



**UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI**

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN**

**Facultad de Ciencias Jurídicas Empresariales y Pedagógicas**

**Escuela Profesional de Ingeniería Comercial**

**TESIS**

**“UTILIDAD NETA, VENTAS NETAS Y COMPETITIVIDAD EN LA  
EMPRESA SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION EN EL  
PERIODO 1999-2016”**

**PRESENTADO POR:**

**Bach. Carlos Gabriel Cahuana Mansilla**

**ASESOR**

**Ing. Yeison Darwin Colana Juárez**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE INGENIERO COMERCIAL**

**MOQUEGUA – PERÚ**

**2018**

## **INDICE DE CONTENIDO**

<b>PORTADA</b>	
<b>PÁGINA DE JURADO</b>	
<b>DEDICATORIA</b>	
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO</b>	
<b>ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS</b>	
<b>RESUMEN</b>	<b>7</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>11</b>
<b>CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>13</b>
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.	13
1.2. Definición del problema.	18
1.3. Objetivo de la investigación.	19
1.4. Justificación y limitaciones de la investigación.	19
1.5. Variables.	20
1.6. Hipótesis de la investigación.	20
<b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO</b>	<b>22</b>
2.1. Antecedentes de la investigación.	22
2.2. Bases teóricas.	24
2.3. Marco conceptual.	37
<b>CAPITULO III: MÉTODO</b>	
3.1. Tipo de investigación.	40
3.2. Diseño de investigación.	41
3.3. Población y muestra.	41
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	43
3.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.	43
<b>CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS</b>	
4.1. Presentación de resultados por variables.	45
4.2. Contrastación de hipótesis.	52
4.3. Discusión de resultados.	56
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
5.1. Conclusiones	64
5.2. Recomendaciones	65
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>66</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>67</b>

Índice de tablas

TABLA N°01 EMPRESAS MINERAS QUE TIENEN UTILIDADES	14
TABLA N°02 EMPRESAS MINERAS QUE TIENEN PERDIDAS	15
TABLA N°03 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	16
TABLA N°04 CUENTAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	46
TABLA N°05 RATIOS DE LIQUIDEZ	54
TABLA N°06 RATIOS DE GESTION	54
TABLA N°07 RATIOS DE SOLVENCIA	54
TABLA N°08 RATIOS DE RENTABILIDAD	55
TABLA N°09 RATIOS DE RENTABILIDAD	55
TABLA N°10 CORRELACION DE VARIABLES	58
TABLA N°11 DEPENDENCIA DE VN y UN	61
TABLA N°12 DEPENDENCIA DE UN y RAIN	62
TABLA N°13 DEPENDENCIA DE VENTAS NETAS	63
Índice de figuras	
FIGURA N°01 VENTAS NETAS	42
FIGURA N°02 VENTAS NETAS	48
FIGURA N°03 UTILIDAD NETA	49
FIGURA N°04 CUENTA INMUEBLE	49
FIGURA N°05 IMPUESTO A LA RENTA	50
FIGURA N°06 CRECIMIENTO DEL PATRIMONIO	51
FIGURA N°07 LOS ACTIVOS	52
FIGURA N°08 RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	53
FIGURA N°08 ROTACION DE INMUEBLE	56
FIGURA N°10 RENTABILIDAD DE VENTAS NETAS	57
FIGURA N°11 ROTACION DE LOS ACTIVOS TOTALES	58
FIGURA N°12 RELACION DIRECTA UTILIDAD NETAS Y VENTAS	59
FIGURA N°13 RELACION DIRECTA UTILIDAD NETAS Y UTILIDADES ANTES DE I.	60
FIGURA N°14 RELACION POCO SIGNIFICATIVA VENTAS NETAS E INMUEBLES	61

## Resumen

El presente trabajo de investigación pretende encontrar relación entre dos variables Utilidad Neta y Ventas Netas, que forman parte de toda empresa, después de restarle sus costos operacionales en la Empresa Minera Southern Perú Copper Corporation – Sucursal Perú. en el periodo 1999-2016, pero al mismo tiempo queremos demostrar que existe relación directa y significativa entre utilidad neta y ventas netas y total activo en la empresa Minera Southern Perú Copper Corporation en el periodo 1999-2016. Y que hay relación directa entre ventas netas y patrimonio neto en la empresa Minera Southern Perú Copper Corporation en el periodo 1999-2016.

Ello nos va poder demostrar que una relación alta y significativa permitirá saber que hay un buen manejo de las finanzas, que los resultados serán de acumulación de capitales y la riqueza patrimonial se incrementara. La base teórica nos sugiere que buenos niveles de correlación nos lleva a niveles de competitividad, debido a que los incrementos de la productividad ira en aumento. Todo ello por supuesto que nos sugiere el incremento de la creación de valor que le da consistencia de la empresa en el tiempo. Hemos notado que la Empresa Minera Southern Perú Copper Corporation en el periodo 1999-2016 intenta maximizar beneficios es la propuesta de cualquier empresa de tal manera que en los últimos años ha sido la práctica de la empresa. Por lo tanto el trabajo de investigación demuestra que existe relación directa y poco significativa entre ventas netas y utilidad neta en la Empresa Minera Southern Perú Copper Corporation en el periodo 1999-2016. Partiendo desde las correlaciones podemos sacar en conclusiones de que las utilidades netas tienen relación significativa con ventas netas, además se observa que inmueble maquinaria y equipo tiene relación con patrimonio hasta en un 92.7%, y costo de ventas con inmueble maquinaria y equipo hasta en un 91%, y

ventas netas tiene relación con utilidades netas después con costo de ventas 74%, ime 62% y por ultimo esta con patrimonio hasta en un 49 % empresa Minera Southern Perú Copper Corporation en el periodo 1999-2016. Existe una relación directa poco significativa entre las Ventas Netas y la variable inmueble maquinaria y equipo, ya que esto no es tan relevante porque de las ventas netas se destinan para la implementación de maquinarias hasta en un 39% de acuerdo al r2.

Palabras claves: Ventas netas, Patrimonio, Activo total.

## **Abstract**

This research aims to find relationship between two variables Net Income and Net Sales, which are part of every business, after subtracting operating costs in the mining company Southern Peru Copper Corporation - Sucursal Peru. in the period 1999-2016, but at the same time we want to show that there is a direct and significant relationship between net income and net sales and the total assets in the company Minera Peru Copper Corporation Southern in the period 1999-2016. And there is direct relationship between net sales and net assets in the mining company Southern Peru Copper Corporation in the period 1999-2016.

This will demonstrate to us that a high and significant relationship let you know that there is a good management of finances; the results will be of capital accumulation and asset wealth increase. The theoretical basis suggests that good levels of correlation leads to competitive levels due to increases in productivity will increase. All this of course suggests increasing value creation that gives consistency of the company over time. We have noted that the mining company Southern Peru Copper Corporation in the period 1999-2016 seeks to maximize profits is the proposal of any company so that in recent years has been the practice of the company. Therefore the research shows that there is little direct and significant relationship between net sales and net income in the mining company Southern Peru Copper Corporation in the period 1999-2016. Starting from the correlations we can draw on findings that net profits are significantly related to net sales also shows that property plant and equipment relates to assets up to 92.7%, and cost of sales to property plant and equipment up to 91%, and net sales is related to net profit after cost of sales with 74%, 62% ime and finally this with equity up to 49% Minera Peru Copper Corporation Southern in the period 1999-2016. There is a very significant direct relationship between net sales and property Variable

machinery and equipment, as this is not so relevant because of net sales are intended to implement machinery up to 39% according to r2.

Keywords: Net sales, Equity, Total Assets.

## **Introducción**

### **Nombre de la empresa.-**

Empresa Minera Southern Perú Copper Corporation – Sucursal Perú (BVL, 2018)

### **Misión.-**

Nuestra Misión es extraer recursos minerales, para transformarlos y comercializarlos satisfaciendo las necesidades del mercado, cumpliendo con nuestra responsabilidad social y ambiental, y maximizando la creación de valor para nuestros accionistas.

### **Visión. -**

Ser la empresa productora de cobre y otros metales de mayor rentabilidad en el mundo, con el mejor capital humano, respetando su entorno en armonía con la naturaleza y agregando continuamente valor para sus accionistas y grupos de interés.

### **Antecedentes históricos. -**

- La empresa se llega a constituirse en el año de 1952, perteneciente al grupo México
- En 1956 comienzan los trabajos para el desarrollo de la mina Toquepala en Tacna.
- En 1976 inicia sus operaciones del complejo minero de Cuajone.
- Así en 1994 adquiere la refinería de cobre en Ilo.
- Ya para el año de 1996 cotiza sus acciones en la bolsa de valores de lima, bajo el símbolo PCU EL CUAL FUE REEMPLAZADO POR SCCO en 2010 para reflejar el carácter global de Southern Copper Corporation.
- EL Grupo Mexico adquiere asarco y su participación mayoritaria en Southern Peru. Con ello se convierte en una empresa internacional y toma el control de las operaciones mineras de asarco en EUA y SPCC en Perú. (Diario, 2014)

- También se posiciona como la 2da compañía en reservas de cobre 5to en productor y el 4to en productor de plata a nivel mundial. (Vera Horna, 2012)
- En el 2003 arranca la expansión de la planta de concentrado de Toquepala.
- En el 2007 empieza la operación la nueva fundición Ilo.

## CAPITULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

### 1.1.- Descripción de la Realidad Problemática.

Uno de los principales problemas de una empresa es la falta de un análisis de sus Estados Financieros respecto a sus ventas netas y utilidades, esto a raíz de la evolución que se ha tenido desde el primer año de funcionamiento hasta su último periodo, para evaluar su rendimiento en cuanto al crecimiento en moneda nacional que se hace la evaluación, pues los ingresos de una empresa minera corresponden al nivel de las ventas y estos al precio de los metales en el mercado internacional. (Ñanco Muñoz, 2014)

En cuanto al nivel de ventas, se interviene que corresponde al nivel de recursos extraídos en toneladas y su respectiva separación del metal preciado del cobre de la tierra extraída en los principales campos mineros en la Cuajone y Toquepala.

Siempre que se hace un análisis del lado económico, el nivel de ventas se relaciona con otro factor muy importante que es la influencia que tiene en las utilidades, esto al causar efecto de que siempre se tiene un nivel altamente relacional de las utilidades antes de los impuestos, deduciendo su impuesto a la renta, y otros pagos antes de las utilidades netas o utilidades brutas.

Según Javier Flores Arocutipa, 2015, en su libro afirma lo siguiente: “El gran ciclo minero llegó a su fin, y con ello el impuesto a las ganancias mineras, en el siglo XXI se observa que la minería otorga divisas, genera crecimiento económico, financia los principales proyectos del sector público pero permite que solo unos pocos puedan disfrutar del ciclo económico, de allí las millonarias cifras que se han ganado los propietarios

de las 17 principales mineras más importantes del país y que participan en la bolsa de valores” (Flores Arocutipa, 2015, pág. 4)

Así mismo en un artículo publicado en el diario local La Prensa regional (Prensaregional, 2018) sostiene que “Se acabaron las sobre ganancias de las 17 empresas mineras que declaran en la bolsa de valores y de las que no declaran, las utilidades han sido muy bajas respecto al año 2015 en comparación con el 2016, aunque los resultados son positivos se tiene que señalar que también hay empresas que han logrado perdidas en el mismo periodo, se puede mencionar a la empresa Southern Perú Copper Corporation que logro las mejores utilidades en el primer trimestre del 2016 con 249 millones de dólares, le sigue la empresa minera Milpo con 45 millones de dólares, luego esta Shougang que ha logrado 42 millones de dólares americanos, la minera cerro verde logra 40 millones de dólares, Minera Corona que obtuvo 12 millones de dólares y en último lugar se encuentra la Minera Andina de Exploraciones con 107 mil dólares de utilidad neta”(p. 7).

**Tabla N° 01**

**Empresas mineras que tienen utilidades al primer semestre del 2015 (millones de dólares)**

<b>EMPRESA MINERA</b>	<b>UTILIDADES</b>
SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION	249457
COMPAÑÍA MINERA MILPO S.A.A.	44869
SHOUGANG HIERRO PERÚ S.A.A.	41564
SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A.	39769
SOCIEDAD MINERA CORONA S.A.A.	11933
COMPAÑÍA MINERA PODEROSA S.A.A.	9165
COMPAÑÍA MINERA RAURA S.A.	1203
MINSUR S.A.	1092
VOLCAN COMPAÑÍA MINERA S.A.A.	206
MINERA ANDINA DE EXPLORACIONES S.A.A.	107

Fuente: Bolsa de valores de Lima

Si bien la minería ha perdido, cierto es que algunas más que otras. Como se puede observar en el cuadro anterior solo la empresa Southern Copper Corporation logra utilidades netas de 249 millones de dólares de las 17 empresas mineras solo 10 logran tener utilidades netas el problema se ve reflejado en el nivel de ventas que tienen menos los impuestos, los gastos administrativos o financieros que pueda tener la empresa.

Estas son las 7 empresas mineras que no lograron tener utilidades en el primer semestre del 2015.

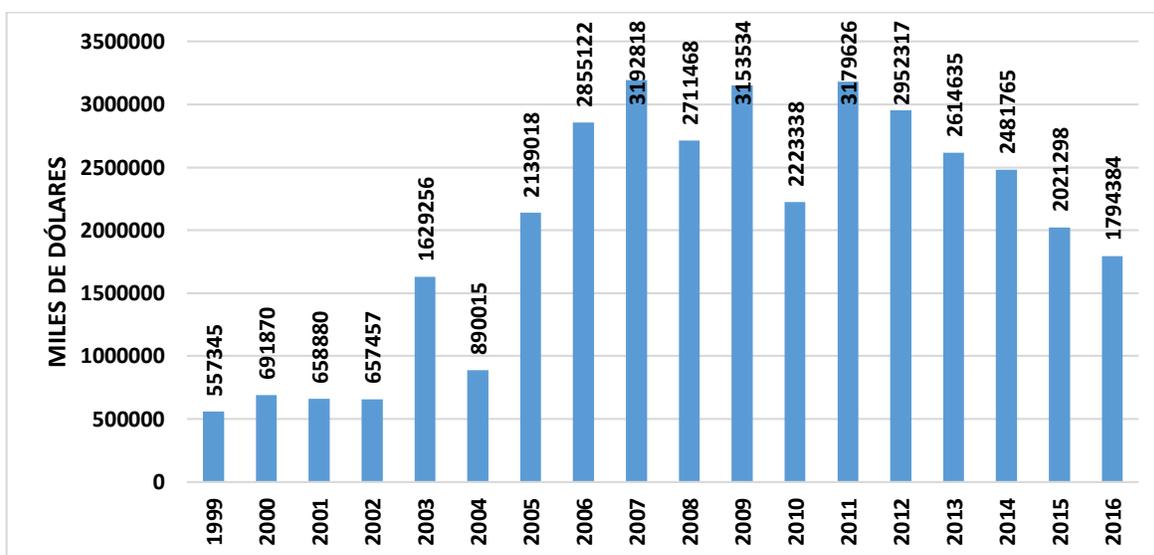
**Tabla N° 02**  
**Empresas mineras que perdieron en el primer semestre del 2015 (millones de dólares)**

COMPAÑÍA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	-1427
CASTROVIRREYNA COMPAÑÍA MINERA S.A.	-1606
PERUBAR S.A.	-2009
COMPAÑÍA MINERA SANTA LUISA S.A.	-2363
COMPAÑÍA MINERA ATACOCHA S.A.	-3330
COMPAÑÍA MINERA SAN IGNACIO DE MOROCOCHA S.A.A.	-3544
SOCIEDAD MINERA EL BROCAL S.A.A.	-24789

Fuente: Bolsa de Valores de Lima

Las ventas netas de la empresa Southern Peru Copper Corporation son las siguientes en los diferentes periodos; 1999 fueron de 5557 millones de dólares, se puede decir que es una de las más bajas de la historia en la última década concluida, del periodo de 1999 al 2002 las ventas fueron de una media de 650 millones de dólares ya en el 2003 se nota un ligero incremento a los 1629 millones de dólares, pese al bajón del año 2004 se deja notar que en el año 2005 el incremento real y llegaron las ventas netas a los 2139 millones de dólares, de ese año no para hasta el año 2007 que logra la cota más alta de ventas netas, esto es de 3192 millones de dólares. La historia es conocida cuando hablamos del año 2007 para adelante. La

tendencia es la misma. Los precios internacionales del cobre se caen y entonces las ventas disminuyen. Eso ocurre en el año 2008, 2010. En el año 2011 pretende subir a ventas por 3179 millones de dólares, pero la tendencia ya era un hecho. De tal manera que el año 2015 las ventas netas alcanza la cifra de 2021 millones de dólares y en el año 2016 de 1794 millones de dólares. Este último dato se parece al del año 2003 cuando se llegó a los 1629 millones de dólares, en el 2018 con una inversión de 1.200 millones de dólares, detalló la empresa.



Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 01 Ventas netas de la Empresa SPCC siguen el mismo proceso que los precios internacionales del cobre aunque llegaron a ventas bastante importantes.**

Según un artículo publicado en la página Web del Diario Gestión (Gestion.pe, 2016) informa que “Southern Copper es uno de los mayores productores de cobre del mundo, pero reportó una caída interanual de un 82.5% en su ganancia neta del cuarto trimestre del 2015, debido principalmente a menores precios de los metales. Southern Copper, controlada por Grupo México, anotó una utilidad neta de US\$ 60.8 millones entre octubre y diciembre frente a la ganancia de US\$ 348 del mismo lapso del 2014. En tanto, sus ventas netas cayeron un 14.7%

interanual en el cuarto trimestre, a US\$ 1.25 millones. Como se recuerda, en todo el 2015 la compañía minera reportó una ganancia de US\$ 736.4 millones, una caída de 44.8% frente a la utilidad de US\$ 1,333 millones del 2014.”

El principal problema que tiene las mineras, en un artículo de diario nacional *Gestion.pe* - Grupo *El Comercio* - (pág. 8) informa que “La necesidad de abordar la disminución en rentabilidad ha hecho que la productividad sea ahora el principal riesgo. Los efectos de la productividad extremadamente debilitada son más notables ahora que los precios de los productos siguen a la baja, los márgenes se han reducido y no hay dónde buscar la rentabilidad”

El ratio de rentabilidad en las empresas mineras es muy importante ya que permite analizar el resultado de un ejercicio bruto (beneficios netos) con los fondos propios es decir, con la suma de aportaciones realizadas por los propietarios que no tengan la consideración de pasivos (capital) más los resultados acumulados por la empresa que no hayan sido repartidos (reservas y resultado del ejercicio) de este punto se sostiene que el nivel de utilidades de una empresa se ven reflejado directamente al precio de los metales a nivel mundial y por la tonelada extraída en el centro minero, es decir si el precio de los metales cae, las ventas o los ingresos por ventas es menor y si el precio de los metales aumenta esto repercutirá directamente en las ventas y por ende en las utilidades generadas por la empresa minera Southern Perú.

Según Ñanco (2014) señala que “Lo natural es que las ventas crezcan con el tiempo y por tanto las caídas de ventas con un accidente cuyas razones son explicables, reversibles y corregibles, no obstante se tiene que conocer el comportamiento sistemático de ello, cuando el accidente se vuelve rutina, puede hacer sucumbir una empresa en cualquier momento”

Por lo tanto la presente investigación tiene como propósito analizar la influencia de las ventas netas en los niveles de utilidades generadas y su competitividad en de la empresa minera Souther Copper Corporación periodo 1999 – 2016 para posteriormente dar las recomendaciones y conclusiones correspondientes.

## **1.2. DEFINICION DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cómo se relacionan las Ventas netas en los niveles de utilidad neta lograda por la empresa minera Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- a) ¿De qué manera se relacionan la utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016?
- b) ¿De qué manera se relacionan las Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016?

### **1.3.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar que existe una relación directa y muy significativa entre ventas netas y utilidad neta en la empresa Southern Perú Copper Corporación en los periodos 1999 -2016.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a) Probar que, existe relación directa y significativa entre La utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.
- b) Contrastar que, existe relación directa y significativa entre Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.

### **1.4 JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.4.1 Justificación de la investigación**

El presente trabajo de investigación pretende determinar si existe una relación correlacional fuerte o significativa entre ventas netas y utilidades en la empresa minera Souther Perú Copper Corporación, porque permitirá analizar, el nivel de Ventas Netas y qué relación tienen con las Utilidades Netas, y en que repercute el nivel de ventas respecto a otras variables como Inmueble Maquinaria y equipo, impuesto a la renta, activos totales, pasivos totales y el nivel de patrimonio que es generado por las ventas

Es importante realizar el trabajo porque permitirá saber cuáles son las cuentas del estado financiero de la empresa que no permiten un crecimiento directo de las utilidades en su influencia directa de ventas netas en la empresa minera.

#### **1.4.2 Delimitación de la investigación**

El trabajo de investigación se desarrollará de acuerdo a las normas escritas en el Manual de Elaboración de Tesis, Trabajo de Suficiencia Profesional y Artículo Científico ISO 9001:2015, vigente en la Universidad José Carlos Mariátegui – UJCM.

También se debe mencionar que no se han encontrado limitaciones en el estudio de investigación porque se realiza como base de información la Bolsa de Valores de Lima (Estados Financieros periodos 1999-2016) y el uso de los programas estadísticos Eviews 7 y SPSS 25.

#### **1.5 VARIABLES:**

**V1: Ventas Netas**

**V2: Utilidad Neta**

#### **1.6 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN**

##### **1.6.1 Hipótesis general**

Existe relación directa y significativa entre ventas netas y utilidad neta en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.

### **1.6.2.- Hipótesis secundarias**

- a) Existe relación directa y significativa entre La utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.
  
- b) Existe relación directa y significativa entre Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.

## CAPÍTULO II: METODOLÓGICO

### 2.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

#### 2.1.1 Tipo de investigación

**Retrospectivo.** Los datos se recogen de registros donde el investigador no tuvo participación (secundarios). No podemos dar fe de la exactitud de las mediciones.

**Longitudinal.** La variable de estudio es medida en dos o más ocasiones; por ello, de realizar comparaciones (antes – después) son entre muestras relacionadas.

**Analítico.** El análisis estadístico por lo menos es bivariado; porque plantea y pone a prueba hipótesis, su nivel más básico establece la asociación entre factores, porque busca explorar las propiedades más relevantes del crecimiento sostenible de las empresas en mención en base a competitividad y la creación de valor de la empresa minera SPCC en el período de estudio 1999-2016 en relación al precio del cobre.

- **Explicativo.** ya que se observa dos variables y son analizados en su contexto real y su explicación tras los resultados (Vera Horna, 2012) en su libro 7 pasos para una tesis exitosa afirma lo siguiente “*los diseños explicativos se usan para determinar las causas de los fenómenos empresariales. Con estos*

*diseños se puede explicar porque ocurre, bajo qué condiciones se presenta, o por qué dos o más variables están correlacionadas”*

La base de información es [www.bvl.gob.pe](http://www.bvl.gob.pe), como fuente principal.

Además de los informes que se logra en [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe), [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe), y de la Bolsa de valores de Lima.

## **2.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

Es una tesis no experimental, puesto que estadísticamente vamos a contrastar base de datos demostrando que hay niveles explicativos entre ellas. Vera (2012) menciona *“Los diseños no experimentales son aquellos diseños que se utilizan cuando el investigador encuentra obstáculos para formar grupos de control o experimentales de forma aleatoria. En este tipo de investigación se usa otras formas de asignación que no son equivalentes, pero que se pueden dar a conocer y controlar”*

## **2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

- **Población**

Es la información que nos brinda la Bolsa de Valores de Lima y la SMV. Es la serie histórica desde que la empresa Minera SPCC invierte en el Perú.

- **Muestra**

Los datos históricos de los Estados Financieros desde el año 1999 al 2016.

## 2.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

**Tabla N°3**  
**Operacionalización de Variables**

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
<p><b>Variable Dependiente</b></p> <p>Ventas Netas</p>	<p>Las ventas netas es un elemento contable que representa la suma de todas las ventas realizadas por una empresa de un bien o servicio, ya sea en efectivo o a crédito</p>	<p>Las ventas netas en una empresa minera están dadas por las ventas de toneladas de minerales por el precio internacional del cobre.</p>	<p>Influencia relacional con el nivel de utilidades</p>	<p>Millones de Dólares</p>	<p>US\$</p>
<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Nivel de Utilidades Netas</p>	<p>Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios</p>	<p>El nivel de utilidades en una empresa minera está dada libre de impuestos y los pagos a personal, pagos por producción, y el impuesto a la renta.</p>	<p>Estados de situación financiera . Estado de Pérdidas y Ganancias .</p>	<p>Millones de dólares</p>	<p>US\$</p>

## **2.5. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE LA RECOLECCIÓN DE DATOS**

Los datos se recolectaron de los informes que la empresa presenta a la BVL y que se puede ubicar en el portal [www.bvl.gob.pe](http://www.bvl.gob.pe). Y la Superintendencia de Mercado de Valores, [www.smv.gob.pe](http://www.smv.gob.pe). Los precios se elaboraron en base a los precios mensuales, trimestrales y anuales del portal del BCRP.

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos (fichas) antes indicados, recurriendo a fuentes también ya indicadas, fueron incorporados al programa computarizado Excel, SPSS 22 y el Eviews 9 y con él se elaboraron las informaciones, gráficos y proyecciones.

Se usarán como instrumento el software estadístico Eviews, analizando los Estados Financieros publicados en la página web [www.bvl.gob.pe](http://www.bvl.gob.pe) documentos, comentarios, fichas textuales y de resumen que encontramos en libros, publicaciones especializadas, Internet, diario oficial El Peruano, las notas a los Estados Financieros de la entidad.

## **2.6. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS**

Para el procesamiento de datos se diseñara tablas a partir de las guías de observación, apoyándonos en el Software Ms Excel, Spss 20 y Eviews los cuales nos permitirá aplicar la técnica de la estadística inferencial, regresión lineal simple, el cual nos invita a plantear un modelo matemático para lograr una aproximación y relación de dependencia entre una variable dependiente respecto a una variable independiente, pudiendo expresar este modelo con la siguiente formula en contrastes de hipótesis.

Realizamos la prueba de hipótesis para los coeficientes del modelo, donde la propuesta es demostrar que la prueba “t” student debe encontrar que los “t” calculado es mayor que la “t” de las tablas, y el análisis de varianzas donde utilizaremos la prueba F.

$$H_0: B_1 = 0$$

Que el coeficiente B1 no se relevante o significativo.

$$H_1: B_1 \neq 0$$

Que el coeficiente B1 si se relevante o significativo

En ese sentido lo que se pretende es encontrar buenos coeficientes Betas que permitan proyectarnos y calcular los estimados necesarios para resultados necesarios.

## CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO

### 3.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Ya se han encontrado Análisis de la realidad minera en el país sobre todo en los casos de la minera SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION.

Hemos encontrado trabajos o estudio alguno sobre los niveles de competitividad, creación de valor en relación a los precios para ir demostrando el esfuerzo sobre los niveles de productividad, basados en el precio. Sin embargo, hemos encontrado algunos trabajos que hacen referencia a lo que es valorar una empresa, para materia de venta o reajuste de su estrategia empresarial, no así correlacionada con la Competitividad. Dentro de estos trabajos se tiene:

Fernández (1999) Quien llega a la conclusión de que: El Eva no es la magnitud que tuvo mayor correlación con la creación de valor para los accionistas. El beneficio económico y varias magnitudes más tuvieron mayor correlación con la creación de valor para los accionistas que el EVA, aunque el beneficio económico no fue el que tuvo mayor correlación.

Belmar C. (2004) *Diseño de un Modelo Explicativo de la Generacion de Valor en Pymes Agropecuarias Asociativas*. (Documento de Investigación N° 63).Universidad de Concepción, Chile. Conluye lo siguiente: La medicion positiva del EVA a través de un metodo contable y la utilizacion del valor residual de la empresa, da como resultado que aparte de ser un proyecto asociativo exitoso en el tiempo tambien es capaz de generar valor monetario para sus dueños.

La Bonilla F. (2010) *El Valor Agregado (EVA) en el Valor del Negocio* (Documento de Investigación). Universidad Estatal a distancia, Costa Rica. Concluye que: El EVA es una herramienta que brinda información imprescindible sobre ciertos indicadores financieros a la hora de analizar los resultados de la gestión financiera; entre ellos, los factores que inciden en la generación de valor en la empresa, y específicamente, en el Valor del Negocio(...)La principal innovación del EVA es, por un lado, la incorporación del costo del capital en el cálculo del resultado del Negocio.

Delgado V. (2016) *El Impacto De La Minería En El Perú, Bajo La Exégesis Del Análisis Económico Del Derecho, Período 2010 Al 2015* (Tesis de Licenciatura). Universidad Las Americas. Lima – Perú concluye: Las actividades de la Gran Industria Minera en el Perú, constituyen a su vez, un conjunto ordenado y acoplado de procesos técnicos, con alta inversión de capitales, los que se suceden en forma sistematizada, en un determinado período de tiempo y espacio físico en términos volumétricos.

Quilca S.(2016) *Niveles de utilidad neta logrados por la empresa minera minsur s.a. y su explicacion por los niveles de resultados antes de impuestos, ventas netas e inmueble maquinaria/equipo en el periodo 1999-2015.* (Tesis de Grado) Universidad José Carlos Mariátegui – Moquegua – Perú determina que: A medida que crecen las ventas netas, las utilidades incrementan a una proporción igual siempre dependiendo de los precios de los metales en el mercado internacional.

### **3.2 BASES TEORICAS**

### **3.2.1 LA CREACION DE VALOR**

Durante décadas, el enfoque contable para la evaluación de la gestión empresarial fue predominante sobre otros criterios financieros de análisis por lo que maximizar los beneficios por el rendimiento era el objeto a lograr. Existía la creencia que los inversionistas se sentían atraídos por aquellas oportunidades de negocio que mostraban una rentabilidad creciente y sostenida en el tiempo, rentabilidad cuantificada de acuerdo a las normas contables establecidas en cada país siguiendo los estándares internacionales de esta disciplina, y generalmente representaba por la utilidad neta como variable básica.

Frederick F. Reichheld nos dice "Si los líderes en verdad se preocupan por crear valor para sus inversionistas a largo plazo, deben incorporar en sus cálculos un cargo de Intereses razonables por su uso de capital en acciones. Si las ganancias exceden esta tasa tope, se puede considerar que se ha creado valor para los inversionistas".

De otro lado, según Cachanosky (2002) en su obra "Gerencia basada en Valor" menciona que los resultados contables son variables de acuerdo con el método que se utiliza para registrar operaciones: según el método de contabilizar los inventarios (LIFO, FIFO o PPP) se obtendrán tres ganancias distintas. Pero además el dinero gastado en Investigación y Desarrollo puede contabilizarse de dos maneras diferentes: De manera que cada uno de los tres resultados anteriores le corresponde otros dos. Con el cual, se tiene 6 definiciones distintas de ganancia, y podrían ser más, según el método contable que se utilice.

### **3.2.2 DEFINICION DE CREACION DE VALOR**

En primer lugar es necesario precisar lo que se entiende por creación de valor. En términos financieros, una decisión, acción, inversión o transacción contribuye a la creación de valor cuando es capaz de retornar un monto de dinero superior a lo invertido inicialmente, y es capaz de cubrir todos los costos asociados, incluyendo los costos de oportunidad de los recursos invertidos. En resumen, se crea valor al obtener un rendimiento superior al costo de oportunidad del capital invertido (Copeland y otros, 2000).

La anterior afirmación, se traduce en una medición interna de lo que se entiende por creación de valor, la premisa fundamental que debe seguir la gerencia para que sus operaciones se orienten a mejorar el rendimiento de los propietarios. Una vez medidos los resultados para un período, la gerencia puede determinar si ha logrado llegar a la meta de satisfacer el rendimiento esperado por los propietarios.

#### **Indicadores tradicionales de la creación del valor**

Tradicionalmente se hacían uso de una multiplicidad de indicadores para calcular el valor creado por la empresa para sus accionistas y para evaluar la gestión de los directivos. Entre estos indicadores, que algunos se siguen usando se destacan:

- El precio de mercado de las acciones.
- La utilidad neta.
- Los dividendos.

- El flujo de caja y el flujo de caja libre.
- La rentabilidad del activo.
- La rentabilidad del patrimonio.

Flujo de Caja = utilidad Neta + Depreciaciones + Provisiones

### **Rentabilidad del activo**

**ROA= Utilidad antes de interés e impuestos/ Activo**

La principal ventaja del ROA es que permite al responsable de una unidad despreocuparse de la problemática de la financiación ya que no depende de él. Sin embargo, este es a su vez su principal inconveniente. Además, para el cálculo del ROE no se considera ni el costo del dinero ni el nivel de riesgo con el que opera la empresa, lo cual es una variable muy importante. Otro inconveniente del ROA es que puede fomentar prácticas que perjudican a la empresa, entre las cuales cabe destacar:

- La reducción de inversiones con una visión a corto plazo de la utilidad y la rentabilidad.
- Se descarte de inversiones que no son más rentables que el costo de la financiación de la empresa, simplemente porque hace bajar el ROA.
- Descartar inversiones que no ofrezcan una rentabilidad de forma inmediata a pesar de que puedan ser muy rentables a largo plazo.

Rentabilidad del patrimonio: Denominado ROE (Return on Equity) es un indicador

muy utilizado para medir el éxito alcanzado por una empresa y para cuantificar la riqueza generada:

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta/Patrimonio}$$

Entre sus ventajas del ROE cabe destacar que es claro, fácil de obtener y poco influenciado por la coyuntura de los mercados bursátiles. Además es un indicador que puede ser comparado con el costo de oportunidad de los accionistas y tiene en cuenta el costo de endeudamiento. Sin embargo, esta proporción también tiene problema, tanto en el numerador como en el denominador. En el numerador las limitaciones son comunes a las que se han indicado para las utilidades. En el denominador, el problema es el valor que se asigna al patrimonio, especialmente a empresas que tienen una cierta antigüedad ya que el valor del capital, y el de buena parte de las reservas, posiblemente no incorpora el impacto del paso del tiempo y la inflación.

### **3.2.3 LA GERENCIA BASADA EN EL VALOR (GBV)**

La gerencia basada en valor (GBV), se puede definir como un proceso integral diseñado para mejorar las decisiones estratégicas y operacionales hechas a lo largo de la organización, a través del énfasis en los inductores de valor corporativos.

Al definir la GBV, Koller (1994) afirma que "el fundamento que soporta a la GBV es simple. El valor de una empresa está determinado por sus flujos de efectivo futuros (Blasco, 2002), y se crea valor sólo cuando se invierte capital a un rendimiento que excede el costo de ese capital. La GBV se concentra en cómo las empresas aplican estos conceptos para tomar decisiones tanto estratégicas como operativas; al utilizarla

adecuadamente, es un enfoque que le permite a la gerencia alinear las diferentes aspiraciones de la empresa, sus técnicas analíticas y sus procesos gerenciales, con los generadores claves del valor. Cuando la GBV se implementa correctamente, trae consigo beneficios importantes. Es como una reestructuración para alcanzar continuamente el máximo valor. Tiene un alto impacto, generalmente reflejado en la mejora del desempeño económico.

#### **3.2.4 COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.**

La competitividad es un concepto vigente, siendo expresada en todos los lenguajes y en todos los escenarios, está presente en los sectores científico y tecnológico, cultural y económico, educativo y empresarial. Es mencionada en las actividades de infraestructura y en el medio ambiente, en las comunicaciones y en la salud, en lo financiero y en las entidades del Estado, en el proceso de paz, en la convivencia ciudadana y en estudios empresariales. Es decir, el término competitividad, como noción y/o concepto, para bien o para mal, ha sensibilizado de una u otra manera, el sentir de todo lo que implica la sobre vivencia en la sociedad del libre mercado.

Competitividad de acuerdo al diccionario es una cualidad de lo competitivo. El término, si bien es claro puede significar varias acepciones al mismo tiempo. Competir o competencia es “una contienda, disputa o rivalidad entre dos o más sujetos sobre una misma cosa”. La diferencia semántica está dada por lo cualitativo de la participación en el acto de competir.

A partir de 1979, se empieza a introducir en el mundo el tema de la competitividad.

Hasta ese instante la comprensión que se tenía de la palabra misma no era completa. En inglés, el término que se empezó a utilizar fue el de "competitiveness", tratando de encontrar un significado que trascendiera la competencia entre empresas dentro de un mercado local.

Hoy existen muchos acercamientos a esta expresión, entre los cuales resaltamos en primera instancia la definición del IMD (El Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial) es una importante escuela de negocios con sede en Suiza. El IMD es el "lugar de encuentro global": Para el IMD, la competitividad es "la capacidad de un país o compañía de generar proporcionalmente más riqueza que sus competidores en el mercado mundial".

### **3.2.5 LA VENTAJA COMPETITIVA.**

Durante la década de los noventa, el profesor Michael Porter en su obra "La Ventaja Competitiva de las Naciones" (Universidad de Harvard, 1991), se plantearon algunas interrogantes como ¿Cuál es la razón o las razones por las que algunos países triunfan y otros fracasan en la competencia internacional? ¿Por qué un país se convierte en un centro en el que convergen competidores que triunfan internacionalmente en una industria y en otra? ¿Por qué algunos países son competitivos y otros no? Para responder a tales interrogantes durante varios años dirigieron investigaciones en diversos países cuyos resultados fueron Independiente de las diferencias existentes entre unas y otras empresas líderes, se encontró en todas ellas esfuerzos permanentes por incrementar su productividad lo que, a su vez, se sustenta en políticas que buscan la eficiencia y la calidad..."

La competitividad es muy exigente en resultados y en liderazgo, factores sin los cuales, la competitividad carece de sentido. Esas exigencias de la competitividad, son perceptibles desde la óptica de la globalización y lo estratégico del liderazgo, según planteamientos de Bennis Warren y Nanus Burt en su libro "Las Cuatro Claves del Liderazgo Eficaz", "...si alguna vez hubo en la historia un momento que exigiera una visión global y estratégica del liderazgo...es el momento actual..."En 1999, el Foro Económico Mundial presentó el índice de Competitividad Global que medía la competitividad en función de ocho factores: apertura, Finanzas, Gobierno, Institucional, Laboral Gerencia, Tecnología e Infraestructura. Cada uno de estos factores tenía una ponderación, de acuerdo a la literatura del crecimiento económico hasta esa fecha, donde el nivel de apertura de la economía, el sistema financiero, los recursos humanos y la estructura y funcionamiento del gobierno tenían un mayor impacto sobre el crecimiento que los factores de infraestructura, tecnología, gerencia e instituciones.

### **3.2.5.1 Definición de competitividad**

Se entiende por competitividad a "la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico".

### **3.2.5.2.-La competitividad y la estrategia empresarial**

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como

los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Diamante de Michael E. Porter: Y el modelo de las 5 fuerzas competitivas, el mismo que es útil para definir una ventaja competitiva, para conocer la dinámica (atractivo) de la Industria y la posición de la empresa en ella, así como para analizar la posición estratégica y como mejorarla. Es un modelo muy utilizado para definir estrategias en muchas industrias. Según Porter la competencia tiene sus raíces en la estructura económica fundamental del sector industrial que se trate, y depende de cinco fuerzas básicas; es decir la naturaleza de la competitividad en una empresa determinada, es vista como el conjunto de fuerzas.

### **3.2.5.3.- La búsqueda de la competitividad**

Para enfrentar el término competitividad de la forma más acertada posible se debe profundizar en aquellos elementos que han intervenido en su concepción y en los avances que han tenido la economía y todo el sistema de leyes y regularidades que lo rige.

A partir de los años 70, los norteamericanos se vieron obligados a revisar sus conceptos sobre gestión administrativa: la crisis de los energéticos, el estancamiento económico y las victorias empresariales de los japoneses y alemanes pusieron en jaque incluso a los considerados gigantes de esta economía, y a toda la industria electrónica. A partir de ese momento conceptos como planeación estratégica, calidad total, reingeniería y ventaja competitiva no han estado ausentes de los procesos de gestión económica.

#### **3.2.5.4.- ¿Qué es una ventaja competitiva?**

Por ventaja competitiva entiende el autor, todas las características o atributos de un producto o servicio que le dan una cierta superioridad sobre sus competidores inmediatos. Estas características o atributos pueden ser de naturaleza variada y referirse al mismo producto o servicio, a los servicios necesarios o añadidos que acompañan al servicio base, o a las modalidades de producción, de distribución, de venta del producto o servicio de la empresa. En el caso de la Southern y Cerro Verde, ésta compite con varias empresas que brindan el servicio y productos de la mejor manera de allí que son ellos los que lideran el mercado actualmente.

Esta superioridad es, pues, relativa establecida en referencia a competidor mejor situado y puede resultar de una multiplicidad de factores. De manera general, se pueden reagrupar Los factores en dos grandes categorías según el origen de la ventaja.

Aunque no hay un consenso pleno alrededor de todas las reflexiones de Porter, los teóricos coinciden en algo básico: competitividad, calidad total, reingeniería, desarrollo organizacional, planeación y administración estratégica, etc., se orientan a gestar una ventaja competitiva: a conquistar en la percepción de un mercado meta, la convicción de que la empresa ofrece la mejor relación valor - precio.

#### **3.2.5.5.- Competitividad, medida a través de los ratios financieros de productividad:**

Variable Dependiente: Competitividad Empresarial

Indicadores:

1. Rentabilidad neta sobre ventas (REVEN) (UN/VN)
2. Rotación de activos totales (RAT) (VENTAS/AT)
3. Rotación de gastos operacionales (RGO) (VENTAS/GO)
4. Rotación de costo de ventas (RCV) (VENTAS/(CV))
5. Rotación de inmueble maquinaria y equipo (RINME) (VENTAS/IME)
6. Rotación de existencias (RE) (CV/EXIS)
7. Rotación de gastos financieros (RGF) (VENTAS/GF)
8. Rentabilidad sobre la Inversión (ROI) (RINV) (UN/AT)
9. Rentabilidad sobre capitales propios (ROA)RCS (UN/CS)
10. Rentabilidad del patrimonio (REPSTR) (UN/PATRI)
11. Grado de intensidad en capital (GIC) (IME/AT)

### 3.2.6 RATIOS DE PRODUCTIVIDAD: DEFINICIÓN

➤ **Rentabilidad neta sobre ventas (REVEN)**

La Utilidad Neta entre las Ventas Netas mide la productividad de las ventas netas. El razonamiento es que por cada sol de ventas, cuanto nos genera de utilidad neta. Se entiende que cada periodo subsiguiente debe ser mayor.

➤ **Rotación de Activos totales (RAT)**

Nos mide la productividad del Activo Total, nos señala que por cada sol de activo total debe generarme cada vez más de ventas. Si el ratio fuese de 1.5 quiere decir que por cada sol de activo total me genera 1.5 soles

de Ventas Netas.

➤ **Rotación de gastos operacionales (RGO)**

Se intenta medir la productividad del personal de ventas y administración. Ventas Netas entre Gastos Operacionales, quiere decir que por cada sol de gastos operacionales cuántos soles me genera en ventas netas. Se entiende que debe ser mayor cada vez.

➤ **Rotación de costo de ventas (RCV)**

Mide la productividad del costo de ventas. La pregunta sería ¿Sabemos comprar? Ventas netas entre Costos de ventas, quiere decir por la compra de insumos en un sol cuanto me genera en ventas netas. Se entiende que si mis costos de ventas me generan mayores ventas en cada periodo, resulta que estoy optimizando mis compras o adquisiciones para la producción de la empresa.

➤ **Rotación de Inmueble Maquinaria y Equipo (RINME)**

Mide el nivel de productividad del inmueble maquinaria y equipo. Ventas Netas entre Inmueble Maquinaria y Equipo. Si tengo una buena tecnología probablemente este sea superior. La pregunta es ¿Cada sol en IME cuánto de ventas me genera?

➤ **Rotación de existencias (RE)**

La medición de la fuerza de ventas se da cuando los inventarios rotan cada vez más. La forma de medir la misma es dividiendo el Costo de Ventas entre las existencias. Allí podemos saber cuántas “vueltas” dan,

las existencias respecto de las ventas. Se entiende que este debe ser cada vez mayor al del periodo anterior.

➤ **Rotación de gastos financieros (RGF).**

La medición de lo rentable que deben ser los préstamos que se hace una empresa, viene medido por el ratio de ventas netas entre los gastos financieros (intereses). Si la división de ventas netas entre gastos financieros quiere decir que por cada sol de gastos financieros (intereses) me genera mayores ventas.

➤ **Rentabilidad sobre la Inversión (ROI) (RINV)**

La medición consiste en saber cuánto me generan los activos totales respecto de la utilidad neta. La propuesta es, por cada sol de activo total invertido cuánto de utilidad neta me genera.

➤ **Rentabilidad sobre capitales propios (ROA, RCS)**

La medición consiste en dividir la Utilidad Neta entre el Capital Social. Saber, por cada sol de capital social cuanto de utilidad neta me genera medido en soles. Hasta dónde la productividad del capital social crece.

➤ **Rentabilidad del patrimonio (REPSTR).**

La medición consiste en dividir la Utilidad Neta entre el Patrimonio. Saber, por cada sol de patrimonio cuánto de utilidad neta me genera medido en soles. Hasta donde la productividad del capital social crece.

➤ **Grado de Intensidad en Capital (GIC)**

Los niveles de tecnología de los activos fijos (IME) entre los activos totales, nos da la medición de saber hasta dónde existe el grado de intensidad de capital está ligado a productividad.

### **3.3 MARCO CONCEPTUAL**

#### **➤ Estados Financieros**

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

#### **➤ Valor Económico Agregado**

El Valor Económico Agregado ("EVA", por sus siglas en inglés) es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos. (Amat, 1999)

#### **➤ Ventas Netas**

El Valor Económico Agregado Apaza M. (2005) ("EVA", por sus siglas en inglés) es una herramienta financiera que podría definirse como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos.

➤ **Utilidades Netas**

Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

➤ **Actividad Minera**

La actividad minera se concentra en la obtención selectiva de minerales de la corteza terrestre. ... La industria minera puede ser metálica o no metálica. Los métodos de explotación pueden ser a cielo abierto o subterráneo según los yacimientos y características de los minerales.

➤ **Correlación**

Correspondencia o relación recíproca entre dos o más acciones o fenómenos.

➤ **Variables**

En Matemática, Lógica, Estadística y Ciencias. Variable (matemáticas), es un símbolo que puede ser reemplazado o que toma un valor numérico en una ecuación o expresión matemática en general. Variable discreta, es aquella que sólo puede tomar valores dentro de un conjunto finito, como los números naturales.

➤ **Crecimiento Económico**

El crecimiento económico es el aumento de la cantidad de trabajos que hay por metro cuadrado, la renta o el valor de bienes y servicios producidos por una economía. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real, o PIB.

➤ **Ventaja Competitiva**

Se denomina ventaja competitiva a una ventaja o característica que una compañía tiene respecto a otras compañías competidoras, lo que la hace diferente y permite atraer más consumidores.

➤ **Experimental**

Que se basa en la experiencia o que se deduce de ella.

➤ **Utilidades antes de los Impuestos**

Es aquella utilidad depurada de todo concepto operativo y financiero, a la que sólo le falta la aplicación de los impuestos para proceder a ser distribuida.

## CAPÍTULO IV PRESENTACION, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### 4.1.PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.

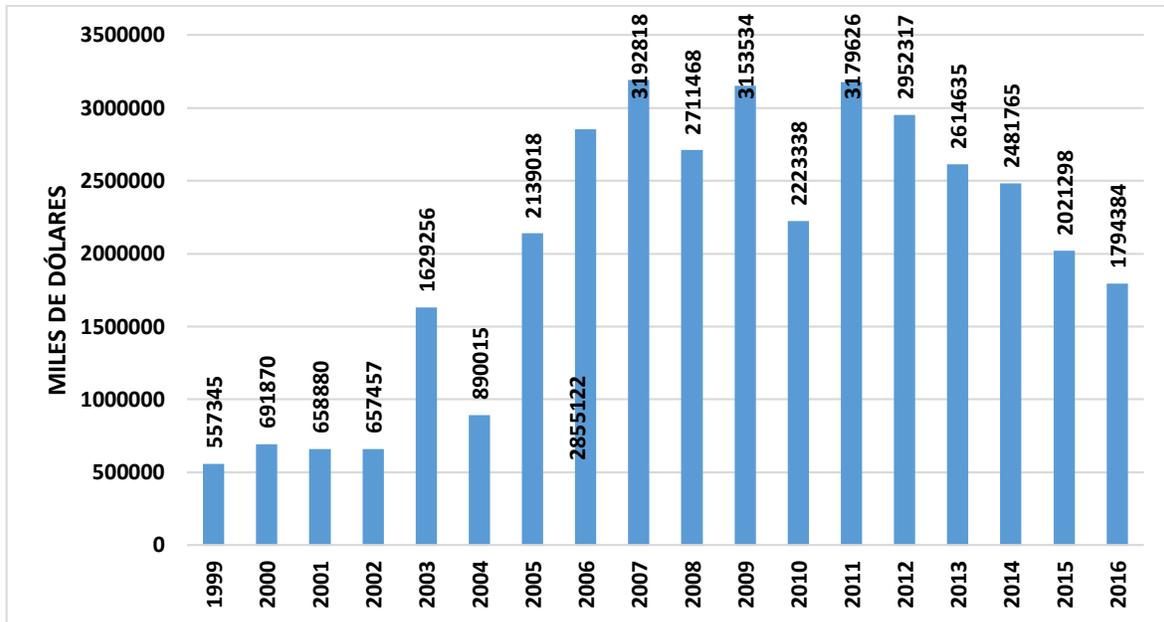
Se analizarán las siguientes cuentas del balance general de la empresa minera Southern entre utilidades Netas, Ventas Netas, Inmueble Maquinaria y Equipo y las Utilidades Antes de Impuestos así mismo se denota que cuentas tienen los mejores resultados entre 1999 y 2016.

**Tabla N° 4**  
**Cuenta de estados financieros de Minería Southern**

CUENTAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MINERA SOUTHERN																		
En miles de dolares americanos	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1 Activo Corriente	272353	449875	416310	310216	477023	955864	829218	821519	1080594	377003	823094	1047813	744996	858535	851628	697,532	604288	658891
2 Pasivo Corriente	96158	105402	179242	65153	153607	382973	386542	408795	365564	293692	391549	577546	378588	301949	279391.00	281,110	318,487	320,715
3 Existencias	113014	114413	99198	92847	81353	97357	106468	126131	183330	205532	197884	192177	281521	296343	220,033	259,796	273220	302,668
4 Caja y Bancos	16202	167723	208054	147819	293986	560317	470286	362235	569721	56129	288103	340857	64412	132998	126,596	115,240	12441	6,835
5 Patrimonio	670966	736384	752640	815528	948921	1465789	1692456	1458466	1803876	1391351	1885623	2118078	2394665	2937117	3452092.00	3,866,116	4,116,409	4,358,751
6 Pasivo No Corriente	232025	346985	287319	317413	357062	347557	369737	280775	277284	265192	305243	274801	67229	95200	124393.00	180,624	314,542	367,056
7 Utilidad Neta	-11548	114299	65606	82274	158122	656529	912625	1273669	1415473	1092359	706868	1207969	1078063	993605	716318.00	565732	336,756	272,180
8 Total Activo	1008189	1212811	1250943	1234023	1459590	2196318	2448735	2148036	2446724	1950235	2582415	2970425	2840482	3334266	3855876.00	4,327,850	4,749,438	5,046,522
9 Inmueble Maquinaria y Eq	621814	631914	657618	696080	715973	880807	1183497	1295028	1330978	1532834	1706747	1847546	1983983	1954384	2,186,943	2,336,424	2,471,041	2,846,109
10 Total Pasivo	337223	476426	498303	418495	510669	730530	756279	689570	642848	558884	696792	852347	445817	397149	403784.00	461,734	633,029	687,771
11 Utilidad Bruta	225990	312047	228767	252032	331222	1150852	1546971	2186031	2377286	1780675	1289461	1958769	1722161	1554147	1214304.00	1080333	816,742	568,869
12 Ventas Netas	620007	724526	645098	671103	807323	1675070	2158476	2855122	3192818	2711468	2223338	3153534	3179626	2952317	2614635.00	2481765	2,021,298	1,794,384
13 Cuentas por Cobrar Comerciales	61719	67832	61529	57556	86473	277689	219554	293589	275654	18014	286379	461066	306670	333787	278,589	217,511	160,272	179,622
14 Costo de Ventas	-394017	-412479	-416331	-419071	-476101	-524218	-611505	-669091	-815532	-930793	-933877	-1194765	-1457465	-1398170	-1,400,331	-1,401,432	-1,204,556	-1,225,515
16 Utilidad antes de los impuestos	-13049	167063	92688	124364	253537	1026952	1426366	2027062	2165254	1694848	1101574	1721765	1536445	1414611	1080284.00	949,196	693,689	419230
17 Gastos financieros	18207	15344	40381	14206	13291	10588	23833	4248	16028	19433	22748	45733	38830	770	-4593.00	4,213	4,876	8,956
18 Gastos operacionales	72264	51895	47400	46637	47385	75412	99763	60649	100842	92443	93208	93908	86861	100989	93221.00	88456	84897	76613
19 Capital social	120342	116687	113534	115136	118755	126946	131451	321797	321797	321797	321797	321797	321797	321797	321797	321797	321,797	321,797
20 Impuesto a la renta	35278	1135	22901	32674	74096	282631	404062	583580	581269	466960	305593	513796	441188	421006	363,966	383,464	-356,933	147,050

## **Variable - Ventas Netas**

Las ventas netas de la empresa en el año 1999 fueron de 557 millones de dólares, bien podríamos decir que es una de las más bajas de la historia de la última década concluida. Debemos decir que en el periodo 1999 al año 2002 las ventas fueron de una media de 650 millones de dólares ya en el 2003 se nota un ligero incremento a los 1629 millones de dólares, pese al bajón del año 2004 se deja notar que en el año 2005 el incremento real y llegaron las ventas netas a los 2139 millones de dólares, de ese año no para hasta el año 2007 que logra la cota más alta de ventas netas, esto es de 3192 millones de dólares. La historia es conocida cuando hablamos del año 2007 para adelante. La tendencia es la misma. Los precios internacionales del cobre se caen y entonces las ventas disminuyen. Eso ocurre en el año 2008, 2010. En el año 2011 pretende subir a ventas por 3179 millones de dólares, pero la tendencia ya era un hecho. De tal manera que el año 2015 las ventas netas alcanzan la cifra de 2021 millones de dólares y en el año 2016 de 1794 millones de dólares. Este último dato se parece al del año 2003 cuando se llegó a los 1629 millones de dólares.

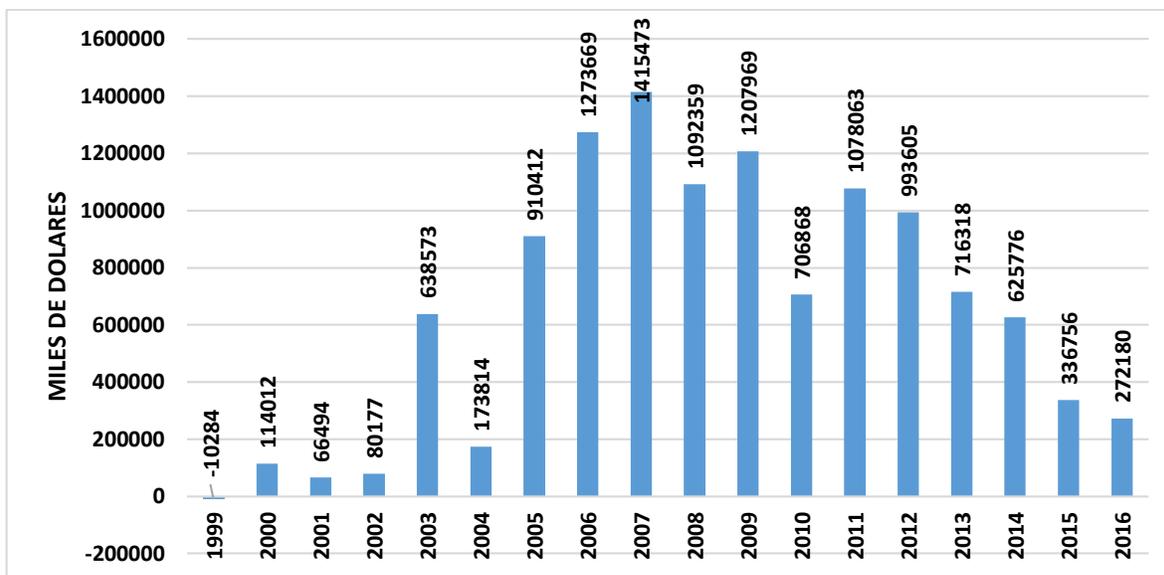


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 2 Ventas Netas De La Empresa SPCC siguen el mismo proceso que los precios internacionales del cobre aunque llegaron a ventas bastante importantes.**

### Variable - Utilidad Neta

En el año 1999 la empresa SPCC tuvo pérdidas, las que llegaron a los 10 millones de dólares, es en el año 2000 cuando las utilidades son positivas y la media entre los años 2000 y 2002 fue de 86 millones de dólares. En el año 2003 hay un atisbo de disparo a 638 millones de dólares, pero luego en el año 2004 se cae otra vez a 173 millones de dólares. Pero después de ese año hasta el año 2007 no hay parangón de utilidades logradas, esa llega a ser en el año 2007 de 1415 millones de dólares, a partir de ese año las utilidades empiezan a descender así en el año 2010 las utilidades netas llegan a 706 millones de dólares. Y esto no para pese a los altibajos hasta el año 2015 que es de 336 millones y en el año 2016 cierra con 272 millones de dólares.

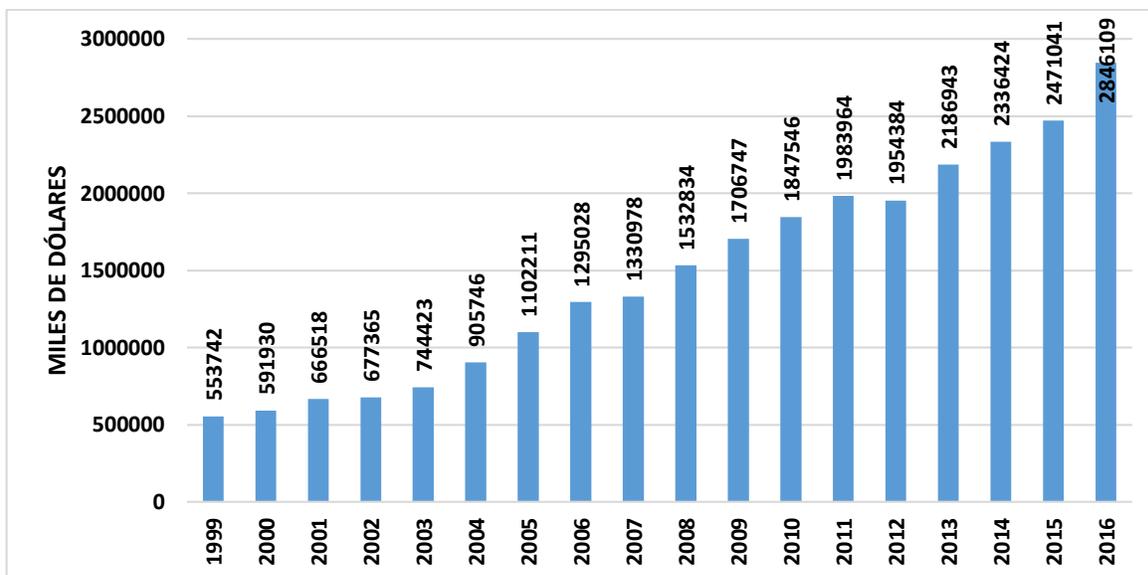


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 3 La utilidad neta sigue el proceso de las ventas netas de SPCC pero en algunos años ha superado los 1000 millones de dólares.**

### **Variable - Inmueble Maquinaria y Equipo**

La cuenta es importante para el desarrollo empresarial, en tanto que es vital para el desarrollo de más activos, y estos últimos es vital para las ventas netas. El valor de los inmuebles, maquinaria y equipo en el año 1999 era de 553 millones de dólares y en el año 2016 es de 2846 millones de dólares.

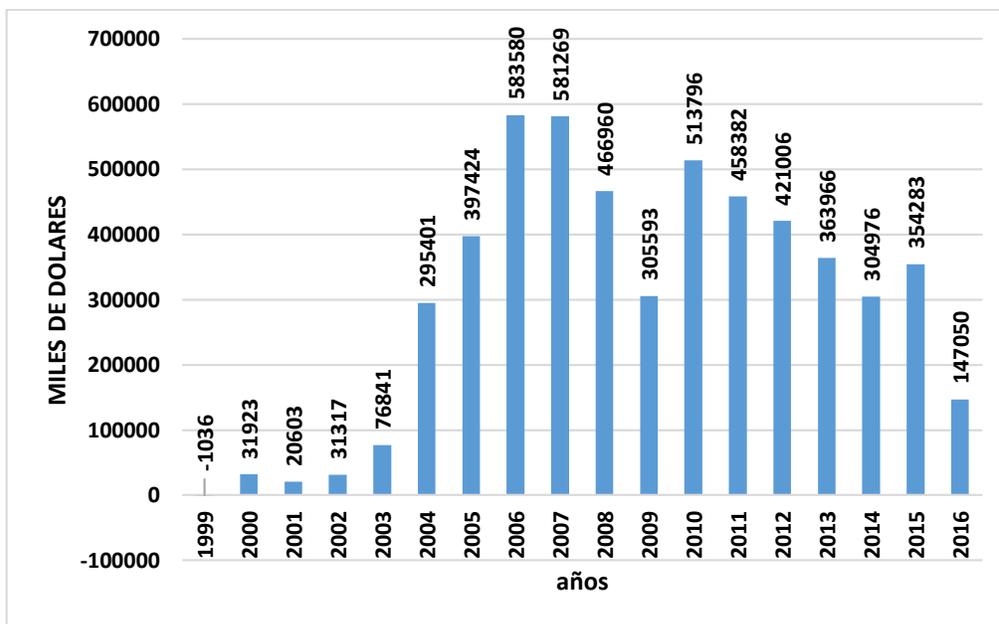


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 4 La cuenta inmueble maquinaria y equipo es el activo no corriente de las empresas base para los activos totales pasa de 553 millones a 2846 millones de dólares en el año 2016.**

#### **Variable - Impuesto a la Renta.**

No solamente la empresa obtuvo utilidades netas sino que el impuesto a la renta es un aporte al erario nacional en ese sentido si se paga el IR desde el año 2000 este fue de 32 millones de dólares. Al compás de las ventas netas y las utilidades netas esta suben hasta el año 2007 cuando asciende a 581 millones de dólares para luego descender debido a la disminución por supuesto de las ventas y de las utilidades de tal manera que en el año 2015 el IR declarado es de 354 millones de dólares y en el año 2016 declarar por 147 millones de dólares.

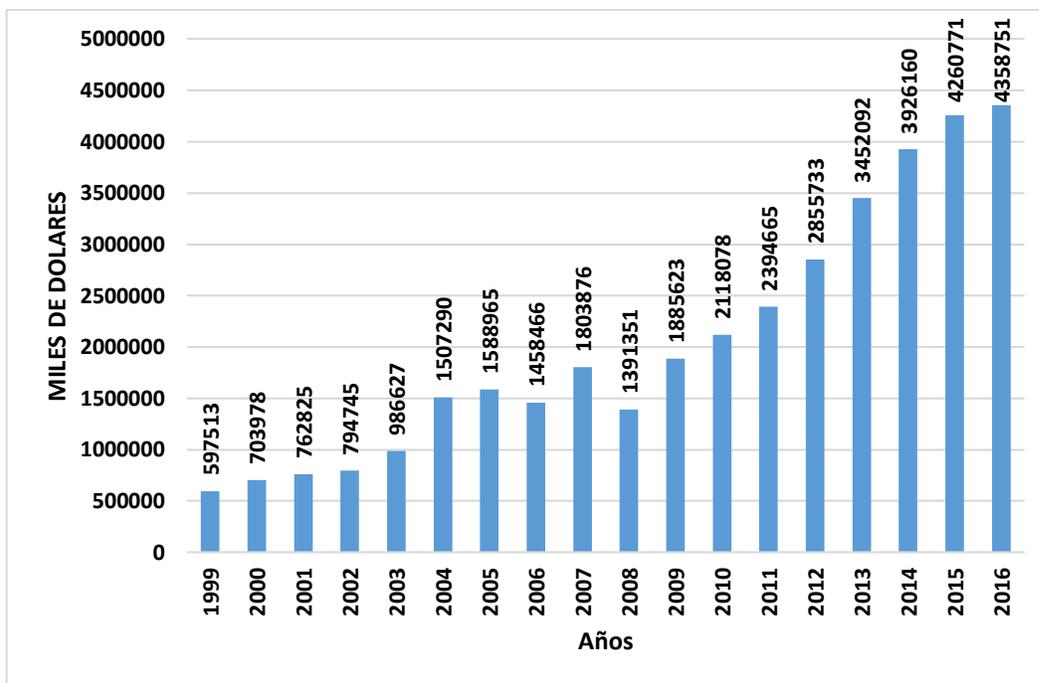


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 5 Impuesto a la renta pagado por la Empresa SOUTHERN PERU en el periodo 1999-2016.**

### **La Riqueza es Patrimonio Empresarial.**

Claro que cuando uno habla de patrimonio empresarial usualmente entiende que es la riqueza empresarial. Y es riqueza porque el patrimonio es propiedad empresarial y ello se utiliza para el apalancamiento empresarial, mejor dicho que es la garantía que piden los bancos, de esa manera hoy podemos decir que la empresa es más “poderosa “que hace 18 años atrás. En el año 1999 el patrimonio era de 597 millones de dólares y al cierre del año 2016 es de 4358 millones de dólares. Un crecimiento importante de casi 7 veces mayor. De hecho que el poder de la empresa ha crecido.

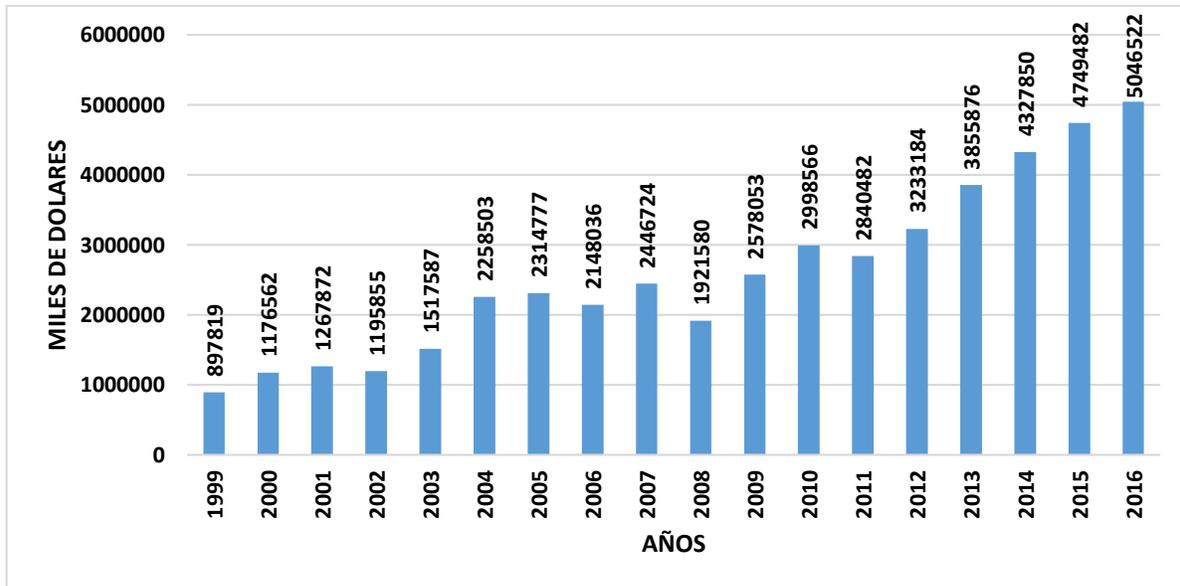


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 6 El crecimiento del patrimonio de SOUTHERN PERU se deja notar desde los casi 600 millones de dólares del año 1999 a los 4358 millones de dólares del año 2016.**

### Variable - Activos Totales

Es el respaldo de las ventas netas o del proceso productivo. Y de hecho que estos se han incrementado cada año de tal manera que los activos totales en el año 1999 era de 897 millones de dólares, en el año 2016 es de 5046 millones de dólares, un crecimiento del 600%.

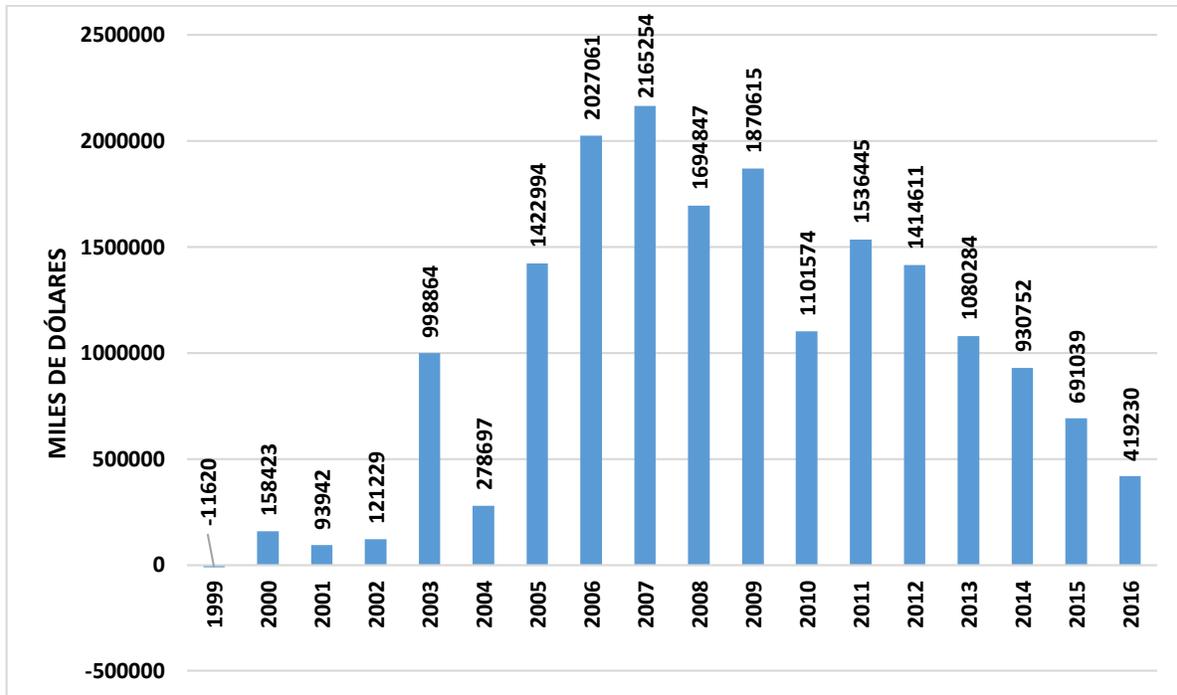


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 7 Los activos son el principal motor de las ventas y la producción. EN SPCC crece de 879 millones en el año 1999 a 5046 millones de dólares en el año 2016.**

### **Variable - Utilidades Antes de Impuestos.**

Siempre se dice que antes de aplicar los impuestos debemos tener en cuenta la Utilidad antes de impuestos y este valor es ponderado en las finanzas. Así en el año 2000 este era de 158 millones de dólares y al cierre del año 2016 es de 419 millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 8 Resultados antes de impuestos previo a la utilidad neta, en el año 1999 fue negativo y en el 2016 de 419 millones de dólares.**

### Contrastación de hipótesis

Los ratios de la Superintendencia de Mercado y Valores o la Bolsa de Valores de Lima para evaluar a las empresas son las siguientes, los de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad.

Al respecto hay 22 ratios que es imprescindible analizarlos para lograr un diagnóstico de la actividad empresarial, esto por supuesto sin contar con los análisis de los ratios de productividad.

**Tabla N°4 Ratios de liquidez**

1. RATIOS DE LIQUIDEZ	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liquidez General (AC/PC)	2.83	4.27	2.32	4.76	3.11	2.50	2.15	2.01	2.96	1.28	2.10	1.81	1.97	2.84	3.05	2.48	1.90	2.05
Prueba Agida ( (AC-EXIS)/PC)	1.66	3.18	1.77	3.34	2.58	2.24	1.87	1.70	2.45	0.58	1.60	1.48	1.22	1.86	2.26	1.56	1.04	1.11
Prueba Defensiva (CB/PC)	0.17	1.59	1.16	2.27	1.91	1.46	1.22	0.89	1.56	0.19	0.74	0.59	0.17	0.44	0.45	0.41	0.04	0.02
Capital de Trabajo (AC-PC)	176196	344473	237068	245063	323416	572891	442676	412724	715030	83311	431545	470267	366408	556586	572237	416422	285801	338176

Fuente: Elaboración propia

**a) Ratios de gestión o actividad**

2. RATIOS DE GESTION O ACTIVIDAD	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Inmueble Maquinaria y Equipo (V/IME)	0.997	1.147	0.981	0.964	1.128	1.902	1.824	2.205	2.399	1.769	1.303	1.707	1.603	1.511	1.196	1.062	0.818	0.630
Rotación de Cuentas por cobrar (V/CCC)	10.05	10.68	10.48	11.66	9.34	6.03	9.83	9.72	11.58	150.52	7.76	6.84	10.37	8.84	9.39	11.41	12.61	9.99
Rotación de existencias (CV/EX)	-3.49	-3.61	-4.20	-4.51	-5.85	-5.38	-5.74	-5.30	-4.45	-4.53	-4.72	-6.22	-5.18	-4.72	-6.36	-5.39	-4.41	-4.05
Rotación de existencias (días)	-104.69	-101.24	-86.97	-80.87	-62.37	-67.79	-63.55	-68.81	-82.05	-80.60	-77.34	-58.71	-70.50	-77.36	-57.35	-67.66	-82.79	-90.14
Rotación de caja y bancos (V/CB)	9.41	83.34	116.11	79.29	131.09	120.42	78.44	45.67	64.24	7.45	46.65	38.91	7.29	16.22	17.43	16.72	2.22	1.37
Rotación de activos totales (V/AT)	0.61	0.60	0.52	0.54	0.55	0.76	0.88	1.33	1.30	1.39	0.86	1.06	1.12	0.89	0.68	0.57	0.43	0.36
Rotación de activo fijo (V/AF)	1.00	1.15	0.98	0.96	1.13	1.90	1.82	2.20	2.40	1.77	1.30	1.71	1.60	1.51	1.20	1.06	0.82	0.63
Gastos operacionales (%)	11.66	7.16	7.35	6.95	5.87	4.50	4.62	2.12	3.16	3.41	4.19	2.98	2.73	3.42	3.57	3.56	4.20	4.27
Gastos financieros (%)	2.94	2.12	6.26	2.12	1.65	0.63	1.10	0.15	0.50	0.72	1.02	1.45	1.22	0.03	-0.18	0.17	0.24	0.50

**b) Ratios de solvencia o apalancamiento**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Estructura de capital(Pasivo total/Patrimonio)	0.50	0.65	0.66	0.51	0.54	0.50	0.45	0.47	0.36	0.40	0.37	0.40	0.19	0.14	0.12	0.12	0.15	0.16
Endeudamiento total (PT/AT)	0.33	0.39	0.40	0.34	0.35	0.33	0.31	0.32	0.26	0.29	0.27	0.29	0.16	0.12	0.10	0.11	0.13	0.14
Cobertura de gastos financieros (UAI/GF)	-0.72	10.89	2.30	8.75	19.08	96.99	59.85	477.18	135.09	87.21	48.43	37.65	39.57	1837.16	-235.20	225.30	142.27	46.81

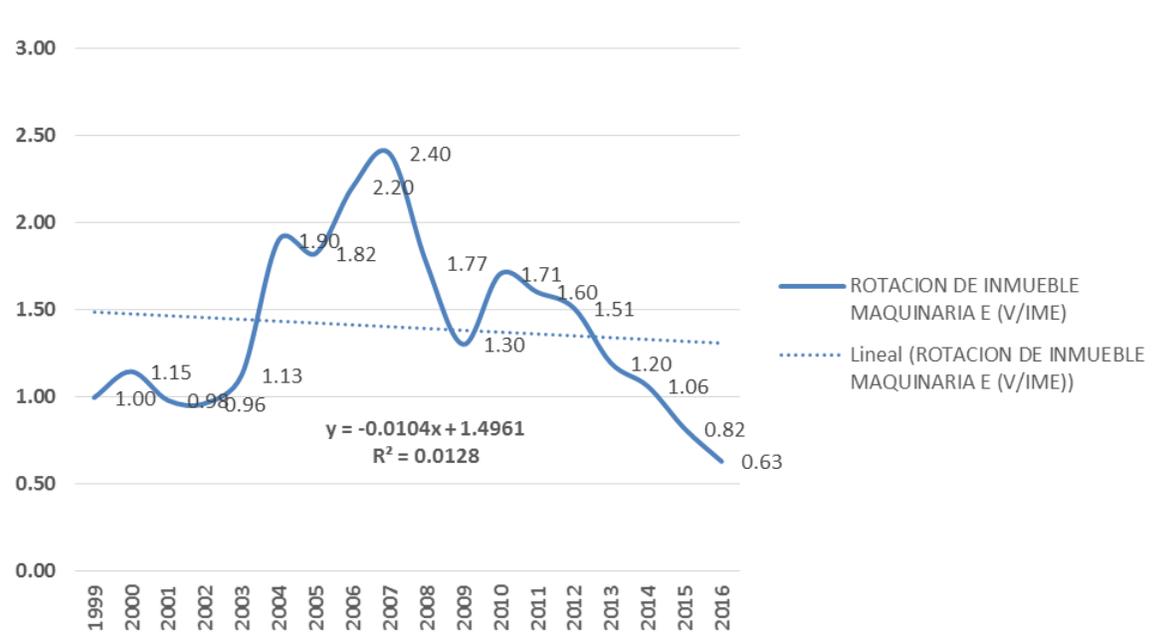
**c) Ratios de rentabilidad**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rentabilidad sobre la inversión ( UN/AT)	-1.15	9.42	5.24	6.67	10.83	29.89	37.27	59.29	57.85	56.01	27.37	40.67	37.95	29.80	18.58	13.07	7.09	5.39
Rentabilidad sobre el patrimonio (UN/PATR)	-1.72	15.52	8.72	10.09	16.66	44.79	53.92	87.33	78.47	78.51	37.49	57.03	45.02	33.83	20.75	14.63	8.18	6.24
Rentabilidad sobre el capital social (UN/CS)	-9.60	97.95	57.79	71.46	133.15	517.17	694.27	395.80	439.87	339.46	219.66	375.38	335.01	308.77	222.60	175.80	104.65	84.58
Rentabilidad sobre ventas (UN/VENTAS)	-1.86	15.78	10.17	12.26	19.59	39.19	42.28	44.61	44.33	40.29	31.79	38.31	33.91	33.66	27.40	22.80	16.66	15.17
Margen comercial ((VN-CV)/VN)	36.45	43.07	35.46	37.55	41.03	68.70	71.67	76.57	74.46	65.67	58.00	62.11	54.16	52.64	46.44	43.53	40.41	31.70
EVA (UN-COK*cs, EVA (UN-COK*Patr)	-29599	96796	48576	65003	140309	637487	892907	1225399	1367203	1044089	658598	1159699	1029793	945335	668048	517462	288486	223910

**d) Ratios de Rentabilidad**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES (V/AT)	0.615	0.597	0.516	0.544	0.553	0.763	0.881	1.329	1.305	1.390	0.861	1.062	1.119	0.885	0.678	0.573	0.426	0.356
ROTACION DE EXISTENCIAS (CV/EX)	-3.49	-3.61	-4.20	-4.51	-5.85	-5.38	-5.74	-5.30	-4.45	-4.53	-4.72	-6.22	-5.18	-4.72	-6.36	-5.39	-4.41	-4.05
ROTACION DE INMUEBLE MAQUINARIA E (V/IME)	1.00	1.15	0.98	0.96	1.13	1.90	1.82	2.20	2.40	1.77	1.30	1.71	1.60	1.51	1.20	1.06	0.82	0.63
ROTACION DE GASTOS OPERACIONALES (V/GO)	8.580	13.961	13.610	14.390	17.037	22.212	21.636	47.076	31.662	29.331	23.854	33.581	36.606	29.234	28.048	28.056	23.809	23.421
ROTACION DE GASTOS FINANCIEROS (V/gf)	34.05	47.22	15.98	47.24	60.74	158.21	90.57	672.11	199.20	139.53	97.74	68.96	81.89	3834.18	-569.27	589.07	414.54	200.36
ROTACION DE COSTO DE VENTAS (V/CV)	-1.57	-1.76	-1.55	-1.60	-1.70	-3.20	-3.53	-4.27	-3.92	-2.91	-2.38	-2.64	-2.18	-2.11	-1.87	-1.77	-1.68	-1.46
RENTABILIDAD DE LA INVERSION (UN/AT)	-0.011	0.084	0.052	0.067	0.108	0.299	0.373	0.593	0.579	0.560	0.274	0.407	0.380	0.298	0.186	0.131	0.071	0.054
RENTABILIDAD DE VENTAS (UN/VN)	-0.019	0.158	0.102	0.123	0.196	0.392	0.423	0.446	0.443	0.403	0.318	0.383	0.339	0.337	0.274	0.228	0.167	0.152
RENTABILIDAD DE CAPITAL SOCIAL (UN/CS)	-0.096	0.980	0.578	0.715	1.331	5.172	6.943	3.958	4.399	3.395	2.197	3.754	3.350	3.088	2.226	1.758	1.046	0.846
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (UN/PATR)	-0.017	0.155	0.087	0.101	0.167	0.448	0.539	0.873	0.785	0.785	0.375	0.570	0.450	0.338	0.208	0.146	0.082	0.062
GRADO DE INTENSIDAD DEL CAPITAL (AF/AT)	0.617	0.521	0.526	0.564	0.491	0.401	0.483	0.603	0.544	0.786	0.661	0.622	0.698	0.586	0.567	0.540	0.520	0.564

## Discusión de resultados

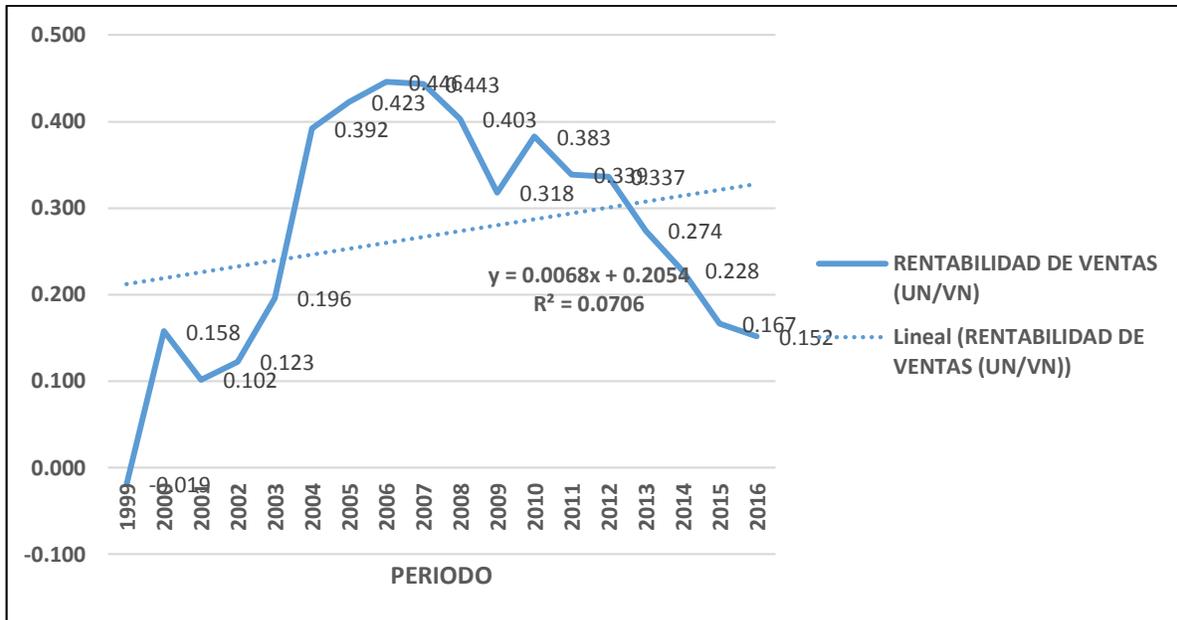


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 9 Rotación de inmueble maquinaria y equipo de (V/IME) Empresa Minera SPSS (1999-2019)**

En el Gráfico se puede observar que la productividad del activo fijo es importante en el tiempo y ello se mide dividiendo las ventas netas entre el Inmueble Maquinaria y Equipo.

Se puede observar que esta crece hasta el 2007 después este ascenso se deja notar hasta el 2009 que intenta recuperar un año después 2010 pero de ahí empieza a decaer hasta el último periodo muy notorio para ser una empresa minera

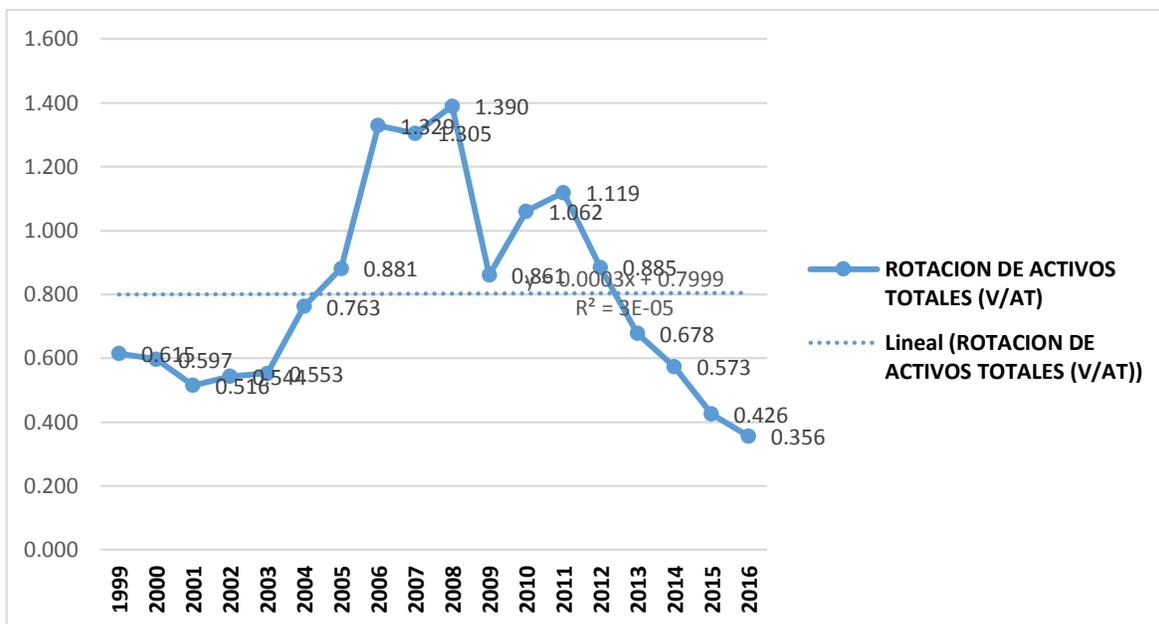


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 10 Rentabilidades de ventas netas (UN/VN)**

La utilidad neta entre las ventas netas en el periodo 1999-2016 nos indica que tiene un ascendencia consiste significativa que comienza con un -5% en el periodo 1999 para después ascender al 2000 con 15% hasta llegar a su cúspide en el 2006 con el 44% del valor de ventas netas entre su utilidad, para el periodo 2010 baja en -12% con 38% y decrece a medida que los precios de los metales influyen en este caso para el último periodo llega a ser de 15% al igual que en el periodo del año 2000.

A esta tendencia tiene un crecimiento significativo poco considerado en relación a las betas y su ecuación correspondiente



Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 11 Rotación de los activos totales (V/AT)**

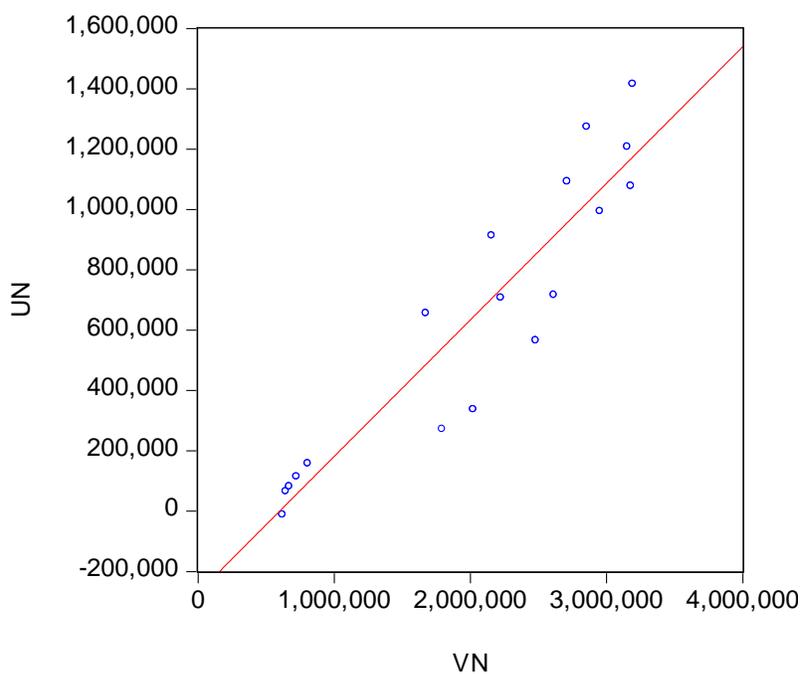
En el gráfico se puede observar que la productividad de los activos totales tiene una tendencia creciente poco significativa en el largo plazo, se observa que crece de a poco, aunque se ve claramente que tiene a crecer en el periodo 2005 y el 2008 y posteriormente en el 2011, ya desde ese periodo tiene a bajar hasta el cierre de la investigación tiene a bajar 0.35 por cada centavo de dólar.

**Tabla N°5  
Correlación de Variables (VN-UN-UAIR-IME)**

	CB	PTR	UN	IME	VN	CV
CB	1	-0.359959	0.447844	-0.386251	0.183102	0.364174
PTR	-0.359959	1	0.162034	0.957696	0.491365	-0.854219
UN	0.447844	0.162034	1	0.314538	0.926674	-0.446078
IME	-0.386251	0.957696	0.314538	1	0.628309	-0.919755
VN	0.183102	0.491365	0.926674	0.628309	1	-0.743862
CV	0.364174	-0.854219	-0.446078	-0.919755	-0.743862	1

Fuente: Elaboración propia

Partiendo desde las correlaciones podemos sacar en conclusiones de que las utilidades netas tienen relación significativa con ventas netas, además se observa que inmueble maquinaria y equipo tiene relación con patrimonio hasta en un 927%, y costo de ventas con inmueble maquinaria y equipo hasta en un 91%, y ventas netas tiene relación con utilidades netas después con costo de ventas 74%, ime 62% y por ultimo esta con patrimonio hasta en un 49%

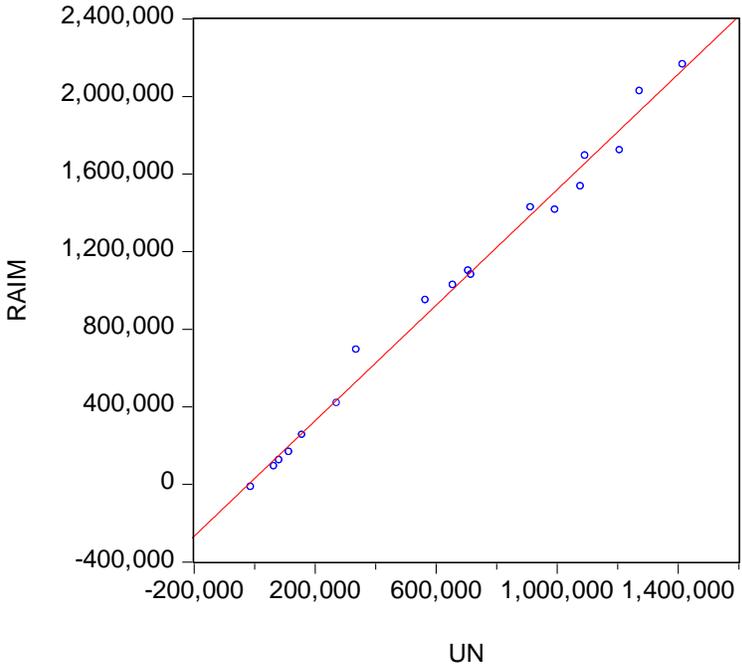


Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 12 Relación directa entre utilidades netas y ventas netas para el periodo 1999-2016 de la Empresa Minera Southern Copper Corporación**

Si bien las ventas netas dependen significativamente entre las utilidades percibidas en el presente periodo 1999-2016 es porque de forma gradual se tiene principio que a medida que crecen las ventas, también crecen las utilidades, esto significa que la empresa (Adsera & Viniolas, 1977) obtiene buenas utilidades directamente de sus ventas netas fuera de los pagos

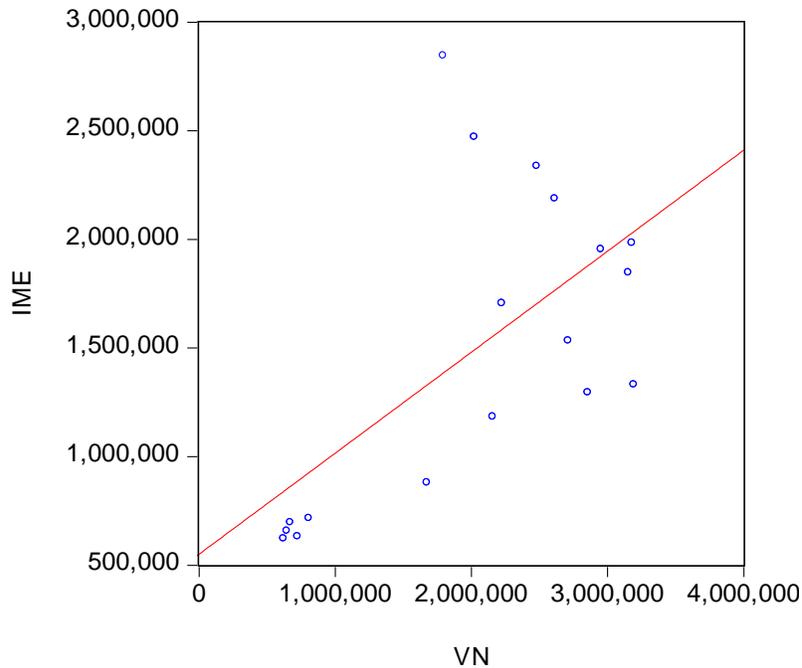
o costos de ventas, gastos administrativos o gastos financieros ya que de alguna forma busca los dividendos de las utilidades que se le facilitan a los socios de dicha empresa. Nivel de explicación de un 92.5 %



Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 13 Relación directa entre utilidades netas y utilidades es antes de los impuestos para el periodo 1999-2016 de la Empresa Minera Southern Copper Corporación**

La relación que existe entre utilidades netas y utilidades antes de los impuestos es considerablemente alta, porque lo único diferente a estas dos variables es el impuesto a la renta que le corresponde el 30% de las utilidades de forma gradual, es la dependencia que tienen ambas variables, esto se mide en la correlación así como se puede observar es una dependencia considerablemente alta y significativa, la explicación que se da es que tienen una relación de 62% de relación.



Fuente: Elaboración propia

**Figura N° 14 Relación entre las ventas netas e inmueble maquinaria y equipo para el periodo 1999-2016 de la Empresa Minera Southern Copper Corporación**

En la relación de ventas netas frente a inmueble maquinaria y equipo es considerado poco significativo ya que las ventas netas no están tanto afectas al incremento de la maquinaria, al contrario por cada año que pasa el inmueble, la maquinaria y equipo se deprecia porcentualmente, ya que eso no es directamente proporcional como lo es ventas netas y utilidades. Con un nivel de explicación de 62% entre estas dos variables

### Contrastación de la hipótesis general:

Se ha planteado como hipótesis general lo siguiente: “*Existe relación directa y significativa entre ventas netas y utilidad neta en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016*”

**Tabla N°6**  
**Dependencia de VN y UN**

Dependent Variable: VN				
Method: Least Squares				
Date: 07/24/17 Time: 21:19				
Sample: 1999 2016				
Included observations: 18				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	800360.3	152150.5	5.260321	0.0001
UN	1.897019	0.192361	9.861765	0.0000
R-squared	0.858725	Mean dependent var		2026773.
Adjusted R-squared	0.849895	S.D. dependent var		959932.6
S.E. of regression	371909.8	Akaike info criterion		28.59513
Sum squared resid	2.21E+12	Schwarz criterion		28.69406
Log likelihood	-255.3562	Hannan-Quinn criter.		28.60877
F-statistic	97.25441	Durbin-Watson stat		0.115319
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Elaboración propia

Planteamiento de hipótesis estadística al 5% de error

- ❖ **Hipótesis Nula:** NO existe relación directa y significativa entre ventas netas y utilidad neta en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016
- ❖ **Hipótesis Alterna:** Existe relación directa y significativa entre ventas netas y utilidad neta en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016

Según la tabla 6, observamos un valor sig. de 0.000, que es menor al 5% de error establecido, lo cual indica que rechazamos la hipótesis nula y confirmamos la hipótesis alterna,

concluyendo que existe relación directa y significativa entre ventas netas y utilidad neta en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.

Seguidamente afirmamos que las Ventas netas se ven relacionadas directamente hasta un 85 % con utilidades netas que lo hacen significativo con pendiente positiva es decir que si las ventas netas incrementen también las utilidades netas hasta en un 85 %.

### **Contrastación de la primera hipótesis secundaria:**

Como primera hipótesis secundaria se ha planteado lo siguiente: *“Existe relación directa y significativa entre La utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016”*

### **Tabla N°7 Dependencia de UN y RAIM**

Dependent Variable: UN  
Method: Least Squares  
Date: 07/24/17 Time: 21:24  
Sample: 1999 2016  
Included observations: 18

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-13949.65	19834.29	-0.703310	0.4920
RAIM	0.664807	0.016459	40.39204	0.0000
R-squared	0.990288	Mean dependent var		646494.4
Adjusted R-squared	0.989681	S.D. dependent var		468917.1
S.E. of regression	47632.75	Akaike info criterion		24.48487
Sum squared resid	3.63E+10	Schwarz criterion		24.58380
Log likelihood	-218.3638	Hannan-Quinn criter.		24.49851
F-statistic	1631.517	Durbin-Watson stat		1.019996
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Elaboración propia

Planteamiento de hipótesis estadística al 5% de error

- ❖ **Hipótesis Nula:** NO existe relación directa y significativa entre La utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.
- ❖ **Hipótesis Alternativa:** Existe relación directa y significativa entre La utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.

Según la tabla 7, observamos un valor sig. de 0.000, lo cual indica que rechazamos la hipótesis nula y confirmamos la hipótesis alternativa, concluyendo que existe relación directa y significativa entre La utilidad neta y los resultados antes de impuestos en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016.

Consecuentemente podemos afirmar que la relación entre estas dos variables es de 99% ya que esto se ve reflejado entre las Ventas netas y las utilidades antes de los impuestos, lo que significa que las utilidades antes del impuesto a la renta se verán reflejada en las ventas hasta en un 99%.

#### **Contrastación de la primera hipótesis secundaria:**

Como primera hipótesis secundaria se ha planteado lo siguiente: *“Existe relación directa y significativa entre Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016”*

**Figura N° 8**  
**Dependencia de ventas netas entre inmueble maquinaria y equipo**

Dependent Variable: VN  
 Method: Least Squares  
 Date: 07/24/17 Time: 21:27  
 Sample: 1999 2016  
 Included observations: 18

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	759019.1	432343.2	1.755594	0.0983
IME	0.848951	0.262790	3.230526	0.0052
R-squared	0.394772	Mean dependent var		2026773.
Adjusted R-squared	0.356945	S.D. dependent var		959932.6
S.E. of regression	769776.8	Akaike info criterion		30.05003
Sum squared resid	9.48E+12	Schwarz criterion		30.14896
Log likelihood	-268.4503	Hannan-Quinn criter.		30.06367
F-statistic	10.43630	Durbin-Watson stat		0.378586
Prob(F-statistic)	0.005231			

Fuente: Elaboración propia

Planteamiento de hipótesis estadística al 5% de error

- ❖ **Hipótesis Nula:** NO existe relación directa y significativa entre Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016
- ❖ **Hipótesis Alterna:** Existe relación directa y significativa entre Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016

Según la tabla 8, observamos un valor sig. de 0.0052, lo cual indica que rechazamos la hipótesis nula y confirmamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe relación directa y significativa entre Ventas netas e Inmueble Maquinaria y equipo en la empresa Southern Perú Copper Corporación en el periodo 1999-2016

Por tanto podemos afirmar que la dependencia que tienen estas dos variables es poco significativa ya que es de un 39 % de correlación entre estas variables, no es tan dependiente

ya que las ventas netas no se ven reflejadas en el inmueble maquinaria equipo pero si en utilidades netas esto a la depreciación que tienen las maquinarias en dicha empresa de un 20% anual.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES

1.- El mejor  $r^2$  en la relación de Ventas Netas, utilidades Netas, inmueble maquinaria y equipo, las utilidades antes del impuesto a la renta es el de la relación que tiene es el que tiene ventas netas con utilidades antes de los impuesto con una significancia de 99% lo que indica que ante incremento de ventas las utilidades serán directamente proporcional afectadas, ya que a medida que incremente las ventas netas también incremente sus utilidades antes de pagar el impuesto a la renta.

2.- Existe una relación directa poco significativa entre las Ventas Netas y la variable inmueble maquinaria y equipo, ya que esto no es tan relevante porque de las ventas netas se destinan para la implementación de maquinarias hasta en un 39% de acuerdo al  $r^2$ .

3.- existe relación directa significativa entre las ventas Netas y Utilidades netas, tal como se propuso en las hipótesis.

## **RECOMENDACIONES**

- 1.** Se recomienda a la empresa analizar sus ratios financieras, ya que de ellos depende de acuerdo a las ventas netas y las utilidades que generan desde la perspectiva de la producción.
- 2.** La empresa debe de invertir a largo plazo con una inversión sostenible pensando siempre en el desarrollo regional.
- 3.** El mayor valor agregado puede permitir que la región tenga visos de desarrollo, siempre en cuando las grandes empresas escuchen las recomendaciones de Michael Porter.
- 4.** Se recomiendo a la empresa tener en cuenta el valor de la depreciación de sus inmuebles maquinarias y equipos ya que estos se deprecian un 20% por año y puede perder su valor en 5 años.

## BIBLIOGRAFIA

- Adsera, J., & Viniolas, P. (1977). *Principios de Valoración de empresas*. Mexico: Deusto.
- Amat, O. (1999). *Valor Economico agregado*. Barcelona: Norma.
- Apaza Meza , M. (2005). *Contabilidad Estrategica del EVA*. Lima: Real SRL.
- Blasco, J. (2002). *La empresa del futuro que queremos*. Valencia: Fundación Entorno.
- BVL. (23 de setiembre de 2018). <https://www.bvl.com.pe>. Obtenido de [https://www.bvl.com.pe:https://www.bvl.com.pe/inf\\_corporativa64200\\_U1BDQ1BJMQ.html](https://www.bvl.com.pe:https://www.bvl.com.pe/inf_corporativa64200_U1BDQ1BJMQ.html)
- Diario, G. (29 de noviembre de 2014). Los 10 Principales Problemas riesgos que enfrentan las mineras. *Diario Gestión*, pág. 6.
- Fernández, P. (1999). *Beneficio económico, EVA y creación de valor empresas españoles 1991-1997*. Navarra: Feusto.
- Flores Arocutipa, J. (2015). *SE TERMINO EL CICLO MINERO*. MOQUEGUA: Impresiones ELBA.
- Gestion.pe. (11 de febrero de 2016). Ganancia de minera Southern Copper cayó 82.5% en último trimestre del 2015. *Diario Gestión*, págs. <http://gestion.pe/empresas/ganancia-minera-southern-copper-cayo-825-ultimo-trimestre-2015-2154379>.
- Ñanco Muñoz, B. C. (2014). *Los Problemas Generados por el Crecimiento de Ventas*. Santiago - Centro de Chile.
- Prensaregional. (23 de Setiembre de 2018). <https://prensaregional.pe>. Obtenido de <https://prensaregional.pe:https://prensaregional.pe/peru/16-mineras-logran-1019-millones-de-dolares-de-utilidades-al-primer-semester-del-2018/>
- Vera Horna, A. A. (2012). *7 pasos para una tesis exitosa*. Lima: Universidad San Martín de Porres.