64$$

Los gastos operativos representan el 64% de los ingresos de la empresa durante el ejercicio económico 2018, en este caso es considerado alto en relación con la habilidad productiva de la empresa para generar riqueza; este incremento suscita por la sencilla razón de que los costos del servicio han sido absorbidos en estas partidas, no mostrando su real rendimiento.

d) Ratio de utilidad de operación sobre ventas

$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$

$$\frac{605,930}{1\,684,340} = 0.36$$

Siendo la utilidad de operación, una de las partes más importantes del estado de resultados, observamos que ésta representa el 36% de los ingresos; los componentes que la perjudican, son los cambios que se puedan producir en las ventas, costo del servicio o gastos de operación, los cuales se

reflejarán en ella. Nuevamente según el Estado de Resultados, la carencia del costo del servicio no permite medir razonablemente esta razón financiera, por las razones expuestas anteriormente. La correcta disposición de los componentes de este estado financiero visualizará su real situación.

e) Ratio de costos totales sobre ventas netas

$\frac{\text{Costo de Ventas + Gastos de operación}}{\text{Ventas netas}}$
--

$$\frac{0 + 1\,078,410}{1\,684,340} = 0.64$$

Conociendo, que esta ratio mide la eficiencia operativa de la empresa, no es relevante interpretar su resultado, puesto que al no estar determinado el costo del servicio, por una carente aplicación de los costos del servicio, sería vano aventurar que el 64% represente algo, para tocar este resultado

f) Ratio de utilidad neta sobre capital social

Teniendo como base legal el Art. 55° de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes que perciban rentas de tercera categoría, durante el ejercicio económico 2018, se encuentran gravados a la tasa del 29.5%; sabiendo, además que el resultado antes de impuestos fue de S/. 579, 137, implica que la utilidad neta del periodo fue: S/. 408, 292, para efectos de aplicarlos a la razón financiera.

$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}}$
--

$$\frac{408,292}{637,096} = 0.64$$

La productividad de la empresa en relación con su patrimonio es del 64%, cifra importante para los accionistas, acreedores y terceros; es un porcentaje satisfactorio por ser uno de los principales objetivos de toda organización. Sin embargo, pudo haber sido más razonable, si la empresa hubiera aplicado una adecuada gestión de costos.

g) Ratio de utilidad neta sobre activo fijo

$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo fijo}}$

$$\frac{408,292}{1\,696,989} = 0.24$$

La utilidad neta obtenida por cada unidad monetaria invertida en el activo fijo fue de S/. 0.24, lo cual nos indica que la empresa posee bienes de uso necesarios, para generar rentabilidad.

h) Análisis / Ecuación Du Pont

El sistema de análisis Du Pont es aprovechado para examinar los estados financieros de la empresa y estimar su situación financiera. Agrupa el estado de situación financiera resultados y el estado de resultados en dos medidas

de rentabilidad: Rendimiento sobre Activos o por sus siglas en inglés (ROA: Return on Assets) y Retorno sobre el Patrimonio (ROE: Return on Equity).

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

$$\frac{408,292}{3\,017,528} = 0.14$$

El retorno de la utilidad neta del ejercicio sobre los activos es del 14%.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio total}}$$

$$\frac{408,292}{1\,735,396} = 0.24$$

La rentabilidad obtenida por la empresa, sobre sus fondos propios es del 24%.

i) Ecuación Du Pont

ROA= Margen de utilidad * Rotación de activos totales

4.2. Discusión

4.2.1. Discusión en base a los objetivos específicos

Ejecutando una confrontación entre los objetivos planteados en la presente investigación, en analogía con los resultados obtenidos Obregón Garay et al. (2016), en su tesis “La gestión de la calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de maquinaria y equipos de construcción en el distrito de Independencia - Huaraz”, ambas investigaciones están orientadas al análisis del servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos, manifestando la influencia y

relación que producen del costo del servicio y los índices de rentabilidad, en ambos contenidos de investigación.

En la presente sección, se centró la discusión en los puntos más importantes que se han obtenido de los resultados logrados, en comparación con los objetivos específicos, extraídos del trabajo de investigación de Obregón Garay et al. (2016), los cuales fueron de utilidad para contrastar nuestros resultados y aportaciones.

- a. Discusión en base a los objetivos específicos relacionados con el alquiler de maquinaria pesada y equipos.

En base a los objetivos inmersos en la dimensión: ratios de rentabilidad, se observa según la Tabla 12, la pregunta relativa a la rentabilidad de la empresa sobre sus activos, arroja que a veces y casi siempre los directivos de la empresa conocen dicho beneficio; en la tabla 13, el valor: nunca, es la que obtuvo una mayor frecuencia, referida a la medición de la eficiencia en el uso de sus activos.

Por lo tanto, al analizar los resultados, demuestran claramente que los encuestados tienen una concepción parcial de los beneficios que otorgan los activos, del mismo modo, no tienen noción del control de su eficiencia, es decir, en ambas investigaciones se pudo apreciar que las percepciones no son del todo buenas. Estos resultados muestran que, en ambos trabajos

de investigación, las empresas, que rentan maquinaria y equipo deben trabajar conjuntamente para mejorar sus servicios.

- b. Discusión en base a los objetivos específicos relacionados con la adecuada gestión de costos de servicio el alquiler de maquinaria pesada y equipos.

Contrastando nuestra investigación con García Perez de Lema, Domingo; Marín Hernández, Salvador; Martines García, Francisco Javier. (2006), en su tesis “La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME – México”, ambas investigaciones, verifican la relación existente entre la utilización de los costos sobre el rendimiento, además, evidenciar si los costos influyen sobre la rentabilidad de la empresa.

Tomando en consideración este objetivo, se aprecia en la tabla 1, la pregunta relativa a la identificación y clasificación de sus costos, los directivos de la empresa, con mayor frecuencia, a veces, realizan esta importante actividad; en la tabla 2, visualizamos que el personal de dirección, a veces, identifican el costo del servicio, en su gran mayoría, lo cual conduce a no identificar este valor de vital importancia en el estado de resultados (anexo 3), motivo por el cual no nos permite evaluar la real utilidad bruta de la empresa.

Por consiguiente, al analizar los resultados, nuevamente se demuestra, fehacientemente, que los encuestados no aplican un sistema de costo para

poder determinar la eficiencia en la producción del servicio, es decir, en ambas investigaciones se pudo apreciar que en el empirismo que actúan estas empresas se demuestra que no existe una adecuada gestión de costos, lo que dificulta medir razonablemente su rentabilidad.

- c. Discusión en base a los objetivos específicos relacionados con la verificación de la maximización de la rentabilidad a través de una buena gestión de costos.

Contrastando nuestra investigación con Palma Rojas (2012), en su tesis “Propuesta de un sistema de costos ABC para mejorar la rentabilidad en la empresa maquinaria Company Perú EIRL de la Ciudad de Chimbote”, establece este sistema con la finalidad de maximizar su rentabilidad, sin embargo, en nuestro caso llegamos a la conclusión que la empresa Servicios Generales Pari EIRL, no aplica ningún sistema de costeo, tal como se demuestra en el Estado de Resultados que se anexa a la presente investigación, motivo por el cual, si se aplicara un control de costos, se arribaría a maximizar la rentabilidad de la empresa.

Considerando este objetivo, se aprecia en las tablas 5, 6 y 7, referentes a la influencia en los precios de venta por las variaciones de los suministros, mano de obra y costos indirectos del servicio, respectivamente, los directivos reconocen este dominio, pero solamente en teoría, ya que, en la práctica, no se aplica.

Ergo, al profundizar los resultados, se demuestra, de manera indiscutible que el personal de dirección de la empresa, reconoce que la gestión de costos si incrementa los beneficios, faltando para ello su aplicación.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Según el análisis de los resultados mostrados en la presente investigación, hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. La gestión de costos influye en la rentabilidad de la empresa Servicios Generales Pari E.I.R.L., puesto que se ejecutó un diagnóstico en base a las intereses y apreciaciones de las dimensiones (costo del servicio y ratios de rentabilidad) sobre el alquiler de maquinaria pesada y equipos, evidenciando que existe una conexión positiva entre ambas variables, según los estudios realizados.
2. Las expectativas del personal de dirección, en cuanto al servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos fueron considerablemente altas, mostrando que no conocen la eficiencia en el uso de sus activos, en cuanto al servicio brindado.
3. No existe una adecuada gestión de costos, en virtud a la aplicación de la ratio referido al costo de ventas sobre ventas netas, la misma que no es determinable, porque la empresa no identifica cuál es el costo del servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos, generando incertidumbre en su análisis, en consecuencia, no es posible medir la eficiencia en la producción del servicio que oferta.

4. La buena gestión de costos, incrementa la rentabilidad de la empresa Servicios Generales Pari EIRL, a la luz de los resultados correspondiente a la rentabilidad, puesto que cuenta con activos fijos suficientes, además, el retorno de la utilidad neta del ejercicio sobre los activos es favorable y del mismo modo también lo es la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios.

5.2. Recomendaciones

En función a las conclusiones reveladas, evocamos las recomendaciones siguientes al personal de dirección de la empresa:

1. La empresa Servicios Generales Pari EIRL debe determinar el costo del servicio, para su correspondiente análisis y toma de decisiones, teniendo como base la presente investigación e implementar una contabilidad analítica que les permita obtener una visión más panorámica del servicio de alquiler de maquinaria pesada y equipos.
2. En relación al precio de venta, éste debe basarse en el entorno de la realidad de la empresa, y no basarse, muchas veces en los precios de la competencia. Si bien es cierto que nuestro mercado está basado en la oferta y la demanda, eso no implica que una empresa, para permanecer en ella, tenga que obtener resultados adversos, éstos se evitarían, si la empresa aplicara precios, acorde con sus potencialidades.
3. Se debe brindar capacitaciones a los colaboradores del área contable y facilitarles un software de costos, para que gestionen información financiera razonable, y de esta manera la gerencia pueda tener en sus manos herramientas que le permitan aplicar a la empresa los recursos indispensables para ser más competitivos.

4. La eficiencia en la gestión, se mide en los resultados operativos, en la realidad de la empresa, estos resultados no son valorados razonablemente, por lo que recomendamos hacer mediciones de los elementos del costo del servicio, (suministros, mano de obra y costos indirectos del servicio), para medir, sobretodo, la utilidad bruta sobre las ventas netas y los costos totales sobre las ventas netas.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Anthony, R.; Govindarajan, V. (2001). *Sistemas de Control de Gestión*. Colombia: McGraw-Hill.
- Apaza Meza, M. (2004). *Elaboración, Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Diagnóstico Empresarial*. Lima: Entrelíneas.
- Apaza Meza, M. (2011). *Estados Financieros. Formulación, Análisis e Interpretación conforme a las NIIFs y al PCGE*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Aragón, A. & Rubio, A. (Mayo-Agosto de 2005). "Factores Explicativos del Éxito Competitivo: El Caso de las Pymes del Estado de Veracruz". (U. N. Mexico, Ed.) *Contaduría y Administración*, 35-69.
- Blanco, F. (2003). *Contabilidad de Costes y Análítica de Gestión para las Decisiones Estratégicas* (Novena ed.). España: Ediciones Deusto.
- Blok, S. y Hirt, G. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Chacón, G. B. (2010). *La contabilidad de costos en el sistema de información contable de las PyME del estado Mérida*. Venezuela.
- Díaz Campos, L. (2016). *Plan Estratégico para mejorar la rentabilidad de la Empresa de Maquinaria Pesada "Diesel Díaz" - Jaén - 2016*. Jaén.
- Ezekiel, E. (2012). *¿Qué hace que la investigación clínica sea ética? Siete requisitos éticos*. Córdoba: Bioética.
- Flores Soria, J. (2003). *Contabilidad Gerencial*. Lima: CECOF ASESORES.
- Franco Concha, P. (2004). *Evaluación de Estados Financieros*. Lima: Universidad del Pacífico.
- García Perez de Lema, Domingo; Marín Hernández, Salvador; Martínez García, Francisco Javier. (2006). *La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME*. México: División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- García Zapata, Teonila Doria; Sotomayor Sancho Dávila, César. (2013). *Modelo de mejora de la competitividad basada en indicadores críticos de gestión en las pequeñas*. Lima, Perú.
- Gayle Rayburn, L. (1986). *Contabilidad de Costos*. Barcelona: Centrum.

- Illera, C. (1996). *Fundamentos de Economía de la Empresa: Una Prespectiva Teórica*. España: Pirámide.
- Kaplan, R.& Norton, D. (1997). *Cuadro de Mando Integral*. España: Gestión 2000.
- Lang, T. (1994). *Manual de Contador de Costos*. México: Limusa S.A. Uthea Noriega Editores.
- Lang, T. (1994). *Manual del Contador de Costos*. México: Limusa S.A. Grupo Noriega Editores.
- Lozada Valle, P. (2001). *Costeo A.B.C. Teoría y Práctica del Sistema de Costeo Basado en Actividades (Activity Based Costing)*. Lima: San Miguel Industrial.
- Machado Rivera, M. A. (2002). *De la contabilidad de costos al control de gestión*. Antioquia: Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Económicas.
- Maldonado, S. (2003). La Información Contable en la Gestión Empresarial: Una Reflexión a partir de la Experiencia en Consultoría de la Pontificia Universidad Javeriana. *Economía, Gestión y Desarrollo, Nro. 1, Agosto, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Colombia*, 107-125.
- Mintzberg, H. (1995). *La Estructuración de las Organizaciones*. España: Ariel.
- Obregón Garay, J. C. (2016). *La gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de maquinaria y equipos de construcción en el distrito de Independencia, 2016*. Chimbote.
- Ortega, A. (1996). *Contabilidad de Costos*. (Sexta ed.). México: Limusa.
- Palma Rojas, L. G. (2012). *Propuesta de un sistema de costos ABC para mejorar la rentabilidad en la empresa maquinaria Company Perú EIRL de la ciudad de Chimbote*. Chimbote.
- Portal Arribasplata, Edwin; Salazar Alza, Pablo César. (2016). *Propuesta de implementación de mantenimiento productivo total (TPM) en la gestión de mantenimiento para incrementar la disponibilidad operativa de los equipos de movimiento de tierras en la empresa Multiservicios Punre SRL, Cajamarca 2016*. Cajamarca.
- Prieto, B., & Santidrián, A. y. (2005). *Contabilidad de Costes y de Gestión: Un Enfoque Práctico*. España: Delta Publicaciones.
- Rubio Vásquez, B. J., & Villegas Gamboa, R. G. (2018). *Relación de las competencias empresariales de los gerentes, en la rentabilidad, de las*

empresas de alquiler de maquinaria pesada para el año 2016 en la ciudad de Cajamarca. Cajamarca.

Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la Empresa. *Análisis Contable*.

Villajuana Pablo, C. (2003). *Gestión Estratégica Integral*. Lima: JHIRE Grafel S.R.L.

ANEXOS

ANEXO 1: BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA SERVICIOS GENERALES PARI E.I.R.L. – CAJAMARCA

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada denominada “SERVICIOS GENERALES PARI E.I.R.L.” ha sido constituida el 05.ABR.10, con un capital inicial de treinta y cinco mil y 00/100 soles (S/ 35,000.00) aportado por el titular con bienes dinerarios, la responsabilidad del aportante es **limitada** y no responde personalmente por las obligaciones de la empresa, salvo los casos que señala la ley, siendo designado como Titular Gerente de la Empresa la señora Nelly Luz PARI BAZÁN, de nacionalidad peruana, identificada con DNI N° 27573036, con domicilio sito en el Jr. Dos de Mayo S/N, distrito y provincia de Hualgayoc, departamento de Cajamarca, por tiempo indeterminado, cuenta con Partida Registral N° 11119134, iniciando sus actividades el 12.ABR.10, el objeto social de la empresa será el dedicarse a las siguientes actividades:

1. Alquiler de maquinaria pesada y liviana.
2. Alquiler de vehículos automotores para traslado de personal.
3. Alquiler de camiones cisterna para transporte de agua potable y no potable.
4. Elaboración, supervisión y ejecución de obras civiles.
5. Mantenimiento de obras civiles.
6. Traslado de personal.
7. Ejecución de proyectos de medio ambiente.
8. Servicios de fumigación, desinfección, desinsectación y desratización.
9. Elaboración y montaje de estructuras metálicas.
10. Transporte de carga pesada a nivel nacional.

11. Compra y venta de equipo y maquinaria.
12. Compra y venta de agregados para la construcción.
13. Compra y venta de repuestos y autopartes.
14. Compra, venta, importación y distribución de productos de ferretería, insumos metalúrgicos y mineros.
15. Servicios mineros, exploración y extracción de toda clase de minerales, ejecución de toda actividad minera.
16. Servicio de comunicaciones.
17. Mantenimiento y reparación de equipos electrónicos.
18. Reparación y mantenimiento de toda clase de vehículos automotores.
19. Servicio de planchado y pintura.
20. Servicio de mecánica.
21. Construcción y estudios de toda clase de edificaciones.
22. Construcción y estudios de obras hidráulicas.
23. Construcción y estudios de centrales hidroeléctricas redes de distribución de energía eléctrica.
24. Construcción y estudio de obras de saneamiento.
25. Construcción y estudio de sistemas de riego y represamientos.
26. Construcción y estudio de infraestructura vial.
27. Estudio de manejo de cuencas e impacto ambiental.
28. Realización de estudios hidrológicos.
29. Construcción y estudios de obras de defensas ribereñas y marítimas.
30. Construcción y estudios de obras de drenaje.
31. Construcción y estudio de puentes.

32. Construcción y estudios de captación de aguas subterráneas.

33. Comercialización de residuos sólidos industriales, residuos sólidos municipales y residuos sólidos no municipales.

La empresa tiene una duración indeterminada, actualmente viene prestando servicios a la Empresa Minera GOLFIELDS y COIMOLACHE, contando con un contrato Marco por haber vendido tierras, en el año 2017 también brindó servicios de reconstrucción en la ciudad de Trujillo por el fenómeno.

**ANEXO 2: CUESTIONARIO DE ENCUESTA – ESCALA DE LIKERT
APLICADO A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA SERVICIOS
GENERALES PARI E.I.R.L. – CAJAMARCA- 2018**

Indicaciones:

A continuación, encontrará una serie de preguntas destinadas a conocer la situación actual de su empresa, para iniciar la presente investigación. El cuestionario posee dos dimensiones; lea las instrucciones indicadas en el párrafo de la hoja siguiente.

Basado en su experiencia, marque con un aspa (X) el valor que Ud. crea conveniente en cuanto a los costos del servicio y rentabilidad de la empresa, según los valores indicados a continuación: **Nunca (1); A veces (2); Casi siempre (3); Siempre (4).**

Nº	CUESTIONARIO	FRECUENCIA			
		1	2	3	4
DIMENSIÓN 1: COSTO DEL SERVICIO					
1	¿Identifican y clasifican sus costos?				
2	¿Tienen identificado el costo del servicio?				
3	Para establecer sus precios de venta ¿Se guían de los precios de la competencia?				
4	¿Realizan su propio cálculo para establecer sus precios de venta?				
5	La variabilidad de los costos de los suministros ¿Influye en los precios de venta?				
6	La variabilidad de los costos de la mano de obra ¿Influye en los precios de venta?				
7	La variabilidad de los costos indirectos del servicio ¿Influye en los precios de venta?				
8	¿Tiene la certeza de que los costos del servicio que presta, contribuyen a obtener la utilidad deseada?				
9	¿Realizan publicidad para aumentar el volumen de ventas?				
DIMENSIÓN 2: RATIOS DE RENTABILIDAD					
10	¿Conoce la rentabilidad de la empresa sobre sus ventas?				
11	¿Conoce la generación básica de utilidades de la empresa?				
12	¿Conoce la rentabilidad de la empresa sobre sus activos?				
13	¿Mide la eficiencia en la utilización de sus activos?				
14	¿Conoce la rentabilidad patrimonial de la empresa?				
15	¿Mide la rentabilidad del propietario de la empresa?				
16	¿Determinan el desempeño dentro del mercado y su posición competitiva?				

Fuente: Adaptado del cuestionario de encuesta - Escala de Likert.

Gracias por su participación.

ANEXO 3: ESTADOS FINANCIEROS 2018

SERVICIOS GENERALES PARI E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2018
(Expresado en Soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	939,301	TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES	-109,098
CTAS. POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	296,653	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIP. POR PAGAR	1,343
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS – TERCEROS	13,311	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	48,691
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,249,265	CUENTAS POR PAGAR ACC.DIR. Y GERENTES	140,213
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	81,149
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	3,489,091	OBLIGACIONES FINANCIERAS	1,030,138
ACTIVO DIFERIDO	71,274	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,030,138
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-1,792,102	TOTAL PASIVO	1,111,287
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,768,263		
		PATRIMONIO	
		CAPITAL	637,096
		UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	690,008
		RESULTADO DE EJERCICIO	579,137
		TOTAL PATRIMONIO	1,906,241
TOTAL ACTIVO	3,017,528	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,017,528

Cajamarca, 31 de diciembre del 2018

SERVICIOS GENERALES PARI E.I.R.L.
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
(Expresado en soles)

INGRESOS	
VENTAS	1,684,340
DESCUENTOS REBAJAS Y BONIFICACIONES. OBTENIDOS.	0
VENTAS NETAS	1,684,340
COSTO DE VENTAS	0
COSTO DE OPERACIÓN	0
COSTO DE SERVICIO	0
UTILIDAD BRUTA	1,684,340
GASTOS DE VENTAS	-539,205
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-539,205
GASTOS ACTIVIDADES CULTURALES	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	605,930
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
INGRESOS EXCEPCIONALES	0
OTROS INGRESOS DIVERSOS	4
INGRESOS FINANCIEROS	20,164
CARGAS EXCEPCIONALES	0
GASTOS FINANCIEROS	-46,961
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	579,137
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	579,137
REI	
IMPUESTO A LA RENTA	
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	579,137

Cajamarca, 31 de diciembre del 2018