



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**Gestión de las importaciones y su influencia en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones
Kayser S.A.C., Lurín, 2022**

Tesis

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Leslie Guadalupe Diaz Zavaleta

Asesor

Dr. Cpsc. Pablo Fernando Vásquez Morante

Huacho – Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

"Año de la Unidad, la paz y el desarrollo"

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Díaz Zavaleta, Leslie Guadalupe	71897020	31/10/2023
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Vásquez Morante, Pablo Fernando	15580912	0000-0001-7608-7315
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Suarez Almeida, Miguel Angel	15646696	0000-0002-1747-8145
Echegaray Romero, Héctor Orlando	15607816	0000-0002-9198-9058
Huachua Huaranca, Fredy Javier	15609670	0000-0002-2777-3287

GESTION DE LAS IMPORTACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD OPERATIVA DE LA EMPRESA INVERSIONES KAYSER S.A.C., LURIN, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%	18%	2%	8%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1%
3	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	1%
5	theibfr.com Fuente de Internet	1%
6	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unapiquitos.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	www.theibfr.com	

TÍTULO

**“GESTIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y SU INFLUENCIA
EN LA RENTABILIDAD OPERATIVA DE LA EMPRESA
INVERSIONES KAYSER S.A.C., LURÍN, 2022”**

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres quienes estuvieron en todo momento apoyándome, por impulsarme a ser mejor y tener mucho éxito en mi carrera, de seguir aprendiendo muchas más cosas y todo lo que soy es gracias a ellos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que me brindaron su apoyo para el cumplimiento de mis objetivos, en mención primero a Dios, siempre está conmigo en mi mente y corazón, a mis padres, ellos son los autores principales de mi vida, por los consejos, dedicación, apoyo, y que se sientan orgulloso de todo lo que se ha logrado y así crecer más profesionalmente.

Mi gratitud también a la universidad y profesores, compartiendo todos sus conocimientos y sus enseñanzas, para así prepararnos para un futuro competitivo y ser grandes profesionales.

A mi asesor de mi tesis, Dr. CPCC. Pablo Fernando Vásquez Morante por su orientación y compartir todas sus enseñanzas que constituyen mi vida profesional.

INDICE

INDICE.....	iv
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	xii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Problema de investigación	4
1.2.1 Problema general.....	4
1.2.2 Problemas específicos	4
1.3. Objetivos de la investigación	4
1.3.1 Objetivo general.....	4
1.3.2 Objetivos específicos.....	4
1.4. Justificación de la investigación	5
1.4.1 Justificación teórica.....	5
1.4.2 Justificación práctica	6
1.4.3 Justificación metodológica	6
1.4.4 Justificación social	6
1.5. Delimitaciones del estudio	7
1.5.1 Delimitación temporal.....	7
1.5.2 Delimitación espacial	7
1.5.3 Delimitación conceptual.....	7

1.6. Viabilidad del estudio	7
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes de la investigación.....	9
2.1.1 Investigaciones Internacionales	9
2.1.2 Investigaciones Nacionales.....	10
2.2. Bases teóricas	11
2.2.1 Gestión de las importaciones	11
2.2.2 Rentabilidad operativa.....	14
2.3. Bases Filosóficas	16
2.4. Definición de términos básicos	17
2.5. Hipótesis de investigación.....	22
2.5.1 Hipótesis General:.....	22
2.5.2 Hipótesis Específicas:	23
2.6. Operacionalización de variables	24
2.6.1 Variable 1: Gestión de las Importaciones.....	24
2.6.2 Variable 2: Rentabilidad Operativa.....	25
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	26
3.1. Diseño Metodológico.....	26
3.1.1 Tipo de Investigación	26
3.1.2 Enfoque.....	26
3.1.3 Nivel de Investigación.....	27

3.1.4	Método de Investigación	28
3.2.	Población y muestra:.....	28
3.2.1	Población:	28
3.2.2	Muestra.....	29
3.3.	Técnicas de recolección de datos.....	29
3.3.1	Técnicas	29
3.3.2	Instrumentos	30
3.4.	Técnicas para el procesamiento de la información.....	31
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....		32
4.1.	Análisis de los Resultados.....	32
4.1.1.	Descripción de la variable independiente gestión de las importaciones 32	
4.1.2.	Descripción de la variable rentabilidad operativa.....	36
4.2.	Contrastación de hipótesis.....	40
4.2.1.	Prueba de hipótesis general	40
4.2.2.	Prueba de hipótesis específica 1	41
4.2.3.	Prueba de hipótesis específica 2	42
4.2.4.	Prueba de hipótesis específica 3	43
	Formulación de hipótesis	43
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN		45
5.1.	Discusión.....	45
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		50

6.1. Conclusiones	50
6.2. Recomendaciones	52
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS.....	54
7.1 Fuentes bibliográficas	54
Anexo 01: Matriz de Consistencia	57

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Gestión de las Importaciones.....	24
Tabla 2: Operacionalización de la Variable Rentabilidad Operativa.....	25
Tabla 3: ¿Cómo calificaría la gestión de las importaciones en la empresa?	32
Tabla 4: ¿Cómo calificaría la planificación de las importaciones en la empresa?	33
Tabla 5: ¿Cómo calificaría la aplicación de la logística de las importaciones en la empresa?	34
Tabla 6: ¿Cómo calificaría el control de los costos y gastos de importación en la empresa?	35
Tabla 7: ¿Cómo calificaría el indicador de rentabilidad operativa en la empresa?	36
Tabla 8: ¿Cómo evaluaría el indicador de rentabilidad sobre ventas en la empresa?	37
Tabla 9: ¿Cómo calificaría la gestión del costo de ventas en la empresa?	38
Tabla 10: ¿Cómo calificaría la gestión de los gastos operativos en la empresa?	39
Tabla 11: Correlación entre la Gestión de las Importaciones y la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.	40
Tabla 12: Correlación entre la dimensión planificación de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.	41
Tabla 13: Correlación entre la dimensión logística de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.....	42
Tabla 14: Correlación entre la dimensión costos y gastos de importación y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.....	43

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: ¿Cómo calificaría la gestión de las importaciones en la empresa?.....	32
Figura 2: ¿Cómo calificaría la planificación de las importaciones en la empresa?.....	33
Figura 3: ¿Cómo calificaría la aplicación de la logística de las importaciones en la empresa?.....	34
Figura 4: ¿Cómo calificaría el control de los costos y gastos de importación en la empresa?.....	35
Figura 5: ¿Cómo calificaría el indicador de rentabilidad operativa en la empresa?.....	36
Figura 6: ¿Cómo evaluaría el indicador de rentabilidad sobre ventas en la empresa?	37
Figura 7: ¿Cómo calificaría la gestión del costo de ventas en la empresa?	38
Figura 8: ¿Cómo calificaría la gestión de los gastos operativos en la empresa?.....	39

RESUMEN

Objetivo: Demostrar la manera en que la gestión de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Método: La población estuvo compuesta por 60 personas entre propietarios, funcionarios y trabajadores de la empresa Inversiones Kayser S.A.C. ubicada en el distrito de Lurín, se tomó como muestra la totalidad de personas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, cuyas respuestas estuvieron estructuradas de acuerdo al grado de satisfacción de la escala de Likert, teniendo en consideración las dos variables, gestión de las importaciones y rentabilidad operativa.

Resultados: De acuerdo a los resultados obtenidos a través de las encuestas, el 76.6% de los entrevistados calificó la gestión de las importaciones de la empresa donde labora, en un nivel medio, ya que hay componentes del proceso, tales como la planificación de las importaciones, la logística y el control de los costos y gastos de importación, con deficiencias en cuanto a su aplicación, lo cual genera un impacto negativo en la rentabilidad operativa del negocio. Con la finalidad de contrastar las hipótesis planteadas se utilizó la prueba de correlación estadística R de Spearman.

Conclusión: La principal conclusión es que existe una relación muy significativa entre las variables gestión de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022 ($r_s = 0.887$, $p=0.000$), es decir que, si se desea optimizar la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., se requiere implementar mecanismos que mejoren los procesos de planificación, la logística y el control de los costos y gastos de importación.

Palabras clave: gestión de las importaciones, rentabilidad operativa, planificación de las importaciones, logística de las importaciones, costos y gastos de importación.

ABSTRACT

Objective: Demonstrate the way in which import management influences the operational profitability of the company Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Method: The population consisted of 60 people including owners, officials and workers of the company Inversiones Kayser S.A.C. located in the district of Lurín, the totality of people was taken as a sample, to whom a questionnaire of 30 questions was applied, whose answers were structured according to the degree of satisfaction of the Likert scale, taking into account the two variables, import management and operational profitability.

Results: According to the results obtained through the surveys, 76.6% of the interviewees qualified the import management of the company where they work, at a medium level, since there are components of the process, such as the planning of the imports, logistics and control of import costs and expenses, with deficiencies in terms of its application, which generates a negative impact on the operational profitability of the business. In order to contrast the proposed hypotheses, Spearman's R statistical correlation test was used.

Conclusions: The main conclusion is that there is a very significant relationship between the import management variables and the operating profitability of the company Kayser S.A.C., Lurín, 2022 ($r_s = 0.887$, $p=0.000$), that is, if you want to optimize the operational profitability of the company Kayser S.A.C., it is necessary to implement mechanisms that improve the planning processes, logistics and control of import costs and expenses.

Keywords: import management, operational profitability, import planning, import logistics, import costs and expenses.

INTRODUCCIÓN

Cuando se realiza un análisis de las posibilidades de un país para progresivamente salir del subdesarrollo, mejorando su economía, potenciando sus empresas, generando mayor recaudación fiscal, se le suele dar una importancia sustancial a la actividad exportadora, lo cual no deja de ser verdad, pero no debemos dejar de lado el papel clave que, en la economía de un país, significan las importaciones.

La actividad importadora también contribuye, de sobre manera, al crecimiento y bienestar de la ciudadanía y de las propias empresas. En primer lugar, para los ciudadanos, les brinda la posibilidad de acceder a productos más económicos, de mejor calidad, más eficientes y con mayor variedad, con lo cual se logra que el público consumidor logre un mayor bienestar. En segundo lugar, para las empresas, las importaciones les van a posibilitar acceder a maquinarias, equipos, insumos, tecnología, con la finalidad de ampliar su capacidad productiva, posibilitando mejorar sus procesos productivos y ganando competitividad.

Adicionalmente a esto, pero no menos importante, es que las importaciones en los últimos tiempos han logrado una sustancial relevancia, gracias al desarrollo de las denominadas “cadenas globales de valor”. Esto significa que las empresas fragmentan sus procesos productivos o comerciales entre diversas localizaciones geográficas, con la finalidad de aprovechar las ventajas competitivas de cada una de ellas, con lo cual se logra producir y comercializar de manera más eficiente.

Es el caso de la empresa tomada como unidad de análisis y sobre la cual se ha desarrollado la presente investigación, por estrategia comercial y porque resulta más beneficioso importar los productos, que producirlo en nuestro país, más cuando se tiene una marca posicionada en el mercado. Siendo esto así, lo que implica a continuación es gestionar

las importaciones de manera eficiente, que cada actividad clave esté bien evaluada, analizada y las decisiones les permitan generar valor a la organización.

La presente investigación ha considerado tres factores claves, para gestionar eficientemente las importaciones. En primer lugar, la adecuada planificación de los productos a importar, obviamente en atención a la demanda del consumidor y la capacidad de pago del público objetivo. En segundo lugar, el proceso logístico, es decir actividades como la elección de los productos, cotizaciones, costos asociados de importación, fletes, trámites y otros; deben estar lo suficientemente analizados y coberturados oportunamente, así como contar con el soporte financiero para cumplir con los plazos programados para tener la mercadería en los almacenes de la empresa. En tercer lugar, el control eficiente de los costos y gastos que origina la importación; de este factor dependerá lograr precios competitivos, lo cual a su vez permitirá comercializar con éxito los productos y generando la rentabilidad esperada.

En ese sentido, la aplicación de una gestión eficiente de las importaciones permitirá a la empresa posicionarse, ganar competitividad, logrando índices de rentabilidad que le posibilite escalar en el mercado, pero eso va a depender mucho, de la habilidad y constancia para sostener las políticas, corregir oportunamente los errores que inevitablemente se cometan, y tener la predisposición para adecuarse constantemente a los cambios que el mercado demande.

El presente informe de investigación, en observancia a lo que establece el Reglamento de Grados y títulos vigente, está estructurado de la siguiente manera:

El capítulo I, denominado Planteamiento del Problema, contextualiza y describe el problema de la gestión de las importaciones en la empresa utilizada como unidad de análisis, de manera que permitió definir el problema general y los problemas específicos, así como establecer los objetivos, justificar la investigación y delimitarla de manera adecuada.

El capítulo II, denominado Marco Teórico, cita los resúmenes de algunos trabajos de investigación de autores internacionales y nacionales, relacionados con nuestras variables de estudio, asimismo, se describen las bases teóricas que soportan la investigación, las bases filosóficas, la definición de términos básicos, todo lo cual nos permite plantear las hipótesis de investigación, concluyéndose con el cuadro de operacionalización de las variables.

El capítulo III, denominado Metodología, con el propósito de lograr los objetivos de la investigación, se formula el diseño metodológico, se determina la población y la muestra representativa, se seleccionan las técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como las técnicas para el procesamiento de la información.

En el capítulo IV, denominado Resultados, se presenta a través de tablas y gráficos, la información procesada y recogida a través de los cuestionarios, exponemos la presentación, análisis e interpretación de los resultados, se utilizó para tal efecto el software estadístico SPSS V27.

En el capítulo V, denominado Discusión, confrontamos los resultados obtenidos por la investigación, con los antecedentes mostrados en el marco teórico.

En el capítulo VI, denominado Conclusiones y Recomendaciones, exponemos las conclusiones a las que arribó la presente investigación, así como realizamos las recomendaciones en atención las conclusiones establecidas.

Como fuentes de información, se considera las fuentes bibliográficas, y electrónicas utilizadas en el desarrollo de la investigación.

El Autor

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Uno de los principales signos de nuestros tiempos en materia comercial, es el fenómeno de la globalización de la economía. La liberalización del comercio internacional, la firma de acuerdos o tratados de libre comercio entre países o grupo de países, terminó provocado cambios sustanciales en los procesos de integración, acentuándose el predominio de las economías de los países más industrializados en detrimento de las economías de países en vías de desarrollo, profundizándose las brechas entre algunos países que han logrado un desarrollo económico sustentado en procesos de industrialización y otros que han quedado rezagados, porque se estancaron solo como exportadores de materias primas sin generar valor agregado a sus productos.

Otro rasgo característico del comercio internacional actual es la facilidad para llegar a concretar operaciones, como consecuencia de los avances en materia de tecnología en las comunicaciones, es decir la popularización del uso del internet y su valioso aporte al comercio electrónico. La cada vez más intensiva utilización de las compras vía los canales digitales, aunado al avance en materia de utilización de la banca electrónica, propiciaron cambios significativos en el comercio.

Sin embargo, aún con todos estos avances descritos de manera somera, hay aspectos que en cierta medida provocan problemas para desarrollar con mayor dinamismo el comercio internacional. Los problemas en el transporte, principalmente por el alza constante en el precio de los combustibles, los procesos de subvaluación de las importaciones propiciadas por algunos países, la protección de sus mercados a través de mecanismo de imposición de salvaguardas o subida de aranceles,

implementados por otros países, crean distorsiones que perjudican un comercio internacional más equitativo.

Dentro de este panorama internacional, a nivel de los países de Latinoamérica se comenzaron a activar mecanismos para dinamizar su comercio internacional, aquellos países que habían desarrollado una mejor infraestructura, una gestión más eficiente en su economía logró sacar cierta ventaja, comparativamente en relación a otros países.

De acuerdo a información recogida de la página web de Platanitos (2023):

Kayser, marca de origen norte americano, es una marca de ropa interior y pijamas que comienza sus operaciones en el PERU con dueños propios en el año 2009. En el año 2011 se inauguró nuestra primera tienda directa al público y progresivamente una serie de tiendas a lo largo de todo el Perú, logrando hoy más de 50 tiendas a nivel nacional. (párrafo, 1)

La matriz de la marca se encuentra en Chile, dónde se cuenta con más de 60 tiendas.

Por razones de estrategias productivas, ligadas a un factor determinante como es la estructura de costos, la empresa ubicada en el Perú denominada Kayser S.A.C importa los productos de la casa matriz ubicada en el hermano país de Chile, sin embargo, esto va a generar una serie de inconvenientes propias de una actividad compleja como las importaciones.

La gestión de las importaciones implica el desarrollo de todo un proceso logístico que posibilite que una empresa adquiriente, en su papel de cliente, tenga la oportunidad de seleccionar los productos y realizar todo el trámite para traerlo desde el país donde se produce a otro donde se piensa comercializar. Este proceso, que parece simple, implica el desarrollo sostenido de capacidades para poder gestionar

cada uno de los procesos, de manera que el producto pueda llegar en las mejores condiciones y al menor costo posible, propiciando que el precio al cual se va a ofertar sea competitivo y accesible al cliente.

En ese sentido, el trabajo de investigación ha identificado problemas en algunos de los procesos claves, que al final terminan perjudicando la actividad comercial de la empresa que realiza sus operaciones en el Perú. La selección de los productos que más demanda tienen o pueden tener en el mercado nacional, la calidad de los insumos y del acabado del producto terminado, el costo del producto en puerto de embarque, los costos de seguro y fletes, los costos de desaduanaje el pago de los aranceles a la importación, el flete interno hasta el almacén de la empresa, los costos de almacenamiento interno; generan contratiempos que cotidianamente se tienen que afrontar.

Las estrategias que se adopten en cada etapa del proceso de importación van a incidir de manera directa en la rentabilidad operativa de la empresa. Esto implica ser muy meticulosos en gestionar eficientemente cada una de las fases o trámites descritos en el párrafo anterior. Si esto no se puede concretar, resultará influyendo de manera negativa en el costo del producto, lo cual a su vez terminará encareciendo el precio de venta, perdiéndose competitividad y afectando la rentabilidad operativa de la empresa.

Este constituye el desafío de la empresa materia de análisis, saber afrontar en base a las estrategias más adecuadas, debidamente analizadas, los problemas propios de una actividad cada vez más sofisticada, que requiere una permanente capacitación y actualización, no solo enfocada al conocimiento del mercado nacional, sino teniendo una mirada permanente de cómo se comporta el mercado internacional.

1.2. Problema de investigación

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?

1.2.2 Problemas específicos

¿De qué manera la planificación de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?

¿De qué manera la logística de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?

¿De qué manera los costos y gastos de importación influyen en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Demostrar la manera en que la gestión de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la manera en que la planificación de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Describir la manera en que la logística de las importaciones influye en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Establecer la forma en que los Costos y Gastos de Importación influyen en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

1.4. Justificación de la investigación

Desde el punto de vista metodológico y de contenido, todo trabajo de investigación requiere un análisis previo para determinar si justifica su desarrollo. Esto implica sustentar los motivos que ameritan llevarlo a cabo. En el presente caso, desde diferentes aspectos, creemos que una actividad tan fundamental para el desarrollo del comercio internacional, muy intensivo en la generación de mano de obra directa e indirecta, con un aporte sustancial al desarrollo comercial del país, requiere contar con una empresa que gestione eficientemente todo el proceso, de manera que como resultado final se pueda lograr la rentabilidad operativa planificada.

1.4.1 Justificación teórica

Al respecto, de acuerdo a lo que afirma el investigador Bernal (2013), “en una investigación hay una justificación teórica cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente” (p.106). En consonancia con lo afirmado por el referido autor, las variables gestión de las importaciones y rentabilidad operativa, serán analizadas a profundidad, permitiéndonos una reflexión sobre la importancia que para la economía de un país implica generar términos de intercambio comercial que fomenten un mercado más competitivo, que promueva eficiencias.

1.4.2 Justificación práctica

Volviendo a referenciar al autor Bernal (2013), “una investigación tiene justificación práctica cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo” (p. 106).

Esperamos que la investigación una vez concluida, proponga un modelo alternativo de aplicación para gestionar las importaciones de una manera más eficiente, posibilitando la consecución de la rentabilidad operativa que todo negocio planifica tener para asegurar su sostenibilidad y competitividad.

1.4.3 Justificación metodológica

Desde el punto de vista metodológico, tratándose de un estudio con enfoque cuantitativo, con diseño no experimental y de nivel descriptivo y correlacional, planificamos utilizar los aportes sustanciales de la metodología de la investigación científica, teniendo bien clara la descripción y definición del problema, el establecimiento de los objetivos, la formulación y contrastación de las hipótesis y la determinación de las conclusiones y recomendaciones.

1.4.4 Justificación social

La búsqueda de mejores términos de intercambio comercial entre los países, aprovechando las ventajas competitivas de cada uno, al final deben redundar en beneficio del consumidor final o cliente potencial, ya que va a posibilitar acceder a productos a precios más competitivos. Por otra parte, el tener un comercio muy dinámico, como es el de los textiles, fomenta la

creación de empresas lo que a su vez permite crear empleo formal, con la consiguiente mejora en las condiciones de vida de las personas.

1.5. Delimitaciones del estudio

1.5.1 Delimitación temporal

La presente investigación trabajará con información relativa al ejercicio económico 2022 de la Empresa Inversiones Kayser S.A.C, ubicada en el distrito de Lurín. De acuerdo a la planificación de actividades, se tiene pensado desarrollar la investigación, entre los meses de marzo a julio del 2023.

1.5.2 Delimitación espacial

Se está coordinando visitas a las instalaciones de la empresa Inversiones Kayser S.A.C, con la finalidad de entrevistarnos con personal clave, encargado de tomar las decisiones referentes a la gestión de las importaciones, así como de aspectos de comercialización en el mercado nacional, determinación de costos y precios, manejo de los gastos operativos.

1.5.3 Delimitación conceptual

La investigación tiene adecuadamente identificadas las variables y dimensiones de la investigación, específicamente la relacionada a la gestión de las importaciones y la rentabilidad operativa, nos enfocaremos en analizar los conceptos y definiciones, tratando de entender la problemática y plantear las recomendaciones más pertinentes.

1.6. Viabilidad del estudio

Como fase previa a su desarrollo, se han analizado algunos factores para determinar la viabilidad del trabajo de investigación. En principio, las condiciones para visitar la empresa tomada como unidad de análisis, está asegurada, por ser

actualmente parte de la fuerza laboral y tengo el compromiso, para recoger de manera directa la información del personal especializado.

Con relación a los recursos económicos que se necesitan para elaborar, tanto el proyecto como el desarrollo de la investigación, efectuaremos los esfuerzos correspondientes para afrontar de manera oportuna con los gastos propios que conlleva el trabajo y que están plasmada en el plan de actividades y cuantificadas en el presupuesto que más adelante mostraremos. Se está considerando también, contar con el apoyo de profesionales y técnicos capacitados y con experiencia en la gestión de las importaciones, así como conocedores de la dinámica comercial de una empresa líder en el sector textil como Inversiones Kayser S.A.C.

Basado en estos fundamentos, y recurriendo de acuerdo a lo proyectado, a investigación bibliográfica, ya sea física o virtual, pensamos que podremos cumplir con los objetivos de la investigación. Somos conscientes que en el camino se presentarán inconvenientes, que esperamos con ingenio y esfuerzo podamos superar.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 Investigaciones Internacionales

El investigador Santillán (2020), en la tesis para obtener el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Nacional de Chimborazo - Ecuador, titulada “Costos de Importación y su impacto en la Rentabilidad de la empresa IMPANDI de Importaciones S.A. periodo 2018”, mencionan que el propósito de la investigación fue determinar si los costos de importación de los diferentes procesos de importación afectan la rentabilidad de la empresa tomada como unidad de análisis. Se utilizó el método deductivo y se utilizó como técnica para el recojo de información a la entrevista. Se realizó análisis documental para determinar los costos de importación y la rentabilidad. Dentro de las conclusiones más importantes se determinó que los diversos costos de importación terminan afectando a la rentabilidad de la empresa.

Por otra parte, de acuerdo con lo mencionado por el investigador Muñoz (2020) en la tesis para título profesional de Ingeniero Financiero en la Universidad Técnica de Ambato de Ecuador, cuyo título es “Los costos de importación y la rentabilidad de la empresa EM Electronics de la ciudad de Ambato”, el objetivo del trabajo consistió en analizar los costos de importación por categoría de productos y la rentabilidad de la empresa E.M. Electronics de la ciudad de Ambato. Para ese fin, se realizó una investigación de campo, de nivel descriptiva, correlacional y explicativa. Para el recojo de información se utilizó la técnica de la entrevista, con la utilización del cuestionario como instrumento. Se recogió información documental y se la

utilizó para determinar los valores de importación por categoría de productos adicionándose los costos de importación, de determinó la rentabilidad, así como indicadores como la rotación y la situación anual de la empresa utilizada como unidad de análisis. La principal conclusión que arrojó la investigación es que las salvaguardas sobre los costos de importación terminan afectando de manera sustancial los costos de importación y por ende la rentabilidad del negocio.

2.1.2 Investigaciones Nacionales

Los autores Roque e Inga (2019), en la tesis para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad Nacional de Sa Martín - Tarapoto, titulada “Análisis de los costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Míster Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015”; mencionan que la investigación tuvo como propósito determinar la manera en que los costos de importación inciden en la rentabilidad de la empresa. La investigación es de tipo aplicada, nivel explicativo y se utilizó diseño experimental. El desarrollo de la investigación permitió validar la hipótesis de investigación, acerca de que los costos de importación inciden negativamente en la rentabilidad de la empresa tomada como unidad de análisis.

Por otra parte, la investigadora Ccopa (2020), en su tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales, en la Universidad César Vallejo, intitulada “Gestión logística e importación de telas de las empresas importadoras en el distrito La Victoria, Lima – 2020”, el objetivo fue determinar la relación existente entre a gestión logística e importación de telas de las empresas importadoras en el distrito La Victoria,

Lima. Con ese propósito se realizó una investigación aplicada, de nivel descriptivo-correlacional, con enfoque cuantitativo y diseño no experimental de tipo transversal. La población con la que trabajó la investigación comprendió 41 empresas importadoras de telas de Lima. La conclusión principal fue que existe una relación alta y positiva, determinándose que el éxito de la importación depende en un 84.1% de la eficiencia de la gestión logística.

En esa misma línea de ideas, la autora Ope (2021), en su tesis para obtener el título profesional de Contadora Pública en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, titulada “Impacto de la determinación de costos de importación para mejorar la rentabilidad y su presentación en los estados financieros de la empresa IMPO Sur S.R.L. – 2020”; se propuso como objetivo evaluar el impacto de la determinación de los costos de importación en la presentación de los estados financieros de la empresa. El trabajo es de nivel explicativo, descriptiva y diseño no experimental. Se utilizó un estudio de caso de la empresa tomada como unidad de análisis, se utilizó la técnica de la observación. La principal conclusión es la casi inexistencia de seguimiento a los procesos de importación y asignación de costos a la mercadería, originando, por lo tanto, estados financieros no razonables.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Gestión de las importaciones

Partiendo desde el concepto de que la gestión de las importaciones es un proceso debidamente sistematizando y sumamente importante para una empresa que depende sus actividades productivas o sus labores de

comercialización de insumos, materias primas o productos terminados provenientes del exterior, es necesario definir lo que significa importar.

El verbo importar implica la acción de ingresar de manera legal, de acuerdo al marco jurídico internacional y nacional, mercancías desde el exterior a territorio nacional con la finalidad de usarlo o consumirlo. Esta actividad se genera por varias razones, cuando la producción nacional resulta insuficiente para satisfacer las demandas del mercado nacional, cuando en el mercado nacional no se producen determinados artículos. La actividad importadora es un elemento importante para generar competencia con los productores nacionales, propiciando eficiencia, mejora en la productividad, posibilidad para que el consumidor elija de acuerdo a su capacidad adquisitiva o preferencia.

En razón a su importancia para la actividad comercial y como factor dinamizador de la economía de un país, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) elaboró el documento El ABC del Comercio Exterior - Guía Práctica del Importador, que en su volumen 2, recomienda que las personas naturales o jurídicas que deseen incursionar en la actividad de importación, como pasos previos y en salvaguarda del éxito del proceso, deben tener en cuenta condiciones básicas para desarrollarlo:

- a) Conocer a fondo el mercado interno, con la finalidad de determinar si el producto o servicio va a ser aceptado por el cliente potencial, asegurando la sostenibilidad y retorno de la inversión realizada.
- b) Conocer apropiadamente la información del mercado de origen, características de las empresas proveedoras, calidad de los productos, garantías, existencia de acuerdos o tratados comerciales, aranceles

aplicables con la finalidad de determinar si resulta rentable la operación de importación.

- c) Conocer si el producto a importar contará con las condiciones de infraestructura para su traslado y mantenimiento y si va a ser factible su comercialización sin ningún tipo de restricción en su uso.
- d) Si la actividad importadora permitirá contar con productos o servicios competitivos en calidad y precio
- e) Tener permanente acceso a información suficiente y oportuna que permita tener conocimiento del mercado al cual estará dirigido los bienes o servicios importados, si estos responden a las necesidades del cliente
- f) Realizar un planeamiento de la importación, esto implica estudiar el mercado y la factibilidad económica para la importación del producto.

En base a los factores enunciados, se puede advertir que la gestión de las importaciones es un proceso complejo e integral, que va a implicar un constante seguimiento de las condiciones del mercado y del comercio internacional, que requiere una dinámica de adaptación constante a los cambios que el mismo mercado va propiciando. Más allá de ver a la actividad importadora, como el conocimiento y cumplimiento de trámites burocráticos; se necesita conocer a profundidad el comportamiento de la actividad económica, principalmente de algunos instrumentos de política como el tipo de cambio, la política comercial, la política tributaria, estabilidad en los dispositivos legales, conocimiento del mercado, demanda del consumidor, etc.; solo así estaremos en condiciones de competir y sostenernos en el mercado, con todos los riesgos y vicisitudes que esto implica.

2.2.2 Rentabilidad operativa

Con la finalidad de entender a cabalidad lo que significa la rentabilidad operativa de una empresa, primero es necesario entender el concepto de rentabilidad. Hablar de rentabilidad es referirnos a la capacidad que tiene una persona natural o jurídica de realizar una inversión y obtener beneficios o utilidades superiores a los importes invertidos, en un lapso de tiempo determinado. Este análisis debe ser primordial en el proceso de la planificación de las operaciones, porque es un indicador que nos dice si hemos tomado decisiones acertadas o por el contrario erramos en el proceso.

La rentabilidad se le suele clasificar o categorizar de diferente forma. Rentabilidad económica, es decir la capacidad que tiene un individuo o una organización, de generar beneficios adecuados, tomando como patrón de comparación al total de la inversión realizada. En otras palabras, muestra que tan eficiente ha sido la empresa en la utilización de sus activos, de manera que lo ideal sería invertir lo estrictamente necesario, es decir no tener inversiones ociosas y ser muy productivo.

Un complemento tenemos a la rentabilidad financiera, que viene a ser la capacidad de la empresa de generar beneficios en razón o proporción al aporte realizado por cada socio o accionista. Si tenemos en cuenta, que una empresa puede financiar sus operaciones principalmente de dos formas, a través del endeudamiento con terceros o acreedores y del aporte de los propios dueños del negocio, este indicador lo que pretende es determinar los beneficios que le corresponden a cada inversionista, en proporción al aporte realizado.

Con relación a la rentabilidad operativa, este indicador nos va a mostrar información sumamente importante de la empresa. Conocido es que toda

empresa tiene un objetivo o se crea con una misión, y eso se va a ver reflejada en sus actividades operativas, o directamente vinculadas al giro principal del negocio. Cuando hablamos de rentabilidad operativa, lo que vamos a determinar es producto de las actividades operativas de la empresa, esta está originando beneficios o utilidades suficientes.

El patrón o rubro de referencia serán las ventas netas del negocio, a este rubro se le restará el costo de ventas, con lo cual determinamos la utilidad operativa o margen comercial y a este resultado le restamos los gastos operativos, es decir los que permiten el soporte administrativo y comercial al negocio. El resultado obtenido podrá ser positivo, utilidad operativa, o negativo, pérdida operativa. Obviamente solo si obtenemos un resultado positivo operacional y lo relacionamos con el nivel de las ventas netas, obtendremos la rentabilidad operativa.

Una empresa que no tiene la capacidad de obtener una rentabilidad operativa acorde a los niveles de inversión, al riesgo del negocio y a las situaciones del mercado, lo más probable es que no pueda sostenerse o perdurar por mucho tiempo.

En resumen, las Rentabilidad Operativa terminan siendo un indicador clave para mostrarnos la viabilidad de la organización, por lo tanto, las decisiones en materia de inversión, financiamiento, comercialización, gestión de costos y gastos, tienen que estar pensadas en generar la mayor rentabilidad posible, sin sacrificar calidad y sin que se requiera elevar el precio de venta de manera que termine afectando al cliente, quitándole la competitividad al negocio.

2.3. Bases Filosóficas

En todo trabajo de investigación hay que tener en consideración dos aspectos fundamentales en el proceso de elaboración, el aspecto metodológico, es decir el cumplimiento de los aspectos esenciales que debe tener toda investigación; así como el aspecto temático, es decir el desarrollo de la propuesta de solución relacionado con temas de la profesión contable. No debemos dejar de lado un aspecto que representa el cimiento de todo trabajo de investigación, debe estar asentado en una estructura o base filosófica sólida.

Si bien es cierto, en el presente trabajo se analizarán las dos variables de investigación, denominadas gestión de las importaciones y rentabilidad operativa, hay aspectos más profundos que conllevan a la definición de los principios y valores de la empresa tomada como unidad de análisis. El proceso de gestión de las importaciones implica actuar con probidad, declarar verazmente los que se está importando y el valor real del producto, cumplir con el pago de los aranceles que correspondan, y ofertar productos que reúnan estándares de calidad de manera que el cliente quede satisfecho con la compra. El éxito de una organización empresarial, no solo implica realizar una buena gestión productiva y comercial, sino, sobre todo tener una buena reputación para con los acreedores, proveedores, clientes, colaboradores.

Todos estos valores y seguramente otros complementarios, requieren una manera de pensar y actuar de los actores involucrados en la toma de decisiones y en la ejecución de las políticas, tanto los propietarios, así como socios y trabajadores tienen que tener interiorizados estos valores, porque son el soporte que va a permitir solidificar las estructuras de la organización y les va a permitir una mejor predisposición para enfrentar los retos que el mercado les exige.

2.4. Definición de términos básicos

a) Planificación de las importaciones

El proceso de importación de mercancías requiere actuar con el mayor cuidado y con más rigor del que uno pudiera imaginarse. A esta actividad no se le puede tratar como una simple compra del exterior. En realidad, la compra solo es la última fase del proceso y no es sino el producto o la consecuencia de una serie de decisiones previas, que van desde la fabricación del producto hasta su posterior entrega al destinatario final, en este caso el cliente.

En razón de la importancia que reviste la transacción, tanto para el exportador (vendedor) como para el importador (comprador), es necesario planificar adecuadamente el proceso en forma integral, esto implica entre otros aspectos:

- Evaluar rigurosamente los requisitos que exige la normatividad de los países intervinientes, tanto del exportador como del importador.
- Obtener información de fuente fidedigna, del mercado de origen del producto, de los potenciales proveedores, países productores, comercializadores, variedades, precios, estándar de calidad, etc.
- Analizar los costos de la importación
- Analizar los factores de riesgo que conlleva importar los productos
- Realizar un estudio de la forma de financiar la importación
- Analizar la posibilidad de contratar empresas del exterior para la producción a pedido de los bienes o servicios y luego realizar la importación
- Establecer y requerir estándares de calidad

- Definir la relación contractual con los proveedores de manera que asegure la entrega y por ende los objetivos de la oferta
- Definir requerimientos de envase, empaque y embalaje
- Definir el almacenamiento más adecuado del producto a importar, de manera que no se encarezca el producto y llegue en las condiciones idóneas al cliente

b) Logística de las importaciones

Se denomina logística de las importaciones a la coordinación de procesos que van a involucrar o comprometer al proveedor, características técnicas del producto, peso de los paquetes, regulaciones aplicables tanto en el país de origen como en el país de destino, obligaciones que debe asumir el cliente, procesos de aduanaje y desaduanaje y traslado hasta el destino final.

Como puede advertirse, son procesos complejos y de diferente naturaleza, en realidad resultan siendo actividades transversales, por lo tanto, si se quiere lograr importaciones que respondan a los objetivos empresariales, es menester que el proceso desde un comienzo se planifique adecuadamente y sea todo lo riguroso, en cada fase o actividad, solo si se cumplen estos requerimientos, tendremos un alto grado de probabilidad de que se cumplan los objetivos.

c) Costos y Gastos de Importación

La importación de productos, siendo como hemos visto en los puntos anteriores, un proceso complejo, demanda asumir una serie de costos y gastos en ciertas etapas. Costos evidenciables los vamos a tener en el precio original de la compra, sin embargo, el proceso requiere adicionar gastos tales como flete, seguro de la carga, derechos arancelarios y otros impuestos que gravan

la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana; en resumen, al costo original de la mercancía se le debe sumar todos aquellos gastos en que se incurre hasta poner los bienes en el almacén de destino, listo para su utilización, ya sea como materia prima o como mercadería.

En el proceso hemos mencionados los costos evidenciables o contabilizables, los cuales generan evidencia a través de documentos fuentes, sin embargo hay otros gastos adicionales, que podríamos denominar ocultos, tales como los que se incurren en la tramitación de los pedidos con proveedores, el tiempo que demanda realizar coordinaciones, llenar documentos, revisar contratos; así como los referentes a la administración propia de la operación de importación; muchas veces no están contabilizados, pero sin embargo generan cargos adicionales, que es menester considerar a efectos de costear adecuadamente el producto, para de esa forma determinar si resulta rentable realizar la importación, o si por el contrario, se debe buscar alternativas que favorezcan la labor operativa y comercial del negocio.

d) Rentabilidad sobre ventas

En razón a que la variable dependiente de la presente investigación es la rentabilidad operativa, este concepto centraliza la parte medular de todo negocio, es decir la razón de ser, el objetivo de la organización. Analicemos el proceso a seguir para poder determinarlo. A las ventas netas le restamos el costo de ventas, producto de lo cual obtendremos el margen comercial o utilidad bruta.

$$\textit{Utilidad Bruta} = \textit{Ventas Netas} - \textit{Costo de Ventas}$$

A este resultado le quitamos los gastos administrativos y de ventas, es decir los gastos operativos, con lo cual habremos determinado la utilidad o pérdida operativa del negocio.

$$\textit{Utilidad (Pérdida Operativa)} = \textit{Utilidad Bruta} - \textit{Gastos Operativos}$$

Si relacionamos o dividimos este resultado entre las ventas netas, y lo expresamos porcentualmente, estaremos determinando la rentabilidad operativa del negocio.

$$\textit{Rentabilidad Operativa sobre Ventas} = \frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Ventas Netas}} \times 100\%$$

Habiendo mostrado el proceso para determinar este indicador, debemos ponderar la importancia de utilizarlo para gestionar y direccionar los objetivos empresariales, ya que nos va a permitir evaluar la eficiencia en los procesos operativos de la empresa, es decir nos revela si la empresa es capaz de convertir las ventas en beneficios para los inversionistas. Lo ideal es lograr que este porcentaje sea el más alto posible, sin restarle calidad a los productos ofertados ni poner precios que le resten competitividad al negocio.

Si una empresa no es capaz de sostener porcentajes apropiados de rentabilidad sobre ventas, su permanencia en el mercado estaría peligrando, porque revelaría que operativamente el negocio no está lo suficientemente estructurado o que su modelo de negocio no está funcionando. En razón de lo cual, o se rediseñan proceso, previo análisis de la estructura comercial, de costos y gastos o se tiene que reconvertir a la empresa, esto en procura de salvaguardar la inversión de los accionistas.

e) Gestión del costo de ventas

El costo de ventas, al ser un componente esencial del componente operativo de un negocio, es necesario gestionarlo de la manera más eficiente, implica establecer todos los controles necesarios relacionados con los componentes que me permiten determinar el costo de ventas real. En empresas comerciales, este es un proceso relativamente sencillo, implica considerar en el costo del producto, los gastos adicionales que se hayan incurrido hasta poner a disposición y listo para la venta el producto, se debe de tener en cuenta, además, la variación de los inventarios inicial y final de la mercadería.

En empresas manufactureras o industriales, establecer el costo de ventas, si es una tarea más complicada, implica en primer lugar diseñar un sistema que permita determinar el costo de fabricación del producto. Al costo de fabricación se le debe sumar el inventario inicial de productos en proceso y restar el correspondiente inventario final; de esta forma determinados el costo de producción del ejercicio. Para determinar el costo de ventas al costo de producción le debemos sumar el inventario inicial de productos terminados y restar el final; de esta manera habremos obtenido el costo de ventas.

El calcular adecuadamente el costo de ventas, permitirá determinar el precio al que debemos vender el producto, determinándose si este resulta rentable, es decir genera beneficios al negocio. Sino se establecen procedimientos técnicos, sistematizados que permitan esta determinación, probablemente la empresa esté determinando el precio de sus productos en base a proyecciones empíricas, con lo cual podría estar subvaluando el precio o sobre estimándolo, en el primer caso propiciará problemas graves para la

sostenibilidad del negocio y en el otro caso le estaría restando posibilidades de competir en el mercado.

f) Gestión de los gastos operativos

Tan importante como diseñar procedimientos para controlar y determinar apropiadamente el costo de ventas, es el de gestionar con el mayor rigor y seriedad, los gastos operativos. La teoría para gestionar eficientemente las empresas recomienda no descuidar ningún aspecto o componente de la estructura empresarial, tanto de los que generan ingresos, para potenciarlos y sostenerlos, como los que generan costos y gastos, para tratar de reducirlos o controlarlos. De esta manera se propiciará productividad y eficiencia en el manejo de las operaciones.

Los gastos operativos están constituidos por aquellos conceptos ligados a la función administrativa y de comercialización que permiten darle soporte al negocio. En ocasiones, se pone mucho énfasis en controlar los rubros componentes del costo de ventas, descuidándose los relacionados con las labores de soporte. En ese sentido, urge trabajar con indicadores o métricas que determinen los porcentajes máximos aceptables de gastos administrativos y de ventas que está dispuesto a tolerarse en la empresa, y que deben estar en relación al nivel de ventas; con la finalidad de establecer patrones de referencia del que no se puede salir, salvo que haya factores que lo justifiquen

2.5. Hipótesis de investigación

2.5.1 Hipótesis General:

La gestión de las importaciones influye significativamente en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

2.5.2 Hipótesis Específicas:

La planificación de las importaciones influye significativamente en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

La logística de las importaciones influye significativamente en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Los costos y gastos de importación influyen significativamente en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

2.6. Operacionalización de variables

2.6.1 Variable 1: Gestión de las Importaciones

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Gestión de las Importaciones

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y Valores	Niveles y Rangos	Instrumentos	Informantes
Planificación de las Importaciones	Evaluación de mercados	1 al 5	Nunca (1)	Bajo 15 a 35	Cuestionario tipo escala Likert.	Propietarios, funcionarios y servidores de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.
	Oferta de productos					
	Selección de productos a importar					
Logística de las Importaciones	Estrategias de importación	6 al 10	Casi nunca (2)	Regular 36 a 55		
	Selección de operadores de comercio					
	Transporte y almacenamiento de productos					
Costos y Gastos de Importación	Costo del producto	11 al 15	Casi siempre (4)	Alta 56 a 75		
	Costos de importación					
	Gastos administrativos					
			Siempre (5)			

2.6.2 Variable 2: Rentabilidad Operativa

Tabla 2: Operacionalización de la Variable Rentabilidad Operativa

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y Valores	Niveles	Rangos	Informantes
Rentabilidad sobre ventas	Margen de utilidad bruta	1 al 5	Nunca (1) Casi nunca (2)	Bajo 15 a 35	Cuestionario tipo escala Likert.	Propietarios, funcionarios y servidores de la empresa
	Rotación de las ventas					
	Margen de utilidad neta					
Gestión del costo de ventas	Rotación de las ventas	6 al 10	A veces (3) Casi siempre (4)	Regular 36 a 55		Inversiones Kayser S.A.C.,
	Rotación de los inventarios					
	Optimización de Costos					
Gestión de los gastos operativos	Niveles de eficiencia operativa	11 al 15	Siempre (5)	Alta 56 a 75		Lurín, 2022.
	Margen Operativo					
	Desempeño operativo					

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

De acuerdo a lo mencionado por Christensen citado por Bernal (2010), “el diseño metodológico es un plan o estrategia concebida para dar respuesta al problema y alcanzar los objetivos de investigación” (p. 26). Debe precisarse, que esto va a permitir dar respuesta a la pregunta de investigación, así como contrastar la hipótesis.

Esto significa, que el establecimiento de un adecuado diseño metodológico, propiciará mejores posibilidades de que la investigación se conduzca de una manera eficiente y se puedan lograr los objetivos establecidos. Vale la pena indicar, que el diseño va a depender de factores inherentes a la naturaleza del estudio.

3.1.1 Tipo de Investigación

De acuerdo a la planificación de la investigación, y en mérito a que el propósito de ella, no es ser aplicada a una realidad concreta, sino por el contrario, busca generar una propuesta o modelo a partir de la forma como se viene aplicando la gestión de las importaciones y la incidencia que va a tener en la rentabilidad operativa de la empresa seleccionada como unidad de análisis; podemos tipificar o clasificar a la investigación de básica o pura.

Si bien es cierto, no es propósito inmediato de que el trabajo de investigación se aplique a una realidad concreta, si pretendemos que las conclusiones y recomendaciones que se obtengan sirvan para mejorar o solucionar los problemas encontrados.

3.1.2 Enfoque

En cumplimiento a los propósitos de la investigación, se utilizará un enfoque cuantitativo. De acuerdo a lo que manifiesta Hernández-Sampieri & Mendoza (2018), “el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para

probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4). Esto significa, que las variables de investigación serán medidas utilizando bases numéricas, de manera que puedan ser procesadas estadísticamente. En ese sentido, es necesario categorizar las variables, cuando estas tienen características cualitativas, ya que de otra manera no se le podría realizar o aplicar una estadística descriptiva ni menos procesarlas.

Asimismo, la investigación la categorizamos como no experimental: en razón a que la información a estudiar se recopila tal como se viene presentando en un momento determinado en la realidad, es decir sin manipularla.

De acuerdo al momento en el que se recogerá la información, o la data recopilada, la investigación es de tipo transversal, ya que se trabajará con datos del ejercicio 2022 y serán medidos en un solo momento.

3.1.3 Nivel de Investigación

Consideramos que la presente investigación se enmarca dentro del denominado nivel descriptivo y correlacional. De acuerdo a expertos en metodología de la investigación, y citamos a Bernal (2013) “en tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías, etcétera, pero no se dan explicaciones o razones de las situaciones, los hechos, los fenómenos” (p.113).

De acuerdo a lo que afirma el autor, este tipo de investigación se caracteriza, entre otros aspectos, porque se seleccionan los aspectos más significativos que caracterizan al objeto de estudio. En el estudio a desarrollar

revisaremos información relacionada a la unidad de análisis, así como complementaremos o cotejaremos los datos con información del personal que trabaja en la empresa.

Por otra parte, la investigación la definimos de tipo correlacional, en razón a que lo que se pretende es determinar de qué manera se relaciona la variable independiente gestión de las importaciones con la variable dependiente rentabilidad operativa, de la empresa utilizada como unidad de análisis.

3.1.4 Método de Investigación

De acuerdo a lo que manifiesta Bernal (2013), “los métodos de investigación son las estrategias, procesos o técnicas utilizadas en la recolección de datos o de evidencias para el análisis, con el fin de descubrir información nueva o crear un mejor entendimiento sobre algún tema” (p. 111).

La selección del método de investigación, más pertinente nos ayudará a conseguir los objetivos planteados, para el presente caso se utilizará la hipotética-deductiva.

3.2. Población y muestra:

3.2.1 Población:

El autor Arias (2016) al referirse a la población manifiesta que “es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p. 81). En el presente trabajo de investigación se tiene previsto trabajar con una población de 60 personas entre propietarios, funcionarios y trabajadores de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., tomada como unidad de análisis.

3.2.2 Muestra

En la medida que la población comprende un número reducido de personas que nos pueden proporcionar información relevante para los propósitos de la investigación, se tiene previsto trabajar con toda la población, es decir la muestra estará conformada por las 60 personas entre propietarios, funcionarios y trabajadores de la empresa Inversiones Kayser S.A.C.

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Técnicas

De acuerdo a lo que manifiesta Arias (2016), “se entenderá por técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos e información” (p. 67). En el desarrollo de la investigación se utilizará como técnica de recopilación de información a la encuesta y complementariamente el análisis documental.

a) La encuesta

De acuerdo a lo manifestado por el autor Arias (2016), “se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular, en un momento único” (p. 72). Las encuestas se utilizan mucho para investigaciones descriptivas, con la finalidad de estructurarlas convenientemente, se requiere previamente definir las preguntas a realizar, las personas a quienes se le van a encuestar y la manera en que se van a valorar las respuestas que se obtengan. Necesitan de un instrumento para su ejecución, en este caso se utilizará el cuestionario.

b) El análisis documental

En la medida que será necesario revisar documentación generada en la empresa seleccionada como unidad de análisis, esta técnica nos permitirá trabajar con la fuente primaria o principal, esto nos permitirá lograr directamente la fehaciencia, evitando la distorsión en el proceso de investigación, evitando las dudas o ambigüedades.

3.3.2 Instrumentos

a) Cuestionario

Según lo que manifiesta el autor Bernal (2013), “el cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación” (p.250). En la medida que la técnica de investigación seleccionada, en este caso, la encuesta, necesita de un instrumento para operativizarla, se utilizará el cuestionario.

Con la finalidad de cubrir los propósitos de la investigación, en realidad se diseñará dos cuestionarios, uno conteniendo preguntas referentes a la variable independiente y sus correspondientes dimensiones e indicadores, y otro conteniendo preguntas referidas a la variable dependiente y las dimensiones que la conforman.

Se estructurarán las preguntas de una manera objetiva, utilizando la escala de satisfacción de Likert, con la finalidad de facilitar las respuestas de los entrevistados y el procesamiento de la información

b) Fichas textuales.

Con relación a la ficha de registro documental, Arias y otros (2022) afirman que “permite recolectar datos e información de las fuentes que

se están consultando, las fichas se elaboran y diseñan teniendo en cuenta la información que se desea obtener para el estudio; es decir, no existe un modelo estable” (p. 84). Par el presente trabajo, este instrumento nos permitirá codificar y ordenar la información que estimamos pertinente.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

En la medida que se tiene planificado utilizar las técnicas de la encuesta y el análisis documental, y apoyándonos en instrumentos como el cuestionario y la ficha de registro documental; recopilada la información, se procederá a la tabulación de los resultados con la ayuda del software MS Excel 2019, lo cual nos permitirá analizar e interpretar los resultados. Para la elaboración de tablas de frecuencias bidimensionales, cuadros y gráficos estadísticos, se utilizará el software SPSS versión 25.0.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis de los Resultados

4.1.1. Descripción de la variable independiente gestión de las importaciones

Tabla 3: ¿Cómo calificaría la gestión de las importaciones en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión de las Importaciones – Baja	13	21,7	21,7
	Gestión de las Importaciones – Media	46	76,6	98,3
	Gestión de las Importaciones – Alta	1	1,7	100,0
	Total	60	100,00	

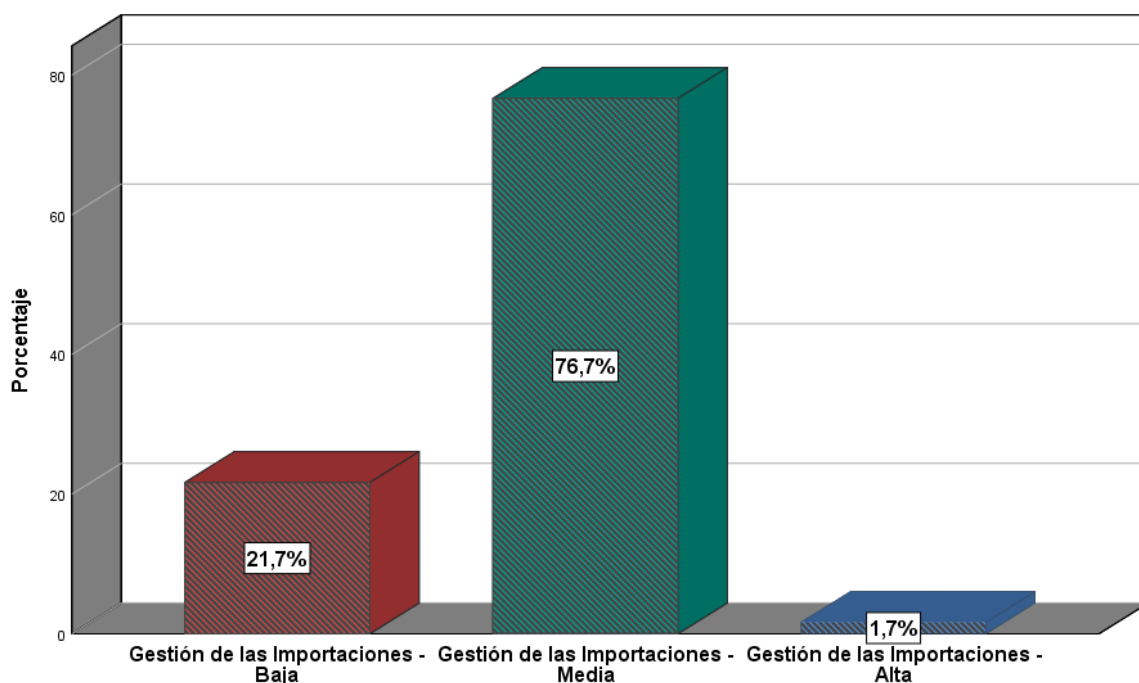


Figura 1: ¿Cómo calificaría la gestión de las importaciones en la empresa?

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura respectiva, ante el requerimiento para que el trabajador evalúe la gestión de las importaciones en la empresa tomada como unidad de análisis, en forma mayoritaria el 76,7% (43 encuestados) lo calificaron de un nivel medio, en tanto que un 21,7% (13 encuestados) lo catalogaron de nivel bajo. Solo el 1,7% (1 encuestado) respondió que el nivel es alto. Se puede apreciar que mayoritariamente califican a la gestión solo de

regular, esto implica que hay procesos o actividades que no se están llevando a cabo como debería ser, lo cual va a incidir en el logro de objetivos de la empresa.

a. Dimensión: Planificación de las importaciones

Tabla 4: ¿Cómo calificaría la planificación de las importaciones en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Planificación de las importaciones - Bajo	12	20,0	20,0
	Planificación de las importaciones – Medio	46	76,7	96,7
	Planificación de las importaciones - Alto	2	3,3	100,0
	Total	60	100,0	

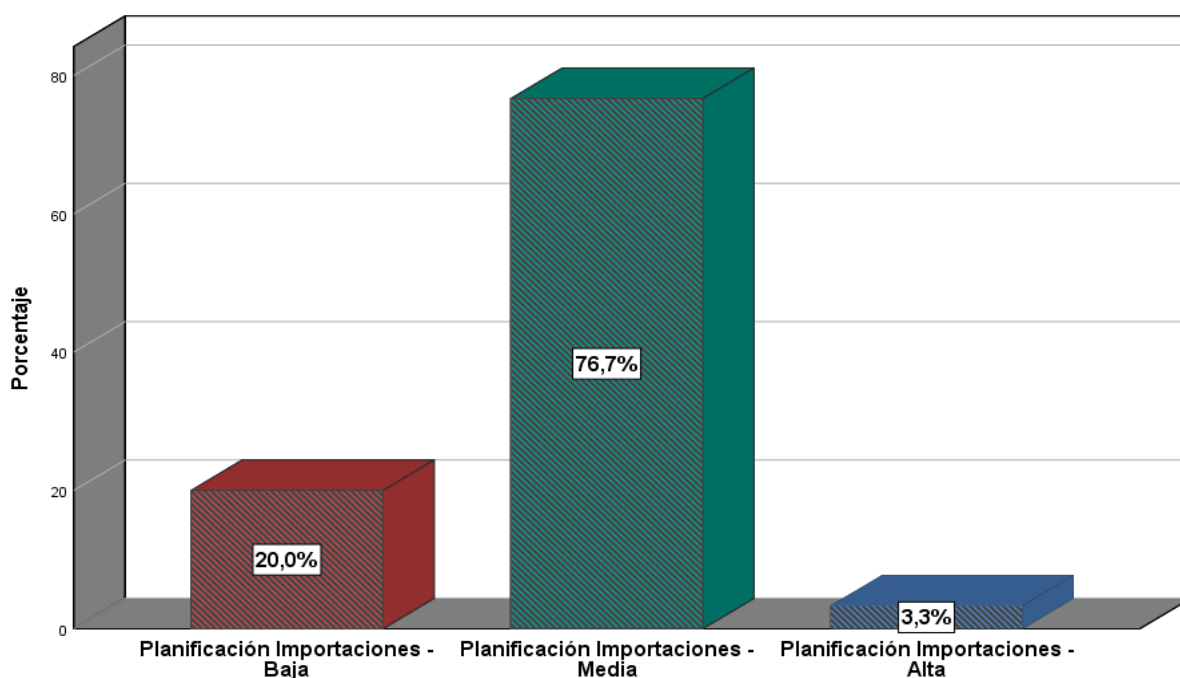


Figura 2: ¿Cómo calificaría la planificación de las importaciones en la empresa?

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura respectiva, ante el requerimiento para que el trabajador opine sobre la manera como se planifican las importaciones en la empresa tomada como unidad de análisis, en forma mayoritaria el 76,7% (43 encuestados) lo calificaron de un nivel medio, en tanto que un 20,0% (12 encuestados) lo catalogaron de nivel bajo. Solo el 3,3% (2 encuestados) respondieron que el nivel es alto. Al respecto que mayoritariamente los entrevistados

califican el proceso de planificación de las importaciones solo de nivel regular, esto implica que esta actividad clave, no se está ejecutando con el cuidado y la prolijidad que su importancia amerita, lo cual va a incidir en el logro de objetivos de la empresa.

b. Dimensión: Logística de las importaciones

Tabla 5: *¿Cómo calificaría la aplicación de la logística de las importaciones en la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Logística de las importaciones – Bajo	9	15,0	15,0
	Logística de las importaciones – Medio	48	80,0	95,0
	Logística de las importaciones – Alto	3	5,0	100,0
	Total	60	100,0	

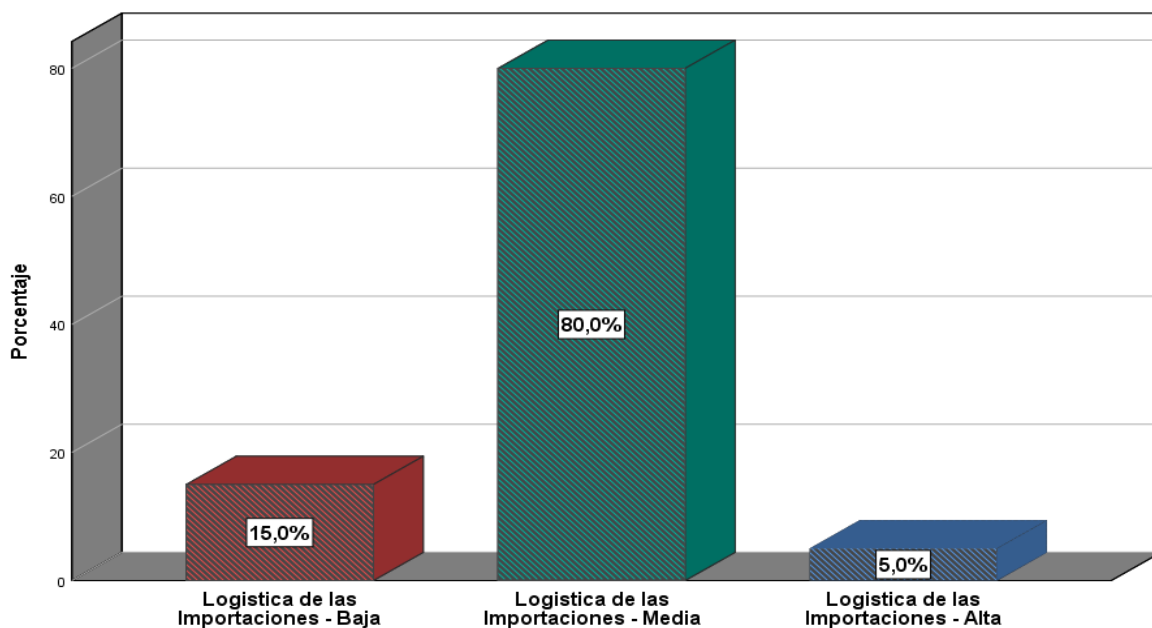


Figura 3: *¿Cómo calificaría la aplicación de la logística de las importaciones en la empresa?*

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura correspondiente, ante el requerimiento para que el trabajador evalúe la aplicación de la logística de las importaciones en la empresa, en forma mayoritaria el 80,0% (48 encuestados) lo calificaron de un nivel medio, en tanto que un 15,0% (9 encuestados) lo catalogaron de nivel bajo. Solo el 5,0% (3 encuestados) respondieron que el nivel es alto. Siguiendo la misma tónica de los resultados

anteriores mayoritariamente califican al proceso logístico solo de regular, esto implica que hay procesos o actividades claves, muy sensibles dentro de la cadena de suministros que no se están llevando a cabo de manera eficiente, lo cual va a incidir en la rentabilidad de la empresa.

c. Dimensión: Costos y gastos de importación

Tabla 6: *¿Cómo calificaría el control de los costos y gastos de importación en la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Costos y gastos de importación – Bajo	14	23,3	23,3
	Costos y gastos de importación – Medio	43	71,7	95,0
	Costos y gastos de importación – Alto	3	5,0	100,0
	Total	60	100,0	

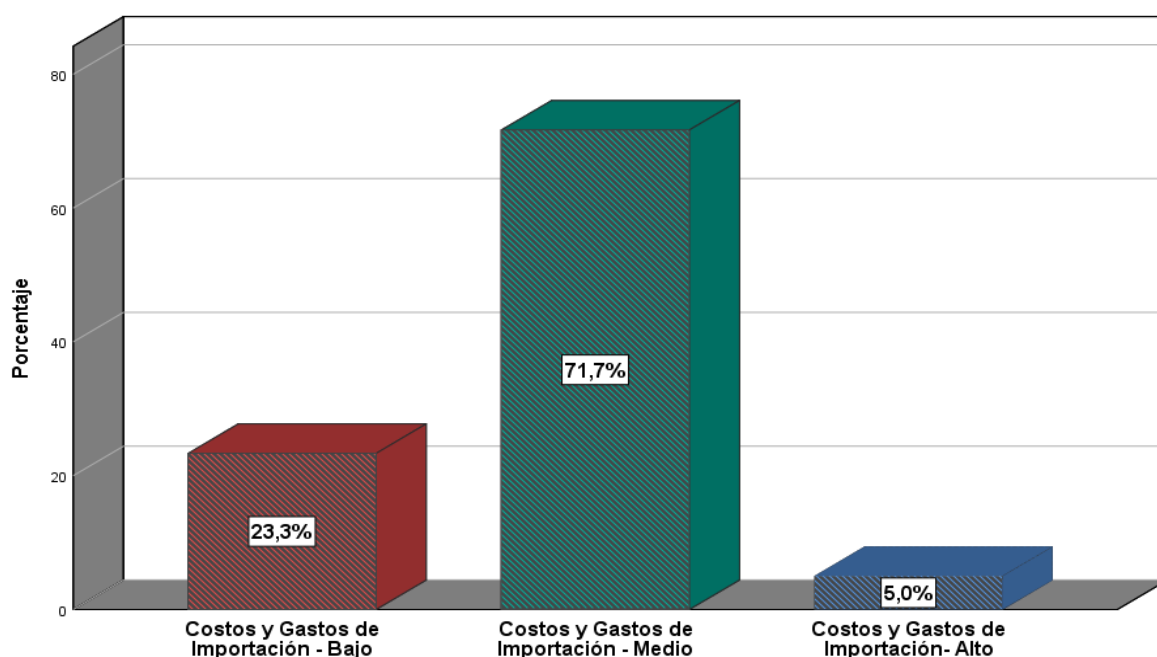


Figura 4: *¿Cómo calificaría el control de los costos y gastos de importación en la empresa?*

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura correspondiente, ante el requerimiento para que el trabajador opine acerca de la manera como se controlan los costos y gastos de importación en la empresa, en forma mayoritaria el 71,7% (43 encuestados) lo calificaron de un nivel medio, en tanto que un 23,3% (14 encuestados) lo catalogaron de nivel bajo. Solo el 5,0% (3 encuestados) respondió que el nivel es alto. Se puede apreciar

que mayoritariamente mencionan que el control de los costos y gastos de importación es regular, al respecto esto es un aspecto importante que requiere que la empresa tome las medidas correctivas, ya que impactan negativamente en la rentabilidad de la organización.

4.1.2. Descripción de la variable rentabilidad operativa

Tabla 7: ¿Cómo calificaría el indicador de rentabilidad operativa en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Rentabilidad operativa – Media	30	50,0	50,0
Rentabilidad operativa - Alta	30	50,0	100,00
Total	60	100,00	

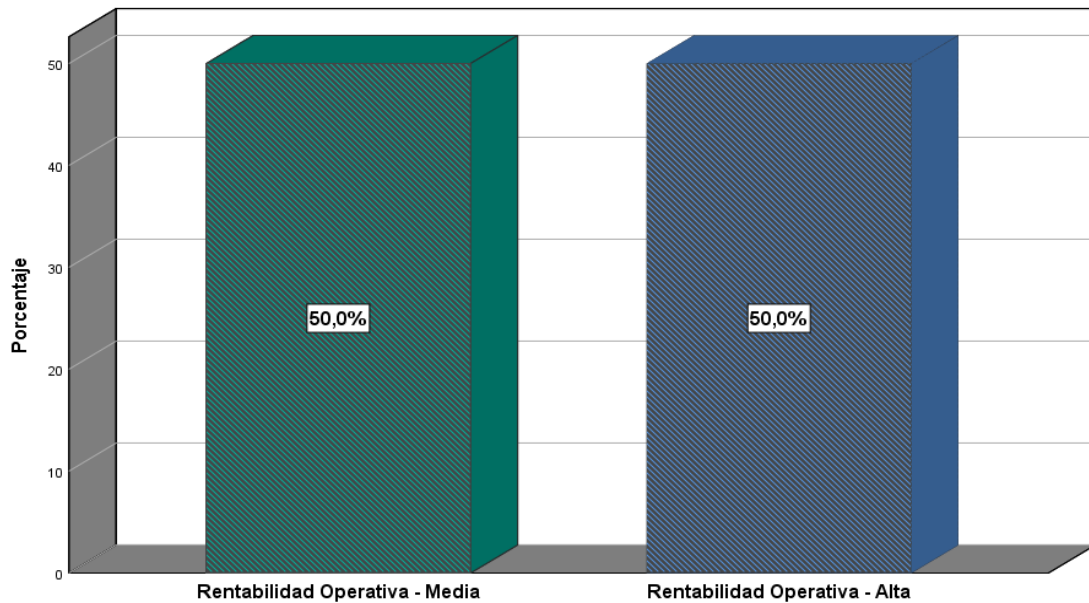


Figura 5: ¿Cómo calificaría el indicador de rentabilidad operativa en la empresa?

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura respectiva, ante el requerimiento para que el trabajador opine sobre los índices de rentabilidad de la empresa donde labora, llama la atención que el 50,0% (30 encuestados) lo calificaron de un nivel medio, en tanto que el otro 50,0% (30 encuestados) lo catalogaron de nivel alto. Hay muchas interpretaciones al respecto, pero vale indicar que a pesar de que no se está trabajando de manera eficiente algunos procesos claves del negocio, la rentabilidad de la empresa es de regular hacia arriba, lo cual revela el alto potencial de mejora que tiene el negocio.

a. Dimensión: Rentabilidad sobre ventas

Tabla 8: ¿Cómo evaluaría el indicador de rentabilidad sobre ventas en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Rentabilidad económica – Baja	1	1,7	1,7
	Rentabilidad económica – Media	25	41,6	43,3
	Rentabilidad económica – Alta	34	56,7	100,0
	Total	60	100,0	

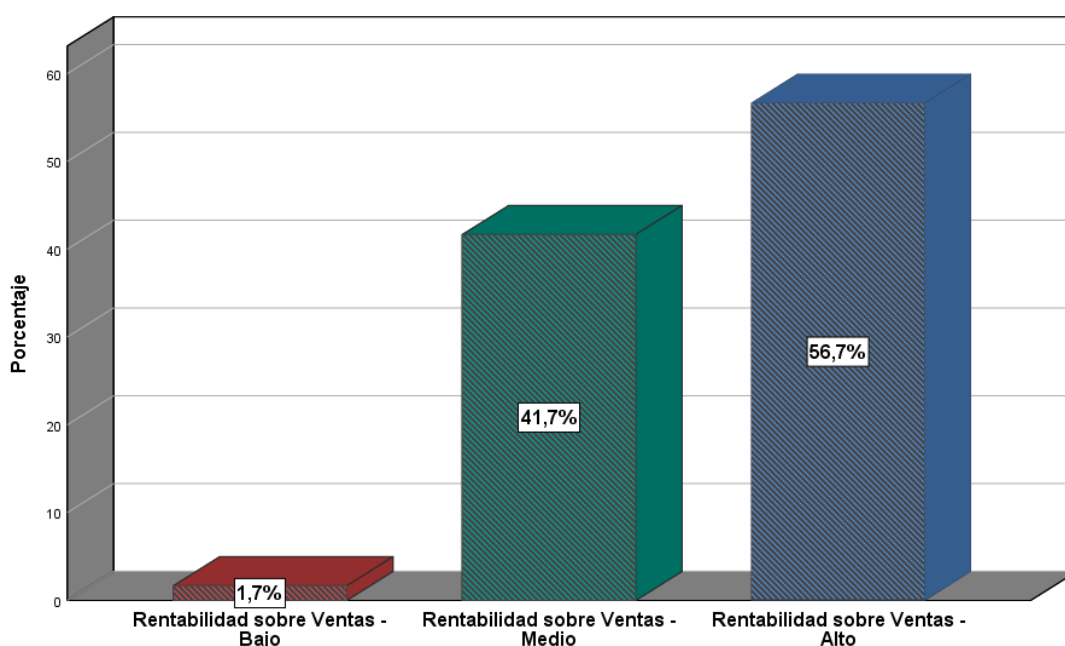


Figura 6: ¿Cómo evaluaría el indicador de rentabilidad sobre ventas en la empresa?

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura correspondiente, ante el requerimiento para que el trabajador opine sobre el índice de rentabilidad sobre ventas de la empresa donde labora, en forma mayoritaria el 56,7% (34 encuestados) lo calificaron de un nivel alto, en tanto que un 41,7% (25 encuestados) lo catalogaron de nivel medio. Solo el 1,7% (1 encuestado) respondió que el nivel es bajo. Este indicador clave nos revela que la empresa se encuentra bien posicionada desde el punto de vista comercial, es decir que en términos generales el negocio le viene produciendo buenos indicadores de rentabilidad tomando como referencia los volúmenes de venta; lo cual permite proyectar posibilidades expectantes de crecimiento y sostenibilidad de la organización.

b. Dimensión: Gestión del costo de ventas

Tabla 9: ¿Cómo calificaría la gestión del costo de ventas en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Gestión del costo de ventas – Bajo	1	1,7	1,7
Gestión del costo de ventas – Medio	28	46,6	48,3
Gestión del costo de ventas – Alto	31	51,7	100,0
Total	60	100,00	

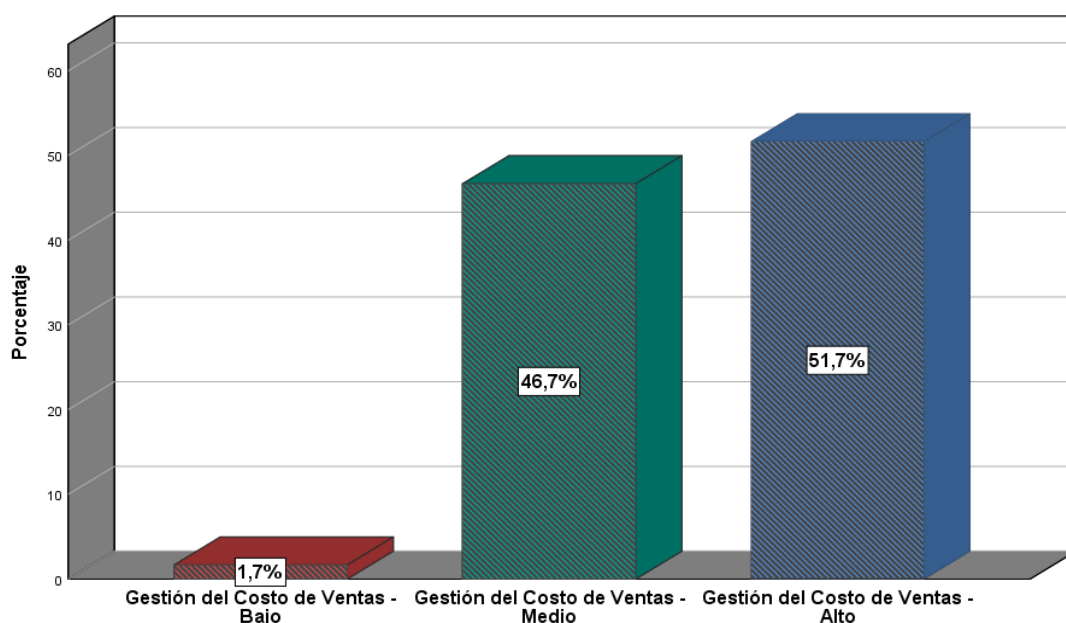


Figura 7: ¿Cómo calificaría la gestión del costo de ventas en la empresa?

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura respectiva, ante el requerimiento para que el trabajador opine la manera como se viene gestionando el costo de ventas en la empresa donde labora, en forma mayoritaria el 51,7% (31 encuestados) lo calificaron de un nivel alto, en tanto que un 46,7% (28 encuestados) lo catalogaron de nivel medio. Solo el 1,7% (1 encuestado) respondió que el nivel es bajo. Los resultados nos revelan que el costo de ventas, es decir el precio de compra de la mercadería, más todos los costos asociados a ella, en líneas generales se vienen gestionando de manera aceptable, pero con posibilidades de mejorarse, con lo cual estaríamos viendo un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa.

c. Dimensión: Gestión de los gastos operativos

Tabla 10: ¿Cómo calificaría la gestión de los gastos operativos en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión de los gastos operativos – Medio	18	30,0	30,0
	Gestión de los gastos operativos – Alto	42	70,0	100,0
	Total	60	100,00	

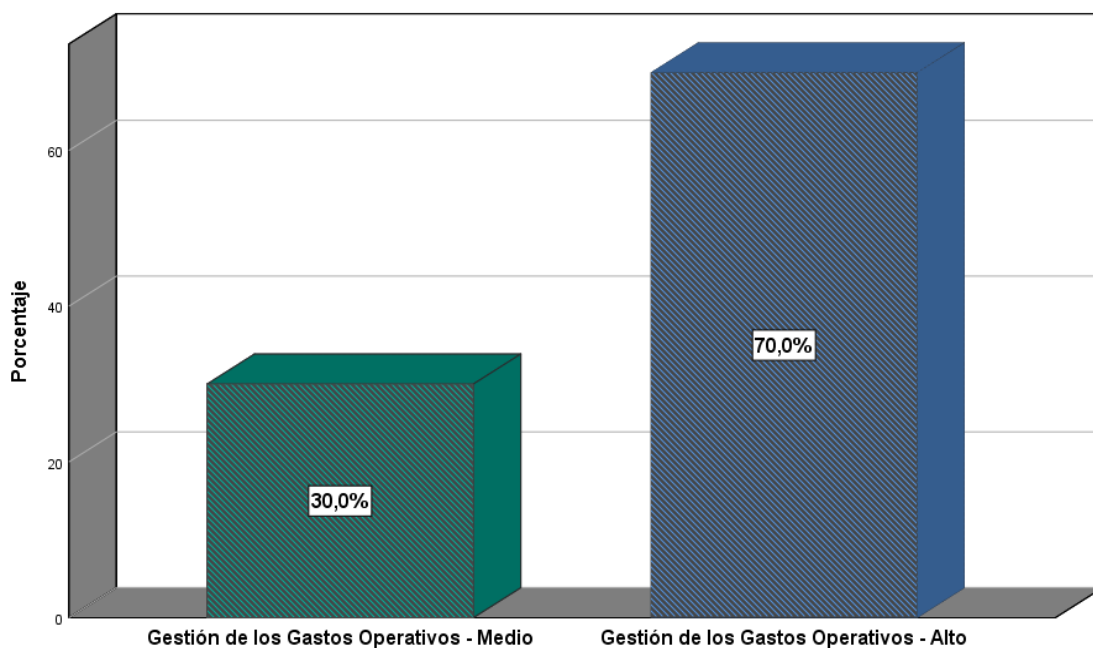


Figura 8: ¿Cómo calificaría la gestión de los gastos operativos en la empresa?

De acuerdo a lo que se muestra en la tabla y figura respectiva, ante el requerimiento para que el trabajador opine la manera como se viene gestionando los gastos operativos en la empresa donde labora, en forma mayoritaria el 70,0% (42 encuestados) lo calificaron de un nivel alto, en tanto que un 30,0% (18 encuestados) lo catalogaron de nivel medio. Los resultados nos revelan que la empresa viene gestionando aceptablemente tanto los gastos administrativos como los de comercialización, existen aspectos que deben mejorarse, con lo cual estaríamos viendo un impacto positivo y mejorando la rentabilidad de la empresa.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.2.1. Prueba de hipótesis general

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la gestión de las importaciones y la rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Ha: Existe influencia significativa entre la gestión de las importaciones y la rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 11: *Correlación entre la Gestión de las Importaciones y la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.*

			Gestión de las importaciones	Rentabilidad operativa
Rho de Spearman	Gestión de las Importaciones	Coefficiente de correlación	1,000	,876**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	60	60
	Rentabilidad Operativa	Coefficiente de correlación	,876**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 11, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la variable gestión de las importaciones y la variable rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022 ($r_s = 0.876$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la variable gestión de las importaciones y la variable rentabilidad operativa.

4.2.2. Prueba de hipótesis específica 1

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión planificación de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión planificación de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 12: *Correlación entre la dimensión planificación de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.*

		Planificación de las importaciones	Rentabilidad Operativa	
Rho de Spearman	Planificación de las importaciones	Coeficiente de correlación	1,000	,788**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	60	60
	Rentabilidad Operativa	Coeficiente de correlación	,788**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 12, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión planificación de las importaciones y la variable rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022 ($r_s = 0.788$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la dimensión planificación de las importaciones y la variable rentabilidad operativa.

4.2.3. Prueba de hipótesis específica 2

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión logística de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión logística de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 13: *Correlación entre la dimensión logística de las importaciones y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.*

			Logística de las importaciones	Rentabilidad operativa
Rho de Spearman	Logística de las importaciones	Coefficiente de correlación	1,000	,804**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	60	60
	Rentabilidad operativa	Coefficiente de correlación	,804**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 13, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión logística de las importaciones y la variable rentabilidad de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022 ($r_s = 0.804$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0.00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación entre la dimensión logística de las importaciones y la variable rentabilidad operativa.

4.2.4. Prueba de hipótesis específica 3

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión costos y gastos de importación y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Ha: No Existe influencia significativa entre la dimensión costos y gastos de importación y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.

Estadística de prueba

Tabla 14: *Correlación entre la dimensión costos y gastos de importación y la rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C., Lurín, 2022.*

		Costos y gastos de importación	Rentabilidad operativa
Rho de Spearman	Costos y gastos de importación	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,836**
		N	,000
	Rentabilidad operativa	Coefficiente de correlación	60
		Sig. (bilateral)	,836**
		N	,000
			60

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 14, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión costos y gastos de importación y la variable rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022 ($r_s = 0.836$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la dimensión costos y gastos de importación y la variable rentabilidad operativa.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión

Primera discusión:

En el capítulo referido al marco teórico, citamos resúmenes de trabajos de investigación similares a las variables del presente trabajo, realizados por autores internacionales y nacionales. De acuerdo con la revisión efectuada, estamos en condiciones de afirmar que nuestras conclusiones de investigación van, en líneas generales con lo afirmado por los estudios referidos. Por ejemplo, de acuerdo a lo establecido por Santillán (2020), los costos de importación terminan afectando a la rentabilidad de la empresa. Nuestra investigación, a través de la prueba de hipótesis respectiva, también concluye de manera similar. Y esto es un aspecto esencial que las empresas que quieren ser competitivas deben gestionar eficientemente, pero para eso, necesitan tener identificado sus costos y gastos y controlar que el nivel de ellos no sobrepase las estimaciones respectivas. Al respecto, la planificación oportuna de cada uno de los componentes generadores de costos y gastos permitirá buscar alternativas en el mercado, así como negociar mejores condiciones comerciales, sin afectar la calidad de los bienes o servicios requeridos.

En estos trabajos resalta como común denominador, el mensaje o recomendación de gestionar eficientemente el proceso clave de importar los productos, como paso inicial para que la empresa proyecte obtener índices de rentabilidad que satisfagan las expectativas de los inversionistas. En el sector ligado a la comercialización de productos de vestir, la parte operativa más compleja comprende la selección de proveedores, la elección de los productos que reúnan los requisitos de calidad, precio y oportunidad en la entrega, gestionar los trámites de importación, internamiento y traslado del producto a los almacenes de la empresa, de manera que una vez registrado y ubicado convenientemente en las tiendas

propiciar su venta en el menor tiempo posible, evitando excesos en los costos de almacenamiento. Siendo el margen bruto, la base sobre la cual se podrá determinar la rentabilidad del negocio, es menester gestionar eficientemente, tanto el costo del producto, como también los gastos administrativos y de comercialización.

Eso significa, que la futura rentabilidad del negocio depende en gran medida de la forma en que gestionemos todo el proceso operativo del negocio, es decir desde la manera cómo y a que costo se adquieren los productos, hasta los procesos de distribución; siendo los gastos administrativos y los gastos de ventas, transversales a toda la actividad comercial, de ahí la enorme importancia de controlarlos en forma permanente.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 76.6% de los entrevistados manifiestan que la gestión de las importaciones se realiza en un nivel medio o regular, esto significa, que restan actividades o procesos que deben ser mejorados para poder aspirar a mejorar la rentabilidad operativa de la empresa.

Segunda discusión

Con relación de la dimensión planificación de las importaciones, la investigación ha evidenciado que esta es una actividad clave dentro del proceso de gestionar eficientemente las importaciones. Al respecto podemos citar lo mencionado por el investigador Muños (2020), quien a través de su trabajo recomienda la necesidad de analizar el conjunto de factores, tanto internos como externos que tienen incidencia directa o indirecta en la gestión integral de las importaciones, así como terminan afectando los niveles de rentabilidad de la empresa.

La labore de planificación, debe efectuarse al nivel de especificidad, de manera que permita gestionar cada actividad del proceso de importaciones. La actividad de comercio exterior, implica conocimientos de mercados, legislación comercial internacional,

legislación tributaria, exigencias de países para ingresar o sacar productos, entre otros factores. Los requerimientos financieros, utilización de cartas fianzas, deben ser oportunamente gestionadas, así como tener la provisión financiera para los procesos de desaduanar y liquidar impuestos y servicios que permitan el ingreso de la mercadería a nuestros almacenes.

De acuerdo con los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 76.7% de los entrevistados manifiestan que la planificación de las importaciones se realiza en un nivel medio o regular, esto significa, que todavía hay actividades o procesos que deben ser mejorados para poder mejorar la rentabilidad operativa de la empresa

Tercera discusión

En lo que respecta a la dimensión logística de las importaciones, citaremos lo mencionado por el autor Ccopa (2020) quien, en un trabajo sobre el tema, manifiesta como conclusión que el éxito de la importación depende de manera significativa por la forma como se gestione el proceso logístico.

De acuerdo a nuestras conclusiones sustentadas en la contrastación de las hipótesis de investigación, la logística de las importaciones, es decir los procesos sistemáticos que deben realizarse desde la elección de proveedores y productos, hasta su correspondiente almacenamiento en la empresa, deben ser adecuadamente ejecutados en estricto cumplimiento a la planificación realizada. Contar con la disponibilidad financiera de manera oportuna, cumplir con los requerimientos para el ingreso de los productos, el disponer del espacio suficiente y adecuado en los almacenes; van a permitir conseguir que el proceso de importación concluya exitosamente.

El contar con los productos en los almacenes dentro del tiempo establecido, propiciará ventajas a los efectos de comercializarlos por nuestras tiendas, más aún cuando

se trata de productos de carácter estacional, es decir sujetos a gustos temporales del cliente, especialmente en lo relacionado a los diseños.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 80.0% de los trabajadores entrevistados manifiestan que la logística de las importaciones en la empresa se realiza en un nivel medio o regular, esto significa, que urge que se analice la forma como se vienen realizando, y en los casos que se detecten errores, corregirlos de forma inmediata, aplicando procedimientos que permitan corregir las deficiencias que imposibilitan una gestión óptima de la logística.

Cuarta discusión:

Con relación a la dimensión costos y gastos de importación, los resultados evidenciados como producto de la encuesta realizada revelan que la empresa no los está controlando ni supervisando convenientemente. La carencia de controles adecuados va a ocasionar que el costo del producto a comercializar se incremente significativamente, restándole competitividad al negocio. En mercados donde el público privilegia mucho los costos, sin entrar en el análisis de la calidad del producto, esto representa un riesgo que puede terminar con las aspiraciones de posicionamiento y de crecimiento del negocio.

La gestión eficiente de un negocio en mercados tan competitivos, con la oferta de productos no solo de origen interno sino también provenientes del extranjero, muchas veces con costos subvencionados que distorsionan el mercado; requiere de un manejo muy meticulosos de todos los costos y gastos incurridos, debemos acostumbrarnos a gestionar la empresa de una manera integral, considerando no solo las áreas o actividades claves del negocio, sino también aquellas que sin serlo, le proporcionan el soporte administrativo y comercial a la empresa.

·Es frecuente encontrar negocios que tratan de gestionar eficientemente la estructura de costos del producto, pero terminan descuidando mucho el control de los gastos de comercialización y los gastos de ventas; es decir, mientras que por un lado se propician ahorros significativos en el costo de fabricación o de adquisición del producto, se descuidan las actividades de soporte, que terminan encareciendo el precio del producto.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 71.7% de los entrevistados manifiestan que el control y supervisión de los procesos relacionados con los costos y gastos de importación, se realiza en un nivel medio o regular, esto significa, que es necesario mejorar y optimizar los controles, ya que el no hacerlo va a provocar un encarecimiento del precio al que se comercializa el producto en el mercado, lo que podría estar originando pérdida de competitividad, disminuyendo la presencia comercial en el mercado, menores ventas y por lo consiguiente menores niveles de rentabilidad operativa.

En resumen, habiendo analizado en conjunto las tres dimensiones de la presente investigación, es decir, la planificación de las importaciones, la logística de las importaciones y el control de los costos y gastos de importación, podemos advertir que la gestión de las importaciones no está siendo efectuada de manera óptima, se puede evidenciar avances significativos que han permitido posicionar a la empresa teniendo enormes posibilidades de seguir creciendo. También se han podido evidenciar fallos y carencias que urge corregir, porque no hacerlo estaría propiciando una disminución significativa de la rentabilidad operativa, lo cual a la larga podría perjudicar el crecimiento esperado de la empresa..

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Primera Conclusión

Con el propósito de probar la hipótesis general de investigación, y en atención al diseño de investigación utilizado, se aplicó la prueba estadística denominada correlación R de Spearman, lo cual ha permitido demostrar que existe una relación de nivel alto y significativo entre las variables gestión de las importaciones y rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C del distrito de Lurín, 2022 ($r_s = 0,876$, $p = 0,000$), el resultado anterior nos lleva a concluir que en la medida que la gestión integral de las importaciones se optimice, la rentabilidad operativa va a mejorar sustancialmente, con lo cual las posibilidades de posicionar y escalar el negocio serán mayores, en un mercado altamente competitivo.

Segunda Conclusión

Con el propósito de probar la hipótesis específica de investigación 01, se aplicó la prueba estadística denominada correlación R de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión planificación de las importaciones y la variable rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C del distrito de Lurín, 2022 ($r_s = 0,788$, $p = 0,000$), lo cual nos permite concluir que la planificación de las importaciones como factor clave del proceso integral de las importaciones, que eficientemente aplicado, permitirá mejorar sustancialmente la rentabilidad operativa del negocio, ya que permitirá diseñar las rutas que debe seguir la empresa para cumplir las metas y objetivos previamente definidos.

Tercera Conclusión

Con el propósito de probar la hipótesis específica de investigación 03, se aplicó la prueba estadística denominada correlación R de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión logística de las importaciones y la variable rentabilidad operativa de la empresa Kayser S.A.C del distrito de Lurín, 2022 ($r_s = 0,804$, $p = 0,000$), lo cual nos permite concluir que considerando que los procesos logísticos, en ocasiones suelen ser complejos en cuanto a su concepción y aplicación, en la medida que logren ser optimizados y supervisados permanentemente, se estará en mejores condiciones para que la rentabilidad operativa del negocio mejore sustancialmente.

Cuarta Conclusión

Con el propósito de probar la hipótesis específica de investigación 03, se aplicó la prueba estadística denominada correlación R de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión costos y gastos de importación de importación y la variable rentabilidad operativa de las empresas Kayser S.A.C del distrito de Lurín, 2022 ($r_s = 0,836$, $p = 0,000$), lo cual nos lleva a concluir que la eficiencia en el control permanente de los costos y gastos, como parte del proceso operativo, generará un impacto directo en la rentabilidad operativa del negocio. Esta fase no viene a ser sino la consecuencia de una adecuada planificación de las importaciones, así como una gestión profesional de los procesos logísticos de la empresa.

6.2. Recomendaciones

Primera Recomendación:

Se recomienda que las empresas importadoras, controlen y supervisen permanentemente la gestión integral de sus importaciones, capacitando permanentemente al personal encargado y responsable de cada una de las tareas, esto hará más factible que la empresa mejore sus indicadores de rentabilidad operativa, con el consiguiente cumplimiento de sus objetivos y metas.

Segunda recomendación:

Se recomienda que las empresas importadoras, como parte de la optimización de la gestión integral de sus procesos de importación, planifiquen oportunamente cada una de las actividades a desarrollar, asignando responsabilidad para el cumplimiento de las obligaciones; esto también debe conllevar la evaluación periódica de los logros y dificultades identificadas en el camino. El detectar oportunamente fallos en el proceso, nos dará la posibilidad de implementar los planes de mejora y remediación que también tienen que haberse considerado. .

Tercera recomendación:

Se recomienda que las empresas importadoras, como parte del proceso de mejora la gestión de su logística, evalúen periódicamente si es apropiada la forma como se bien aplicando las actividades que conlleva importar productos; esto nos permitirá aplicar oportunamente las mejoras correspondientes, con lo cual mitigaremos el riesgo, tanto operativo como financiero que pudiera devenir como consecuencia del no cumplimiento de las metas y objetivos establecidos.

Cuarta recomendación:

Se recomienda que las empresas importadoras, con la finalidad de mejorar la estructura de sus costos y gastos de importación, controlen y supervisen permanentemente el conjunto de actividades generadores de costos y gastos, con la finalidad de tenerlos identificados y evaluar la posibilidad de mejorar la eficiencia, sin perder calidad en el proceso. De esta manera se estaría impactando positivamente en el nivel de rentabilidad del negocio, propiciando su sostenibilidad y haciéndola más competitiva en un mercado muy agresivo.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS

7.1 Fuentes bibliográficas

Arias, F. (2016). *El Proyecto de Investigación*. Editoria Epísteme.

Arias, L., Holgado, J., Tafur, T., & Vasquez, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para desarrollar un proyecto de tesis*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. Obtenido de https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3109/1/2022_Metodologia_de_la_investigacion_El_metodo_%20ARIAS.pdf

Bernal, C. (2013). *Metodología de la Investigación*. Pearson.

Ccopa, E. (2020). *Gestión logística e importación de telas de las empresas importadoras en el distrito La Victoria, Lima – 2020*. [Tesis para título de Licenciado en *Negocios Internacionales*]. Universidad César Vallejo, Lima.

Díaz, V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago de Chile: RIL Editores.

Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Education.

Hernandez-Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta. Edición ed.). México: Mc Graw Hil.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *El ABC del Comercio Exterior - Guía Práctica del Importador* (Vol. 2). MINCETUR. Obtenido de www.mincetur.gob.pe

- Muñoz, D. (2020). Los costos de importación y la rentabilidad de la empresa EM Electronics de la ciudad de Ambato. [*Tesis para Título Profesional de Ingeniero Financiero*]. Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Ope, A. (2021). Impacto de la determinación de costos de importación para mejorar la rentabilidad y su presentación en los estados financieros de la empresa IMPO Sur S.R.L. – 2020. [*Tesis para título profesional de Contador Público*]. Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12773/14284/CPopolam.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Roque, Y., & Inga, J. (2019). Análisis de los costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Mister Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015. [*Tesis para Título Profesional de Contador Público*]. Universidad nacional de San Martín - Tarapoto, Tarapoto. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/11458/3521/1/CONTABILIDAD%20-%20Yrma%20Roque%20Santos%20%26%20Judicka%20Gisela%20Inga%20Condori.pdf>
- Santillan, W. (2020). Costos de importación y su impacto en la rentabilidad de la empresa Impandi de Importaciones S. A. periodo 2018. [*Tesis para Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría*]. Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba, Ecuador.

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Título: Gestión de las importaciones y su influencia en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA PRINCIPAL: ¿De qué manera la Gestión de las Importaciones influye en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Demostrar la manera en que la Gestión de las Importaciones, influye en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL: La Gestión de las Importaciones influye significativamente en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<p>X. VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión de las Importaciones</p> <p>DIMENSIONES: X.1. Planificación de las Importaciones X.2. Logística de las Importaciones X.3. Costos y Gastos de Importación</p> <p>INDICADORES:</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN: Básica.</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Descriptivo – correlacional</p> <p>ENFOQUE: Estudio cuantitativo Diseño no experimental, trabajo de campo y análisis documental</p> <p>Responde a la siguiente fórmula:</p>
<p>PROBLEMA ESPECÍFICOS: 1. ¿De qué manera la Planificación de las Importaciones influye en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: 1. Analizar la manera en que la Planificación de las Importaciones influye en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS: 1. La Planificación de las Importaciones influye significativamente en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de mercados • Oferta de productos • Selección de productos a importar • Estrategias de importación • Selección de operadores de comercio • Transporte y almacenamiento de productos • Costos del producto • Costos de importación • Gastos administrativos 	$M = O_x r O_y$ <p>M = Muestra. O = Observación. X = Gestión de las Importaciones Y = Rentabilidad Operativa r = Relación de variables</p>
<p>2. ¿De qué manera la Logística de las Importaciones influye en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?</p>	<p>3. Describir la manera en que la Logística de las Importaciones influye en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<p>2. La Logística de las Importaciones influye significativamente en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<p>Y. VARIABLE DEPENDIENTE Rentabilidad Operativa</p> <p>DIMENSIONES: Y.1. Rentabilidad sobre Ventas Y.2. Gestión del Costo de Ventas Y.3. Gestión de los Gastos Operativos</p> <p>INDICADORES:</p>	<p>POBLACIÓN: La población estará compuesta por 60 personas entre propietarios, funcionarios y trabajadores de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>
<p>2. ¿De qué manera los Costos y Gastos de Importación influyen en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022?</p>	<p>4. Establecer la forma en que los Costos y Gastos de Importación influyen en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<p>3. Los Costos y Gastos de Importación influyen significativamente en la Rentabilidad Operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Margen de utilidad bruta • Rotación de las ventas • Margen de utilidad neta • Rotación de los inventarios • Optimización de costos • Niveles de eficiencia operativa • Margen operativo • Desempeño operativo 	<p>MUESTRA: Estará constituida por las 60 personas entre propietarios, funcionarios y trabajadores de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022.</p>

Cuestionario para medir la Variable Gestión de las Importaciones

A.- Presentación:

Estimado(a) trabajador(a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información sobre la gestión de las importaciones que se vienen aplicando en su empresa, opiniones personales que son de gran importancia para la investigación.

B.- Datos generales:

1.- Ocupación:

2.- Sexo: Femenino Masculino

C.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responda con sinceridad.
- ✓ Lee detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- ✓ Contesta a las preguntas marcando con una "X" en un solo recuadro que, según tu opinión.
- ✓ La escala, código y valoración de calificación es la siguiente:

Escala	Código	Valores
Nunca	N	1
Casi nunca	CN	2
Algunas veces	AV	3
Casi siempre	CS	4
Siempre	S	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Cuestionario para medir la variable Gestión de las Importaciones

Nº	ITEMS	VALORACIÓN				
	Gestión de las Importaciones	1 N	2 CN	3 AV	4 CS	5 S
I	Planificación de las Importaciones					
1	¿Es política de la empresa planificar las importaciones a realizar?					
2	¿ Se tiene definido los planes de importación a corto, mediano y largo plazo?					
3	¿Se realiza permanentemente la evaluación del mercado interno para determinar la demanda del cliente?					
4	¿Se monitorea el mercado externo, proveedores para analizar detalles y costos de los productos a importar?					
5	¿Se tiene identificadas las áreas o procesos de riesgos en el proceso de importación?					
II	Logística de las Importaciones					
6	¿Se evalúa los requerimientos para importar productos, tanto en punto de origen como en punto de destino final?					
7	¿Se cuenta con información detallada y actualizada sobre los proveedores y productos a importar?					
8	¿Se cuenta con información sobre la oferta de productos?					
9	¿Se cuenta con un plan de financiamiento para las importaciones?					
10	¿Se tiene claramente establecido los controles mínimos para que el producto importado llegue en condiciones óptimas al almacén de la empresa?					
III	Costos y Gastos de Importación					
11	¿Cuenta la empresa con un sistema que permite determinar en tiempo real los costos y gasto de importación por producto?					
12	¿Se tiene establecida una estructura de costos y gastos de importación?					
13	¿Se realiza un análisis comparativo de oferta de productos a importar?					
14	¿Se tiene establecido los costos y gastos en cada fase del proceso de la importación?					
15	¿Se revisa en forma periódica el costo de importación por producto para determinar si genera rentabilidad a la empresa?					

Cuestionario para medir la variable Rentabilidad Operativa

A.- Presentación:

Estimado(a) señor(a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener su opinión y verificar la manera como la empresa donde labora gestiona la rentabilidad operativa, opiniones personales que serán de gran importancia para la investigación.

B.- Datos generales:

1.- Trabajador:

2.- Sexo: Femenino Masculino

C.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responde con sinceridad.
- ✓ Lee detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- ✓ Contesta a las preguntas marcando con una "X" en un solo recuadro que, según tu opinión.
- ✓ La escala, código y valoración de calificación es la siguiente:

Escala	Código	Valores
Nunca	N	1
Casi nunca	CN	2
Algunas veces	AV	3
Casi siempre	CS	4
Siempre	S	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Cuestionario para medir la variable Rentabilidad Operativa

Nº	ITEMS	VALORACIÓN				
	Rentabilidad Operativa	1 N	2 CN	3 AV	4 CS	5 S
I	Rentabilidad sobre Ventas					
1	¿Se planifican las actividades comerciales de la empresa?					
2	¿Se tiene establecido objetivos y metas de ventas en la empresa?					
3	¿Es política de la empresa utilizar indicadores financieros para la toma de decisiones?					
4	¿Utiliza la métrica rentabilidad sobre ventas como indicador clave para la toma de decisiones?					
5	¿Se revisa periódicamente el nivel de cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa?					
II	Gestión del Costo de Ventas					
6	¿Tiene implementada la empresa un sistema que permita determinar el costo de ventas?					
7	¿Se determina el costo de ventas por cada producto comercializado?					
8	¿Se revisa periódicamente la estructura del costo de ventas, para determinar su corrección?					
9	¿Las decisiones comerciales utilizan como parámetro el indicador costo de ventas sobre las ventas netas?					
10	¿Se evalúan en forma periódica los resultados del costo de ventas de en la empresa?					
III	Gestión de los Gastos Operativos					
11	¿El sistema contable genera información en detalle sobre los gastos operativos?					
12	¿Se requiere autorización para realizar gastos operativos?					
13	¿Se tiene establecido topes o porcentajes máximos en los gastos administrativos?					
14	¿Las decisiones operativas utilizan como parámetro el indicador gastos operativos sobre las ventas netas??					
15	¿Se evalúan en forma periódica los resultados de los gastos operativos de la empresa?					