



**UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI**  
**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**  
**EMPRESARIALES Y PEDAGÓGICAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TESIS**

**VENTAS NETAS, COSTO DE VENTAS DETERMINAN UTILIDAD NETA**  
**DE LA EMPRESA SHOUGANG PERÚ EN LOS AÑOS 1999-2020**

**PRESENTADA POR**

**BACHILLER ADVAR MIGUEL ABSI LUQUE**  
**BACHILLER EMERSON ANDRE LOZADA CUADROS**

**ASESOR**

**MG. ROCIO CLARIBEL CORNELIO AIRA**

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

**MOQUEGUA - PERÚ**

**2021**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	
PÁGINA DEL JURADO .....	I
DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTOS .....	ii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	iii
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS .....	v
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	viii
INTRODUCCIÓN .....	ix
<b>CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION.....</b>	<b>1</b>
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2. Definición de Problema. ....	43
1.3. Objetivos de la Investigación.....	43
1.4. Justificación y Limitaciones de la Investigación. ....	44
1.5. Variables. ....	45
1.6. Hipótesis de la Investigación.....	46
<b>CAPITULO II: MARCO TEORICO .....</b>	<b>47</b>
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	47
2.2. Bases Teóricas .....	68
2.3. Marco conceptual.....	72
<b>CAPITULO III: METODO .....</b>	<b>75</b>
3.1. Tipo de la Investigación .....	75
3.2. Diseño de la investigación. ....	75
3.3. Población y muestra.....	75
3.4. Técnicas e instrumentos de investigación.....	75
3.5. Técnicas de procesamiento de datos.....	75
<b>CAPITULO IV: PRESENTACION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>77</b>
4.1. Presentación de resultados por variables. ....	77
4.2. Contrastación de hipótesis. ....	79
4.3. Discusión de resultados. ....	86

<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>92</b>
5.1. Conclusiones.....	92
5.2. Recomendaciones .....	93
BIBLIOGRAFIA. ....	94
ANEXOS .....	97

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1 Utilidades netas de la Mineras al semestre 2021 .....	4
Tabla 2 Shougang Hierro Peru SAA.....	5
Tabla 3 Shougang Hierro Peru SAA.....	6
Tabla 4 Ratios de Rentabilidad y productividad Shougang .....	8
Tabla 5 Definición operativa de variables e indicadores .....	45
Tabla 6 Cuentas de Minera Shougang.....	77
Tabla 7 Estadísticos descriptivos (en miles de dólares).....	79
Tabla 8 Coeficiente Variable .....	80
Tabla 9 Correlaciones .....	81
Tabla 10 Correlaciones .....	83
Tabla 11 Correlaciones .....	85
Tabla 12 Matriz de consistencia .....	97
Tabla 13 Ficha de Trabajo.....	99

Figura 1 Utilidad Neta del Ejercicio acumulada en el periodo 1999-2021 .....	1
Figura 2 Utilidad Neta del Ejercicio de SPCC 91-21 Toquepala y Cuajone .....	2
Figura 3 Utilidad Neta del Ejercicio de la minera Cerro Verde 99-21. ....	2
Figura 4 Utilidad Neta del Ejercicio de Minsur 99-21 Tacna.....	3
Figura 5 Ranking de Activos totales al primer semestre 2021.....	9
Figura 6 Ranking de patrimonio al primer semestre 2021-Mineras .....	9
Figura 7 Ranking de impuestos al primer semestre 2021-Mineras .....	10
Figura 8 Ranking de Utilidades netas al primer semestre 2021 .....	11
Figura 9 Ranking de Ventas Netas al primer semestre 2021 .....	12
Figura 10 Las utilidades netas acumuladas en el período 1999-2020 .....	13
Figura 11 Las ventas netas acumuladas son de 141 552 millones .....	15
Figura 12 Los activos totales acumuladas son 27 540 millones 1999-2020.....	16
Figura 13 Ranking Patrimonial de las empresas mineras en el año 2020.....	17
Figura 14 Los pasivos de las mineras crecieron en el periodo 1999-2018.....	19
Figura 15 El ranking del impuesto a la renta pagado por las mineras.....	20
Figura 16 PLATA US\$/oz.tr. El mayor precio 35 dólares por libra.....	22
Figura 17 ESTAÑO US\$/lb. El mayor precio 1184 ctvs de dolar por libra. ....	22
Figura 18 COBRE US\$/lb. El mayor precio 400 ctvs de dolar por libra .....	23
Figura 19 ORO US\$/oz.tr. El mayor precio 1670 dólares por oz troy.....	24
Figura 20 PLOMO LEAD LME ¢US\$/lb.....	25
Figura 21 ZINC LME ¢US\$/lb.....	26
Figura 22 NICKEL US\$/lb. El mayor precio 1689 ctvs de dolar por libra.....	27
Figura 23 Crecimiento de precios de metales entre los años 1998-2002.....	28
Figura 24 Crecimiento de precios de metales entre los años 2003-2011.....	29
Figura 25 Decrecimiento de precios de metales entre los años 2012-2020....	30
Figura 26 Principales indicadores de las 15 mineras que declaran en Bolsa de valores en Lima .....	31
Figura 27 17 mineras que se llevaron 39 mil millones de dólares 1999-2020. 32	
Figura 28 Los activos totales de las 15 empresas mineras al cierre del 20. ....	34
Figura 29 Ventas Netas de las 15 empresas mineras entre los años 99-20 ...	35
Figura 30 Total Patrimonio Neto de las 15 Empresas Mineras .....	36
Figura 31 Impuesto a la renta pagado por 15 mineras. Entre 99-20 .....	37
Figura 32 Total Ingresos Tributarios recaudados por la SUNAT .....	38
Figura 33 Tributos de las 15 mineras registradas en SUNAT .....	39
Figura 34 Aporte (%)de la minería en el Peru respecto al total de tributos. ....	40
Figura 35 IR de las 15 mineras respecto a los tributos del sector minero .....	41
Figura 36 Aporte de los tributos de 15 mineras respecto a la tributación .....	41
Figura 37 Prueba de hipótesis.....	81
Figura 38 Relación contundente entre ventas netas y utilidad neta .....	82
Figura 39 Relación contundente entre patrimonio y utilidad neta .....	84
Figura 40 Relación contundente entre costo de ventas y utilidad neta .....	85

## RESUMEN

El objetivo es determinar que, los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú se explica por las ventas netas costo de ventas en el periodo 1999-2020.

El método que se empleará es el deductivo. Es un trabajo de investigación no experimental. Es una investigación básica. Es una tesis relacional. La muestra son expedientes financieros de 22 periodos.

El R cuadrado que se consigna es 99.30%, que es altísimo y que las variables elegidas si explican a la variable dependiente utilidad neta.

El probabilístico de ambos coeficientes es de 0.000, el cual señala que los coeficientes encontrados son significativos. Se concluye que el R cuadrado es 99.30%, el "F" probabilístico estadístico es 0.000, qué significa que el modelo es muy bueno, que el Durwin Watson es 2.01, significa que no hay autocorrelación.

La correlación entre utilidad neta y ventas netas es significativa nos genera es 96.8%. Que hay relación entre utilidad neta y patrimonio y es directa 94.8%. Que hay relación inversa costo de ventas menor utilidad. Y es de 82.3% Qué es bastante alto, muy significativo y con una significancia unilateral de 0.0000.

Se ha demostrado que los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú se explica por las ventas netas y costo de ventas en el periodo 1999-2020.

**Palabras claves:** Ventas netas, Costo de ventas, utilidad neta, Patrimonio.

## ABSTRACT

The objective is to determine that the levels of net profit in the company Shougang Peru are explained by net sales cost of sales in the period 1999-2020.

The method to be used is deductive. It is a non-experimental research work. It is basic research. It is a relational thesis. The sample is financial records from 22 periods.

The R squared that is reported is 99.30%, which is very high and that the chosen variables do explain the dependent variable net profit.

The probabilistic of both coefficients is 0.000, which indicates that the coefficients found are significant. It is concluded that the R squared is 99.30%, the statistical probabilistic "F" is 0.000, which means which model is very good, that the Durwin Watson is 2.01, it means that there is no autocorrelation.

The correlation between net profit and net sales is significant, it generates us is 96.8%. That there is a relationship between net income and equity and it is direct 94.8%. That there is an inverse relationship cost of sales less profit. And it is 82.3% which is quite high, very significant and with a one-sided significance of 0.0000.

It has been shown that the levels of net profit in the company Shougang Peru are explained by net sales and cost of sales in the 1999-2020 period.

Keywords: Net sales, Cost of sales, net profit, Equity.

## INTRODUCCIÓN

La realidad minera en el Perú al primer semestre del año 2021

21 años después la empresa Southern Perú pasó la Barrera de los 15 mil millones de dólares en utilidades netas, la minera CERRO VERDE los 9 mil millones, la empresa MINSUR S.A 3120 millones de dólares, y la empresa Shougang 3542 millones a junio del 2021.

El período 2021 será un excelente año para las empresas mineras puesto que lo proyectado para Southern en utilidades es que logre aproximadamente unos 1500 millones de dólares. Lo que se conseguiría sería muy superior a lo ejecutado el año 2007 que también fue histórico por los 1415 millones de dólares. Y no se puede pensar lo menos, dado de que el precio del Cobre ha llegado durante el presente año a 4.6 dólares la libra. En el histórico se puede narrar, por ejemplo, que Southern Perú en lo que va de lo acumulado desde el año 1999 hasta el año 2021(junio) suma los 15180 millones de dólares por explotar los minerales de Cuajone y Toquepala. Otras dos mineras tampoco se quedan atrás. Esto concilia con lo ocurrido en la empresa minera Cerro Verde, ahí también, en el período que se analiza 1999 al 2021(junio) ha conseguido aproximadamente un total de 9000 millones de dólares de utilidad neta y se proyecta que para este año (2021) podría estar cerrando con mil millones de dólares de utilidad neta.

De la misma manera, la empresa MINSUR que labora en la región Tacna, entre una de sus Minas que tiene en esta zona fronteriza, se debe señalar que las utilidades netas conseguidas entre 1999 y el año 2021 son de 3120 millones de dólares. Lo mismo de la empresa minera Shougang. 15 mineras que han declarado en bolsa de valores, porque son 15 las empresas mineras, y la suma de las utilidades en el año 2020 fue de 329.4 millones de dólares, que se han declarado en BVL y lo que habían conseguido entre enero y junio del año 2021

sumaría un total de 2293.3 millones de dólares de utilidad neta, una cifra importante que todo hace presagiar que para fines de año estarían bordeando los 4400 millones de dólares de utilidad neta en las 15 mineras que al día de hoy se presenta.

El asunto es que el año pasado de enero a junio del 2020 éstas consiguieron solamente 329.4 millones de dólares de utilidad neta, entre sumas y restas de las empresas, mejor, entre ganancias efectivas y pérdidas, llegaron Aproximadamente a -90 millones de dólares.

El crecimiento porcentual logrado es de 6 veces, porque pasar de 329.4 a 2293 millones de dólares significa un crecimiento casi de seis veces.

Entre éstas se puede mencionar lo ocurrido con la empresa Southern Perú que ha logrado entre enero-junio del 2021, 779 millones de dólares muy superior a los 237 millones de dólares del año pasado. En ese mismo período la minera Shougang ha logrado 601 millones respecto al del año pasado que fue de 30.6 millones.

Cerro Verde también, ha conseguido 516 millones de dólares respecto de los 8 millones de dólares del año pasado, el crecimiento de MINSUR ha permitido utilidades netas de 145 millones de dólares respecto a las pérdidas de -56 millones de dólares.

La empresa NEXA Resources Perú S.A. ha logrado 81 millones de dólares respecto a pérdidas del año pasado de 123 millones de dólares. Compañía Poderosa logro 66 millones (2021) respecto a los 49 millones del año pasado.

La minera BROCAL hoy tiene ganancias de 17 millones cuando el año pasado logrado pérdidas por 36 millones. NEXA Resources Atacocha, también hoy día tiene 3 millones en utilidades respecto al 62 millones de pérdidas del año pasado y así sucesivamente.

Conclusión: lo importante es notar que las 15 empresas mineras han incrementado aproximadamente en seis el crecimiento de sus utilidades netas lo cual nos parece bien en tanto paguen sus impuestos y obviamente cuiden el medio ambiente

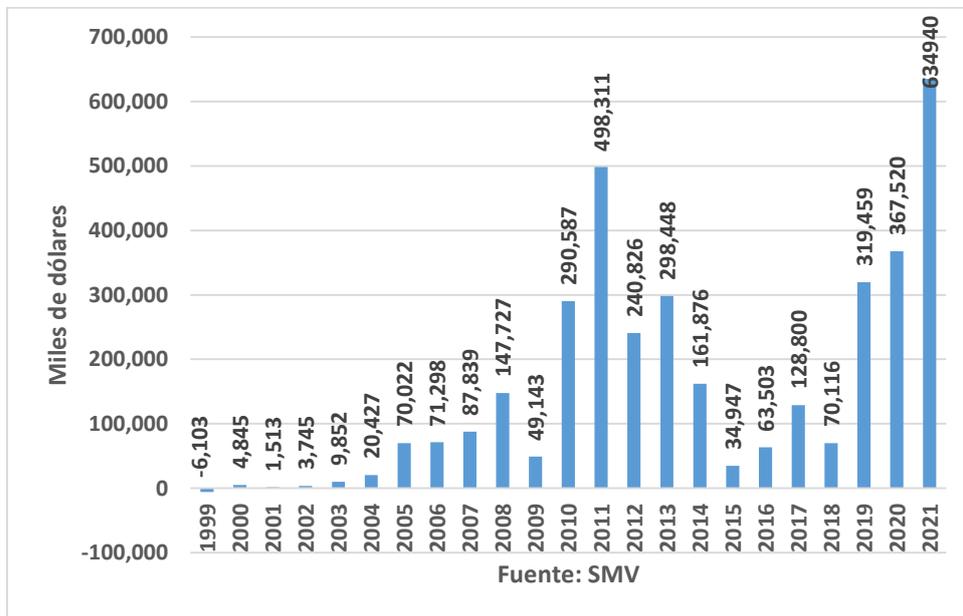
# CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

## 1.1. Descripción de la Realidad Problemática

En buena cuenta las empresas mineras han logrado permanentemente tener ingresos fabulosos por el ciclo de los metales, que se dijo había concluido en el año 2014-2015, pero que hoy, todo indica que nuevamente ha empezado a resurgir de tal manera que entre los meses de julio del año 2020 y Julio del año 2021 la situación ha sido muy favorable para las empresas mineras. En buena hora porque en la misma magnitud de los ingresos, son los impuestos que están pagando al erario Nacional.

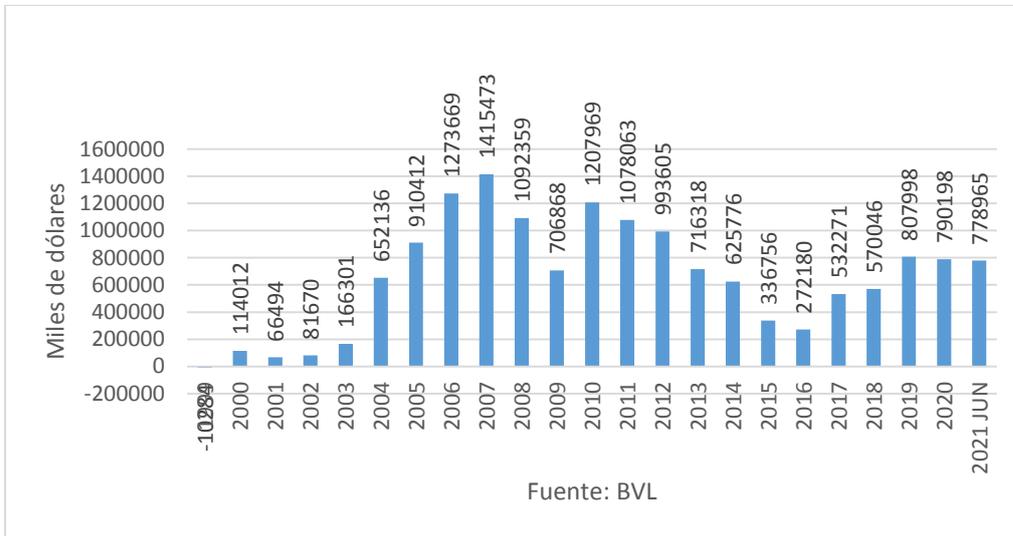
Figura 1

UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO acumulada en el periodo 1999-2021(jun)  
3569 millones de dólares.



**Figura 2**

**UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO DE SPCC 1999-2021 (JUNIO) 15180 MILLONES DE DOLARES. TOQUEPALA Y CUAJONE.**



**Figura 3**

**UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO DE MINERA CERRO VERDE 1999-2021 (JUNIO) 9000 MILLONES DE DOLARES. LABORA EN LA REGION AREQUIPA.**

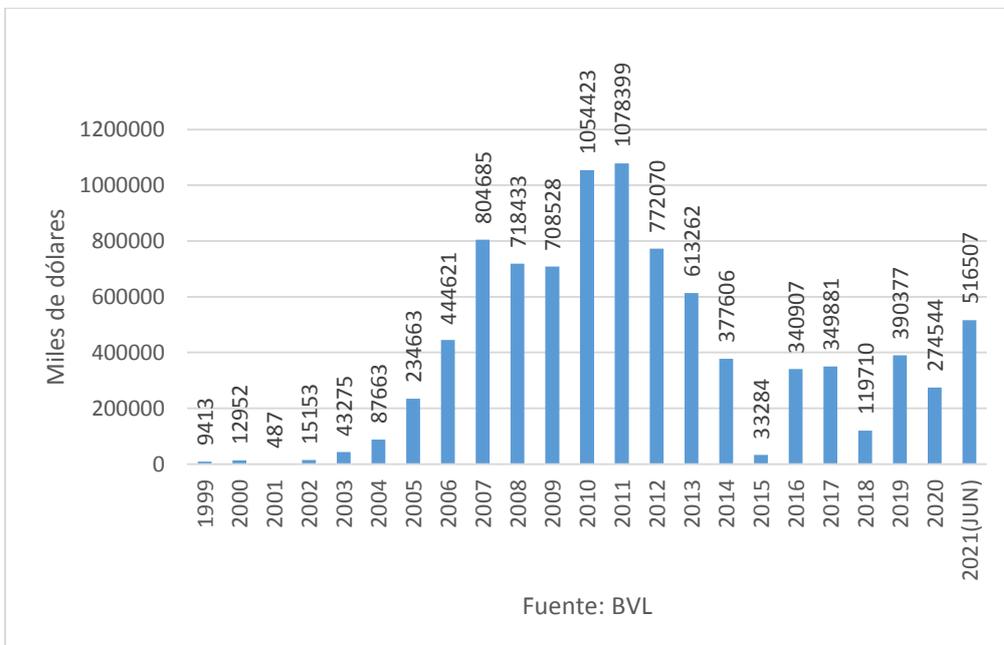
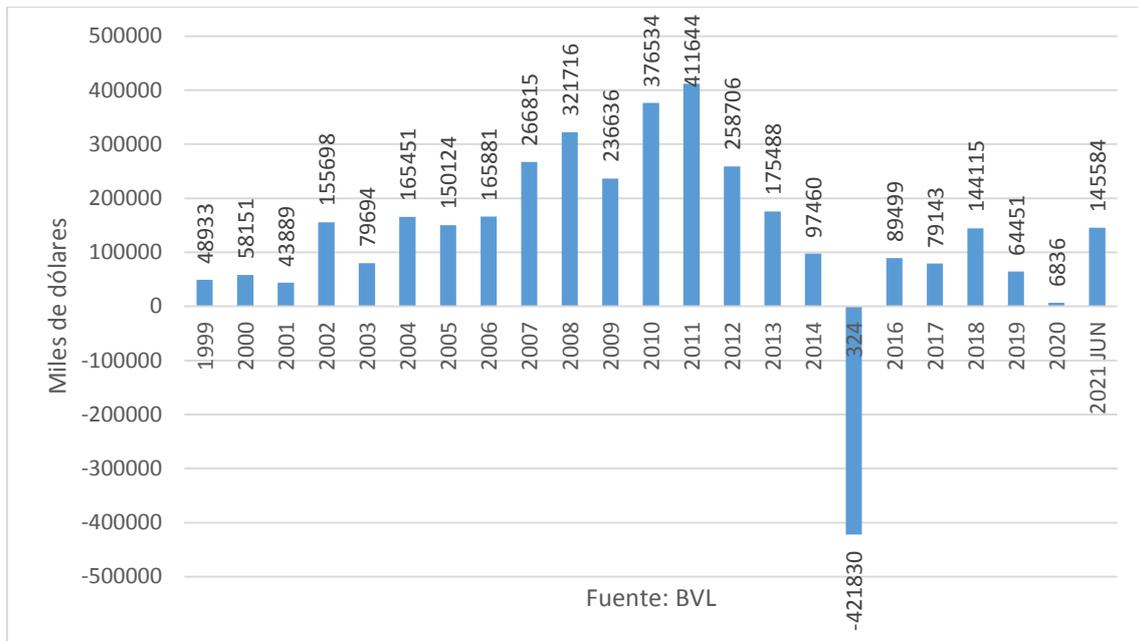


Figura 4

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO DE MINSUR 1999-2021 (JUNIO 3120 MILLONES DE DOLARES. TACNA.



## Utilidades De 15 Mineras Crece 6 veces. Semestre 2021/2020.

AL MES DE JUNIO 2021 MINERAS SUPERAN EN 596% UTILIDADES DEL AÑO 2020

**Tabla 1**

*Utilidades netas de la Mineras al semestre 2021*

Miles de dólares	Sem 2021	Sem 2020
1 Southern Peru Copper Corporation	778,965	237,520
2 Sociedad Minera Cerro Verde S.A. A	516,507	8,170
3 Shougang Hierro Peru S.A.A.	601522	30602
4 Perubar S.A.	-292	-2,695
5 Minsur S.A.	145,584	-56,708
6 Compañía Minera Poderosa S.A.	65996	49204
7 Sociedad Minera Corona S.A.	17,729	3,909
8 Compañía De Minas Buenaventura S.A.A.	53,912	-83,830
9 San Ignacio De Morococha S.A.A.	-3155	-5586
10 Compañía Minera Santa Luisa S.A.	4555	-7023
11 Minera Andina De Exploraciones S.A.A.	113	-13
12 Nexa Resources Atacocha S.A.A.	3,077	-62,505
13 Nexa Resources Peru S.A.A.	81,348	-123,961
14 Volcan Compañía Minera S.A.A.	6,952	-40,275
15 Sociedad Minera El Brocal S.A.A.	17,027	-36,833

**Nota.** Fuente: Bolsa de Valores de Lima

La realidad de la empresa SHOUGANG. 2021

En una breve descripción de lo ocurrido al primer semestre el 2021 con la empresa SHOUGANG Se puede afirmar, por ejemplo, que los ingresos de la empresa se han incrementado de 3571 millones de soles. Así mismo, también, el costo de ventas, por supuesto, ha sufrido un incremento de 424 millones de soles. En ese sentido la ganancia bruta se incrementa de 391 a 3539 millones con lo cual la ganancia operativa Se incrementa de 346 a 3409 millones de soles.

Por lo pronto se puede afirmar que la ganancia neta del ejercicio se incrementa de 116 a 2285 millones de soles.

Pagando tributos por supuesto de 88 millones de soles en el año 2020 a 1272 millones de soles en el año 2021. La empresa ha logrado superar la crisis del año 2020 y logrado incrementar sus utilidades y evidentemente también las ventas que casi han crecido en un 309%

**Tabla 2**

*SHOUGANG HIERRO PERU S.A.A.*

(En miles de nuevos soles)	Acumulado del 01 de enero al 30 de junio del 2021	Acumulado del 01 de enero al 30 de junio del 2020
Ingresos de Actividades Ordinarias	4,726,474	1,154,823
Costo de Ventas	1,187,381	-763,155
Ganancia (Pérdida) Bruta	3,539,093	391,668
Gastos de Ventas y Distribución	-32,116	-26,038
Gastos de Administración	-69,375	-27,082
Otros Ingresos Operativos	31,876	29,195
Otros Gastos Operativos	-59,641	-21,144
Ganancia (Pérdida) Operativa	3,409,837	346,599
Ingresos Financieros	95,948	2,620
Gastos Financieros	-14,594	-39,927
Diferencias de Cambio Neto	66,930	-104,558
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	3,558,121	204,734
Ingreso (Gasto) por Impuesto	1,272,336	-88,446
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	2,285,785	116,288
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	2,285,785	116,288

**Nota** Fuente: Bolsa de Valores de Lima

En la empresa SHOUGANG, en lo que se refiere a los activos totales, el patrimonio y otros del estado de situación financiera. Se debe señalar que en lo que se refiere a activos totales existe un incremento del 13% que pasa de 8690 a 9817 millones de soles en el 2021.

El patrimonio también ha crecido en 1015 millones de soles.

**Tabla 3**

*SHOUGANG HIERRO PERU S.A.A.*

(En miles de nuevos soles)	30 de junio del 2021	31 de diciembre del 2020
Efectivo Y Equivalentes Al Efectivo	2,531,818	1,472,525
Cuentas Por Cobrar Comerciales Y Otras	824,728	864,886
Cuentas Por Cobrar		
Cuentas Por Cobrar Comerciales	671,083	689,976
Inventarios	533,208	350,295
Total, Activos Corrientes	3,889,754	2,687,706
Propiedades, Planta Y Equipo	3,635,400	3,779,692
Activos Intangibles Distintos De La Plusvalía	2,273,913	2,204,284
Total, Activos No Corrientes	5,927,876	6,002,539
Total, De Activos	9,817,630	8,690,245
Pasivos Por Impuestos A Las Ganancias	746,840	385,403
Total, Pasivos Corrientes	1,730,038	1,256,658
Total, Pasivos No Corrientes	5,266,547	5,628,361
Total, Pasivos	6,996,585	6,885,019
Capital Emitido	446,050	446,050
Total, Patrimonio	2,821,045	1,805,226
Total, Pasivo Y Patrimonio	9,817,630	8,690,245

**Nota Fuente:** Bolsa de Valores de Lima

Por otra parte, es básico mencionar las ratios de rentabilidad y productividad en la minera Shougang, de esta manera en el período 2020 la rentabilidad de ventas como rentabilidad de patrimonio y rentabilidad activo total tenían valores menores, dado que las utilidades fueron menores.

Pero al primer semestre del año 2021 existe rentabilidad de ventas de 48.36%. De la misma manera la rentabilidad el patrimonio que es de 81.03% y una rentabilidad del activo total de 23.28%. Ahora bien, otro tema también que ingresa al debate en materia de análisis financieros es la productividad de los activos. Por ejemplo, la productividad en el año 2020 los activos eran, por cada Sol de activo total tenían 0.13 centavos de ventas, esto se incrementa en el año 2021 a 0.48 de ventas por cada sol de activo total. El incremento es fuerte de 262%, lo mismo en la productividad del patrimonio de 0.64 se incrementa 1.68 un incremento de casi el 162%, en lo que se refiere a la productividad de propiedades planta y equipo se incrementa de 0.31 a 1.3 que es un incremento de 325% y la productividad del activo no corriente de 0.19 a 0.80 en un incremento de 314%. O sea que en el año 2021 no solamente las rentabilidades son muy buenas, sino que también las productividades son muy buenas en la práctica casi triplica a la productividad del año 2020 con lo cual los resultados son realmente superiores.

**Tabla 4***Ratios de Rentabilidad y productividad Shougang.*

	30-Jun-21	31-Dic-20
Rentabilidad de ventas	48.36	10.07
Rentabilidad de Patrimonio	81.03	6.44
Rentabilidad de Activo Total	23.28	1.34
Productividad de los Activos	0.48	0.13
Productividad del Patrimonio	1.68	0.64
Productividad de Propiedades, Planta y Equipo	1.30	0.31
Productividad Activos No Corrientes	0.80	0.19

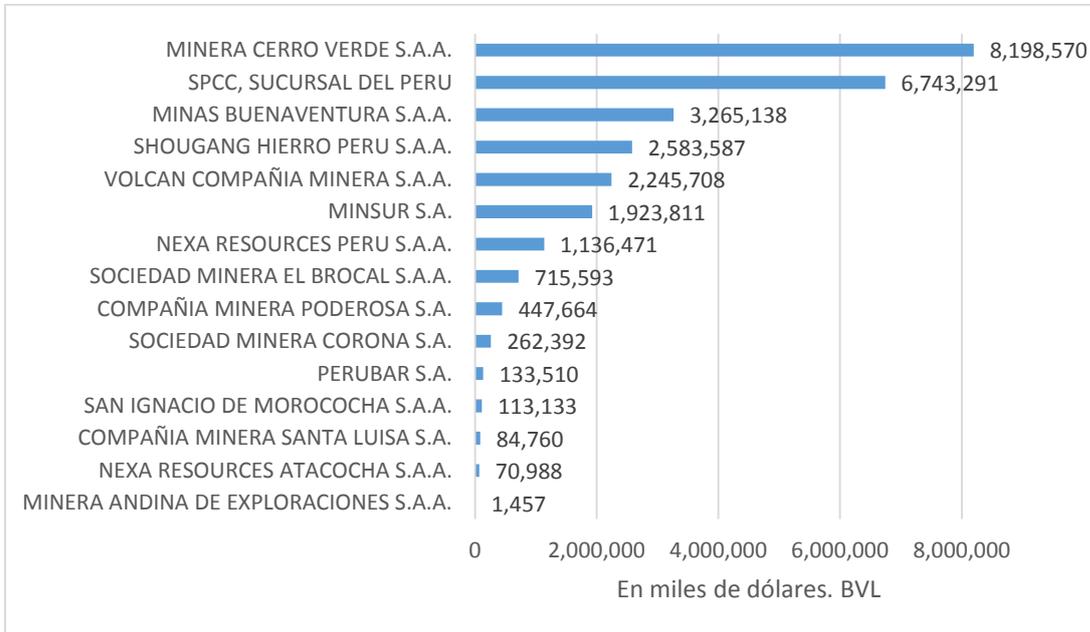
**Nota** Fuente: Bolsa de Valores de Lima

En el ranking de activos totales al primer semestre el 2021 lo que se observa es que la minera Cerro verde es la que tiene el Top del semestre con 8198 millones de dólares, luego esta SPCC con 6743 millones, minas Buenaventura está con 3265 millones, Shougang Hierro Perú con 2 583 millones, Volcán compañía minera con 2245 millones y la empresa que se está analizando MINSUR S.A. que tiene un activo total promedio de 1923 millones de dólares y así sucesivamente entre otras empresas hasta que se encuentra a minera Andina de exploraciones con 1 457 millones O sea si se completa la visión de las 15 empresas y el ranking de activos totales es al primer semestre del 2021, el monto de 27 mil 926 millones de dólares.

En el ranking de patrimonio a este primer semestre se puede observar también que minera Cerro Verde logra 5951 millones de dólares. De la misma manera también SPCC tiene un patrimonio de 5424 millones de dólares, la tercera empresa es Minas Buenaventura con 2680 millones, luego en el cuarto lugar esta MINSUR S.A. con 1127 millones de dólares de patrimonio. Y luego vienen las otras empresas mineras y la última resulta que tiene un patrimonio negativo la empresa NEXA RESOURCES ATACOCHA S.A.A. con menos 25.3 millones de dólares.

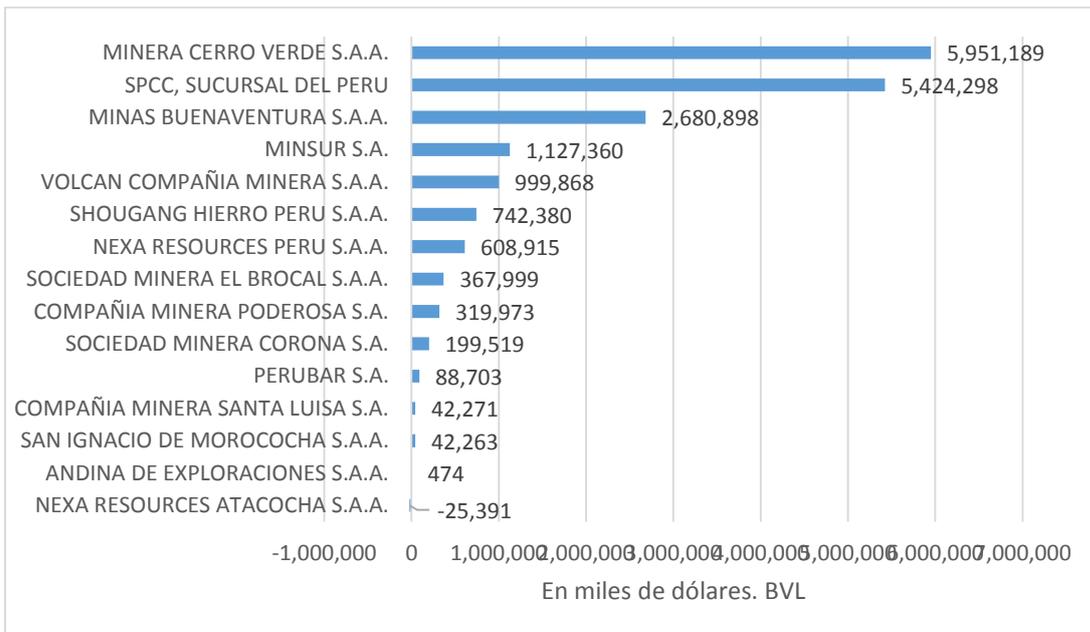
**Figura 5**

*Ranking de Activos totales al primer semestre 2021. Total 27926 millones.*



**Figura 6**

*Ranking de patrimonio al primer semestre 2021-Mineras. Total: 18570 millones.*

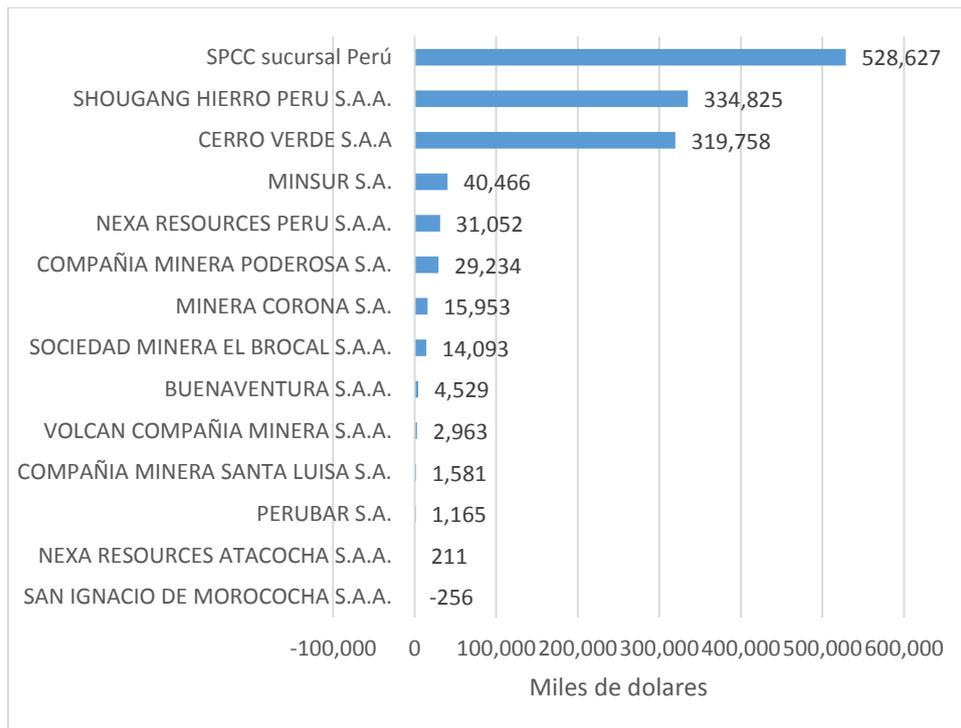


En el ranking de impuestos, también es importante analizar Este primer semestre Southern Perú en la que más contribuye con 528 millones de dólares, le sigue Shougang Hierro Perú con 334 millones de dólares. La empresa Cerro verde ocupa el tercer lugar con 319 millones de dólares. La empresa MINSUR S.A. aporta o realiza pago de impuestos por 40 millones de dólares. No es un aporte relevante, importante por lo mismo que ocupa el cuarto lugar.

La empresa NEXA RESOURCES Perú con 31 millones y así sucesivamente hasta la empresa NEXA RESOURCES Atacocha con 211000 dólares. Este es el ranking del top de las quince empresas que declaran en bolsa.

*Figura 7*

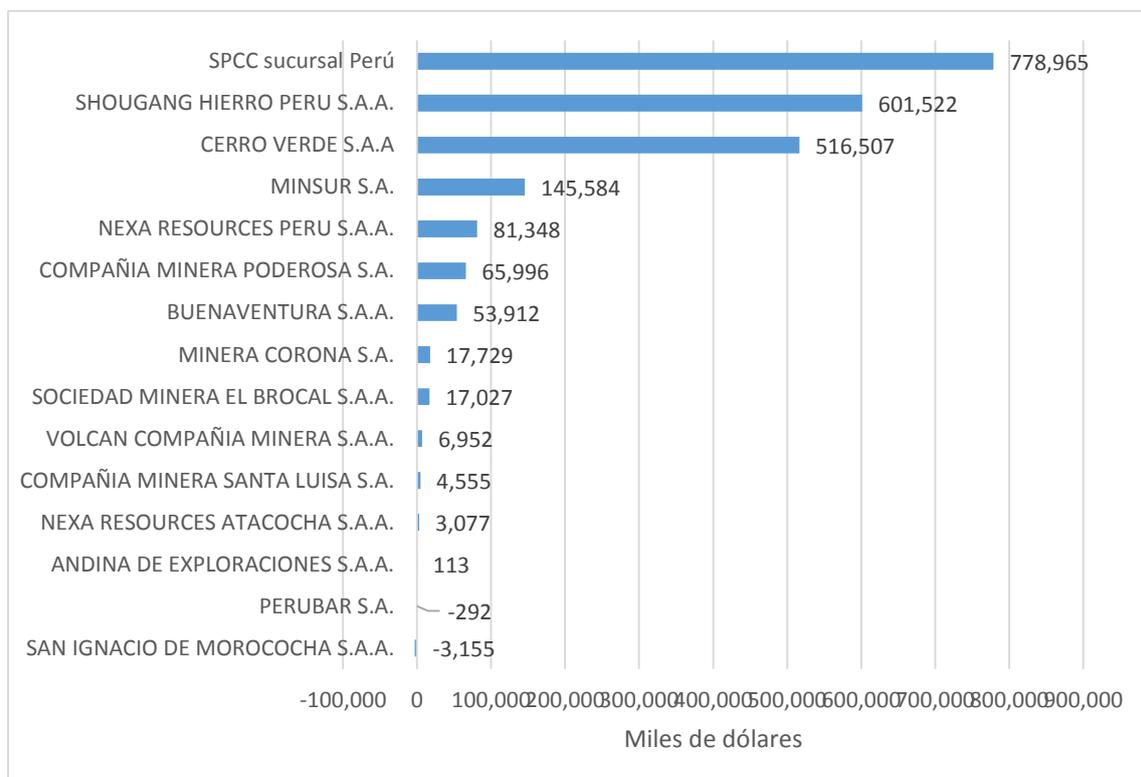
Ranking de impuestos al primer semestre 2021-Mineras. Total: 1324 millones.



En el ranking de utilidades netas al primer semestre se puede observar que Southern Perú Ha logrado el mayor nivel de utilidades, casi 779 billones de dólares seguido por Shougang Hierro Perú que, logrado 601 billones de dólares, Cerro verde con 516 millones de dólares, MINSUR S.A. con 145 millones de dólares, NEXA resources Perú con 81 millones de dólares y así sucesivamente. Se debe señalar que las empresas a la fecha habrían logrado un acumulado de 2293 millones de dólares, obviamente ahí el aporte permanente por parte de las empresas de tal manera que las empresas que contribuyen con utilidades. Pero también hay empresas mineras que tiene pérdidas estas empresas es PERUBAR y San Ignacio de Morococha que han tenido pérdidas en el período 2021 primer semestre.

**Figura 8**

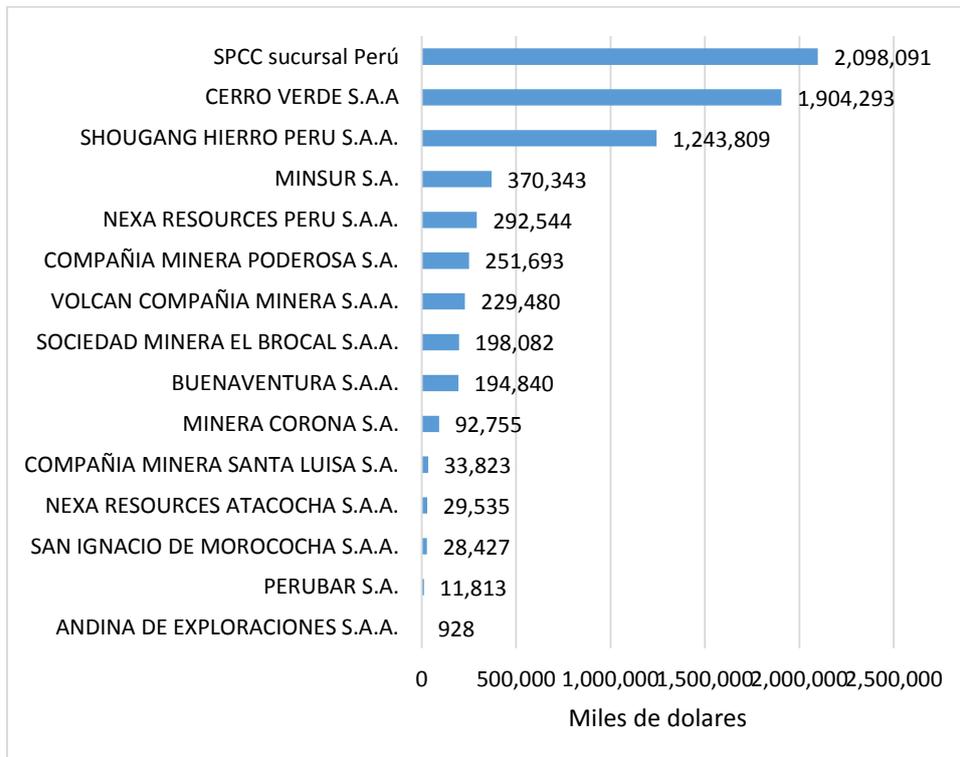
*Ranking de Utilidades netas al primer semestre 2021-Mineras. Total: 2293 millones.*



Y respecto de las ventas netas al primer semestre, se puede afirmar que la empresa Southern Perú es la que vendió mucho más, son 2098 millones de dólares en lo que va de primer semestre, Sociedad minera CERRO VERDE a logrado vender 1904 millones de dólares, Shougang Hierro Perú 1243 millones de dólares en ventas y MINSUR S.A. ocupa el cuarto lugar con 370 millones 343 mil dólares, luego viene NEXA Resources Perú con 292 millones y así sucesivamente hasta la empresa Andina de Exploraciones que logra vender 928000 dólares en ventas. Las ventas son indicadores muy importantes porque reflejan la fuerza de mercado que se tiene hoy día en estos momentos como empresas globales.

**Figura 9**

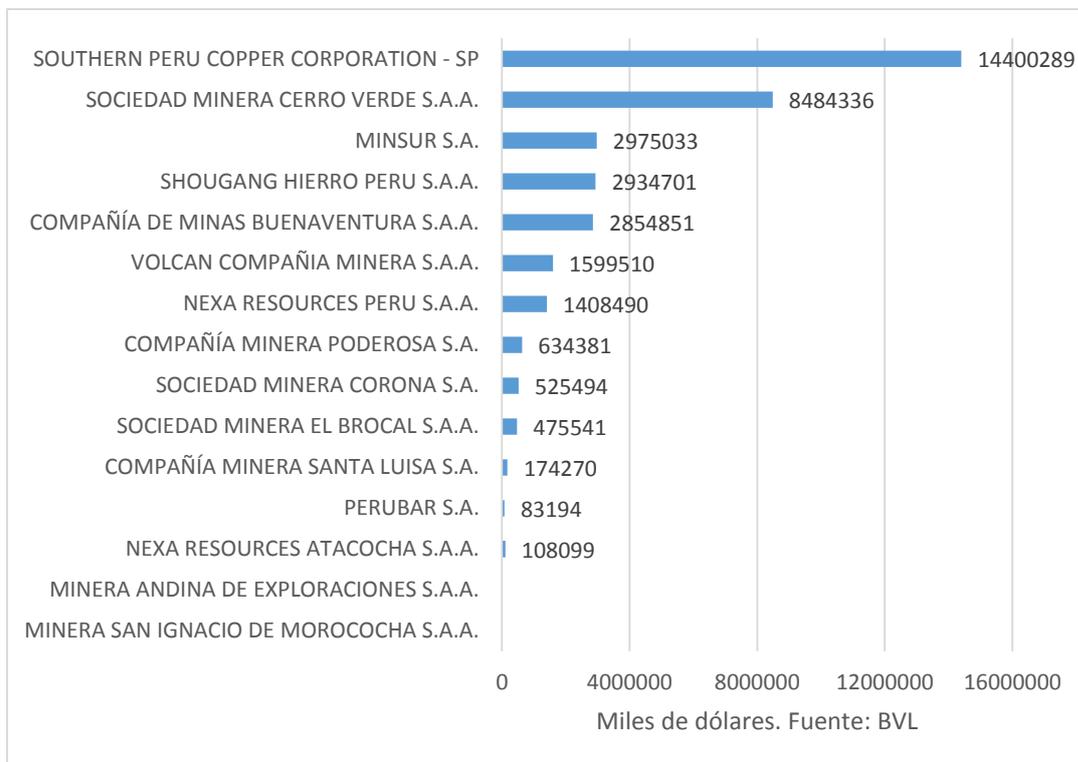
*Ranking de Ventas Netas al primer semestre 2021-Mineras. 6980 millones.*



Existe concentración de riqueza en el sector minero de las empresas mineras que declaran en bolsa de valores de Lima.

Figura 10

Las utilidades netas acumuladas de las 15 empresas mineras son de 36 068 millones de dólares en el período 1999-2020



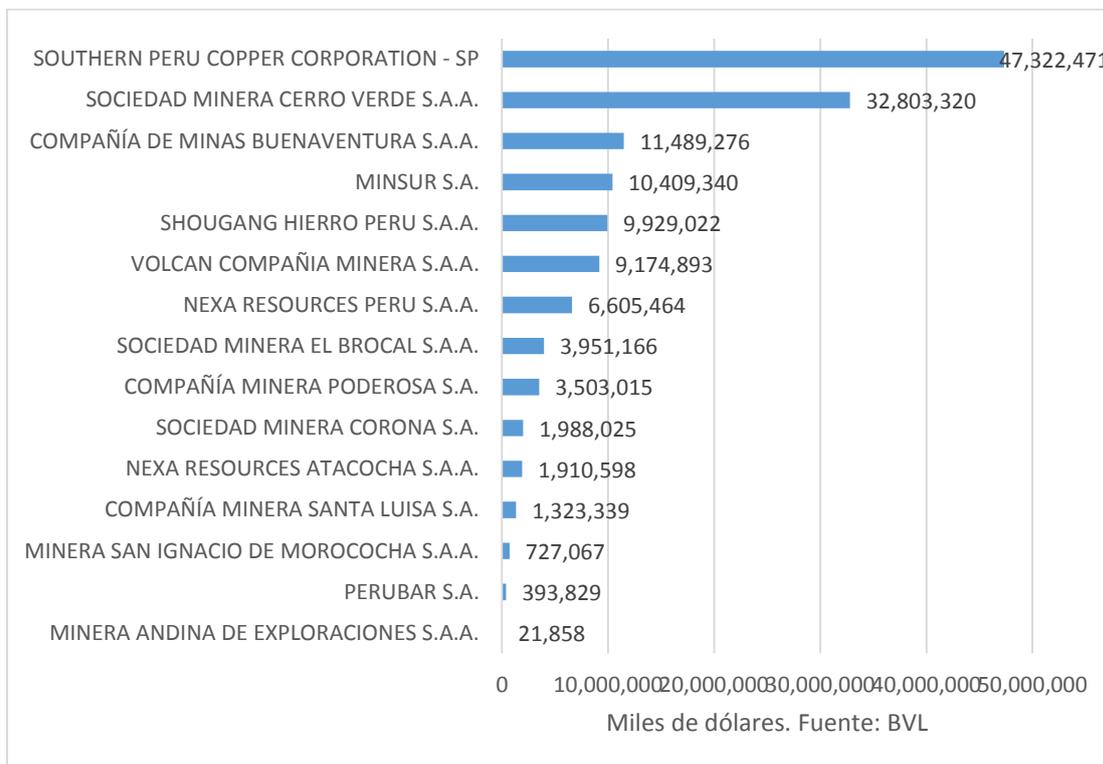
Por ello que, en esa intuición se ha de trabajar para observar los niveles de rentabilidad, de solvencia y de capital de trabajo de estas mineras. Es importante la constatación relevante, y poder verificar la realidad circundante de un sector que se ha convertido en motor de la producción, pero al mismo tiempo motor de las exportaciones. De esa manera expondremos la realidad de las quince empresas mineras que declaran en bolsa de valores. En la figura 10 se observa que las utilidades netas de las empresas mineras en lo que va del año 1999 al 2020 es de 36 068 millones

de dólares. Claro, que, de todas las empresas, hay algunas que han logrado más utilidades que otras. Por ejemplo, la empresa Southern Perú ha logrado 14 400 millones de dólares, la minera Cerro verde logro 8 484 millones, mientras que la tercera más importante, la empresa MINSUR, logro 2 975 millones de dólares. En cuarto lugar, está la empresa Shougang Hierro Perú con 2934 millones y en quinto lugar Minas Buenaventura con 2 854 millones de dólares. Las empresas que logran superar los mil millones de dólares son siete empresas mineras, por debajo de los 1000 millones son otras 7 empresas mineras. Se nota que hay concentración de las utilidades es cuando seis empresas mineras concentran el 90.82% de las utilidades totales que son de 34319 millones de dólares. Si se acepta que son siete mineras que pasan los 1000 millones de dólares de utilidades entonces estas siete empresas concentran el 95% de las utilidades. Y las otras siete mineras solo acumulan el 5.15% de las utilidades acumuladas.

En la figura 2, se muestra las ventas netas en el periodo, de las 15 empresas mineras son de 141 552 millones de dólares, entre los años 1999-2020. La empresa que más vende en el periodo es la SPCC con 47 322 millones, luego la Sociedad Minera Cerro verde con 32 803 millones seguida por Minas Buenaventura con 11489 millones de dólares.

Figura 11

Las ventas netas acumuladas de las 15 empresas mineras son de 141 552 millones de dólares en el periodo 1999-2020



SPCC en el año 2020 logro vender por 3153 millones de dólares. En ventas también hay tres empresas que superan los 1000 millones y otras doce que están por debajo de los 1000 millones de dólares en ventas netas.

En la tabla se observa la concentración de las ventas en pocas empresas que por supuesto generan mejores utilidades a las siete mencionadas anteriormente. En este caso las que más venden es Southern Perú, con 47322 millones de dólares en segundo lugar está la empresa Minera Cerro Verde con 32803 millones de dólares. Son siete empresas que venden más de 5000 millones de dólares, y estas empresas representan el 90.36% mientras que las otras siete empresas venden el restante 10%. Mejor dicho,

las siete empresas últimas venden solo el 10%. Hay concentración de ventas.

La empresa que menos vende es la Minera Andina de exploraciones, que es de 21.8 millones de dólares, o la empresa Perú bar que acumula ventas por 383 millones de dólares. O la empresa San Ignacio de Morococha con 727 millones de dólares. Existe una enorme diferencia entre lo que vende SPCC respecto de Minera Andina de exploraciones. Una representa el 33.49% mientras que la última representa el 0.01%. Las siete ultimas tienen una representación individual no más de 2.79%.

*Figura 12*

*Los activos totales acumuladas de las 15 empresas mineras son 27 540 millones de dólares en el periodo 1999-2020*

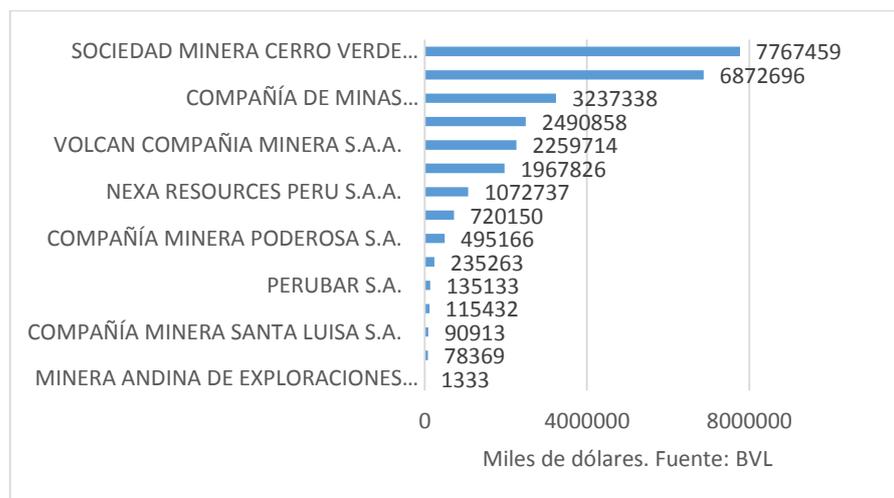


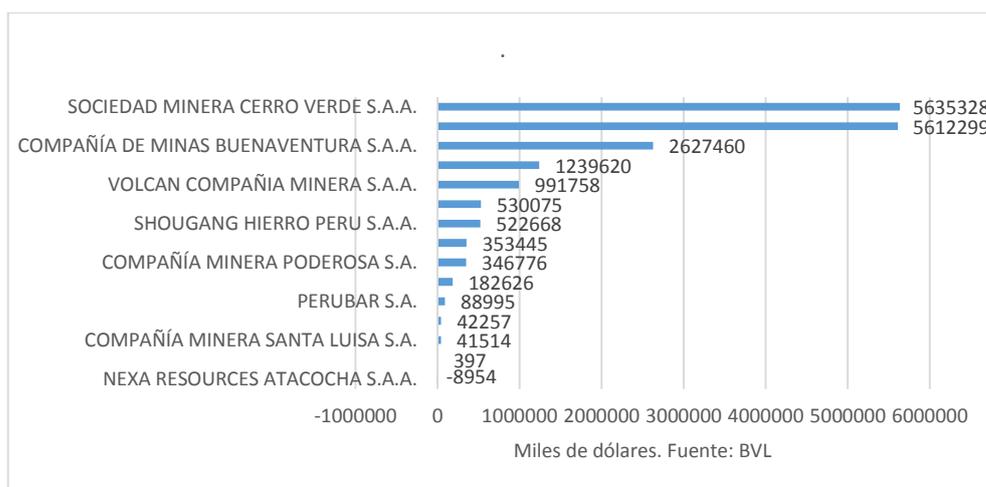
Figura 12. Los activos permiten mejores ventas, mejores condiciones de capital de trabajo y liquidez para la empresa. En ese sentido si se habla de activos totales, la que más posee al cierre del 2020 es la minera Cerro Verde con 7767 millones de dólares, seguida de Southern Perú con 6872 millones de dólares. De hecho, que la empresa Minera Andina de exploraciones es la última con activos por un valor de 1.3 millones de

dólares. Hay diferencias al tener 7767 millones de dólares y tener 1.3 millones de dólares en activos totales. La concentración y diferencia es evidente.

Se puede observar que siete mineras concentran 93.3% de los activos totales de las 15 mineras que declaran en Bolsa de valores de Lima. Recordando que dentro de las siete empresas la que más activos tiene esta por los 7767 millones de dólares mientras la que menos tienen es de 1333 millones de dólares. Entre tanto las siete que solo poseen el 6.7% de los activos la que más activos tiene y es con 720 millones de dólares, es la minera El brocal, y la que, menos activos tiene es Minera Andina de exploraciones con 1.3 millones de dólares de activos totales. Se debe observar de las siete primeras ostentan activos por más de 1000 millones de dólares. Mientras que la últimas siete tiene activos menores a 714 millones de dólares. La concentración existe cuando se puede ver que tres empresas tienen el 65%, o cinco empresas de las quince tienen el 81% del total.

Figura 13

Ranking Patrimonial de las empresas mineras en el año 2020



En la figura 13, la riqueza de las empresas es la magnitud del patrimonio. En ese sentido la que mayor patrimonio tiene es Southern Peru Coporation con 5635 millones de dólares. Le sigue la empresa minera Cerro Verde con 5612 millones de dólares, Compañía minas Buenaventura con 2627 millones de dólares. También se puede observar a las empresas que no tienen mayor riqueza. Es el caso de minera Andina de exploraciones que cuenta con un patrimonio de 397 mil dólares. O la compañía minera Santa Luisa con 41.5 millones de dólares. Hay diferencias entre los primeros siete y los últimos siete de empresas mineras.

Se puede observar que las siete empresas mineras ostentan el 91.7% de la riqueza patrimonial de las empresas mineras. O cuando se precisa, las dos primeras empresas mineras concentran el 59%, o que las tres primeras representan el 74.6%, o que las cinco primeras poseen el 81.7%. Deduciendo se puede señalar que las últimas siete empresas tienen no más del 6% de la riqueza patrimonial. La de mayor patrimonio es Minas Cerro Verde con 5635 millones de dólares y le sigue SPCC con 5612 millones de dólares y la última es minera andina de Exploraciones con 397 mil dólares. Existen diferencias que permiten deducir la concentración de riqueza minera en poquísimas manos.

En la figura tenemos otro de los elementos para el apalancamiento son los pasivos totales. En ese sentido las mineras acumulan deudas por 10122 millones de dólares. La minera que tiene más deudas es Cerro Verde con 2132 millones, en segundo lugar, esta Shougang Hierro Perú con 1968 millones de dólares, minera Volcán ocupa el tercer lugar con 1267 millones de dólares. Las que menores deudas tienen son las mineras como san Ignacio de Morococha con 73 millones, Minera Corona con deuda por 52 millones y Minera Andina con 936 mil dólares. Se deja notar que las deudas mayores obedecen a financiamiento para activos que permite mayores

ventas. Las que menos deudas ostenta es porque sus activos también son menores.

*Figura 14*

Los pasivos de las mineras crecieron en el periodo 1999-2018 y llega a los 10122 millones de dólares.



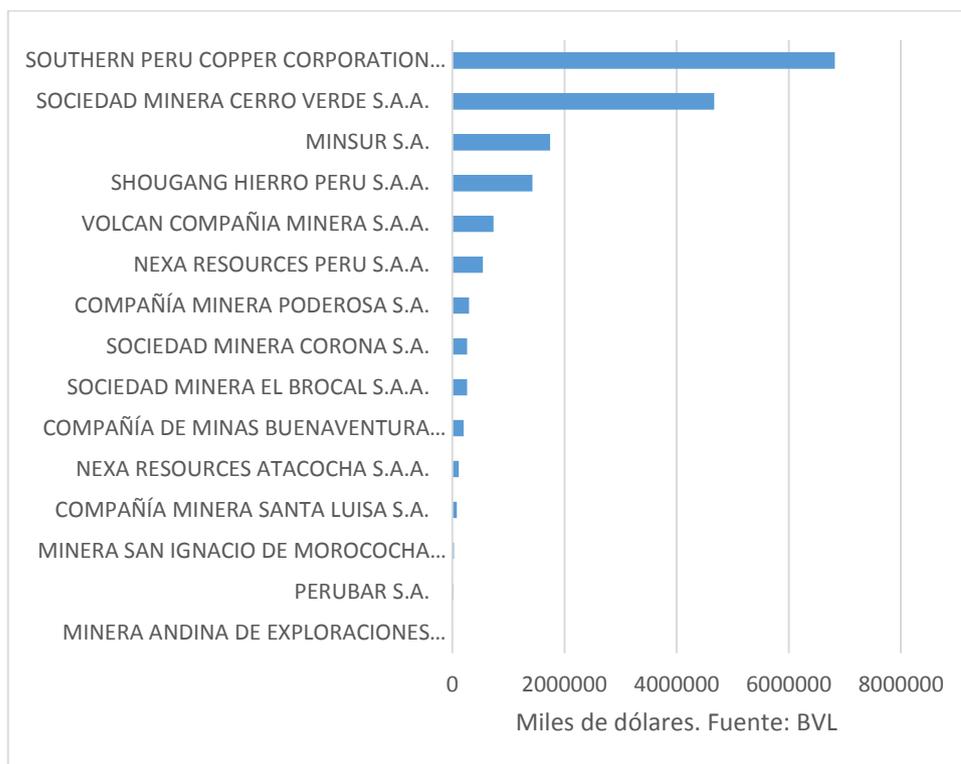
Se observa que del total de las deudas que tiene las mineras, la Sociedad Cerro verde posee el 27.39% de las deudas, de la misma manera la minera Shougang tiene el 18.57% de las deudas, la compañía minera Volcán el 14.33% de las deudas totales. De la misma manera la empresa Minera Andina de exploraciones es del 0.01% del total. Las deudas también se concentran en poca minera. Así las primeras cuatro mineras concentran el 72%, o las primeras siete empresas mineras es de casi 92%. Y las empresas que resultan pequeñas en Activos y patrimonio también representan el 8.22%.

En la figura 14, las empresas mineras pagan sus impuestos, abona los tributos correspondientes. Por cierto, que la minería realiza un aporte por

casi el 10% de la tributación total en el Perú. En lo que se refiere a la minera en los últimos 20 años asume el valor total a los 17204 millones de dólares. Lo pagado por SPCC es de 6821 millones de dólares, La Sociedad minera Cerro Verde de 4672 millones de dólares, Minsur es de 1744 millones de dólares, Shougang Hierro Perú de 1430 millones de dólares. También hay las que pagan impuestos por 1.7 millones de dólares como Andina de exploraciones, o la empresa Perú bar que abona 17 millones en los 22 años pasados.

**Figura 15**

*El ranking del impuesto a la renta pagado por las 15 empresas mineras suman 172 024 millones de dólares 2020.*



Se observa que seis empresas mineras concentran el 92.6% de los impuestos pagados y las otras ocho empresas pagan el 7.4% del impuesto

a la renta. Así hay empresas como SPCC que pagan el 38.8% de Impuesto a la renta o la minera Cerro Verde que paga el 27.6%, o Minsur que paga el 10.7% o las empresas pequeñas como Perubar que pagan el 0.1% o minera andina que abona el 0.01%. O la empresa Buenaventura que abona el 1.4%. Definitivamente hay empresas mineras que pagan tasas muy altas y otras muy bajas.

#### EL PRECIO DE LOS METALES EN EL MERCADO EXTERNO.

Precios de los metales 1998-2020 cumplieron el ciclo económico por demanda de metales en el periodo 1998 al año 2018. Y entre los años 2019 y 2020 parece que se abre un nuevo ciclo. Todavía hay que esperar. En la figura 7, se observa los precios de la plata. Los precios de la plata en los años que van de 1998 al año 2005 empezaron con 6 dólares la onza troy y no superaron los siete dólares. Fue un periodo no muy adecuado. Entre los años 2006 al año 2009 se elevaron a una media de 14 dólares la onza troy. En los años que van del 2010 al año 2020 los precios mantienen una media de 20 dólares. Aunque en los años 2011 al 2013 los precios llegaron a 35, 31, y 24 dólares la oz troy. Y para cerrar entre los años 2015 al 2019 los precios se mantuvieron en 16 dólares. Es en el 2020 que el precio de este metal llega a los 21 dólares la onza.

Figura 16

PLATA US\$/oz.tr. El mayor precio 35 dólares por libra. menor precio 4 dólares por libra.

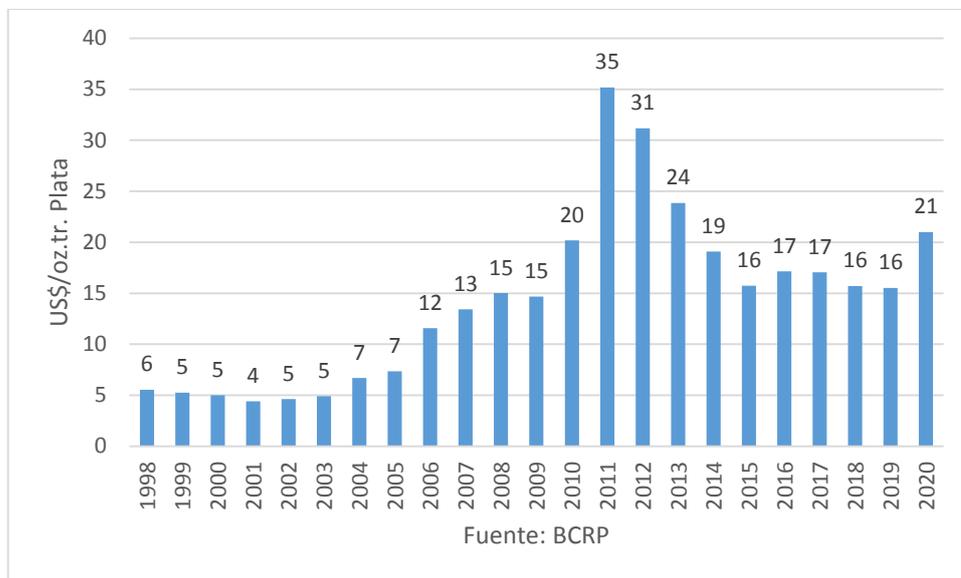
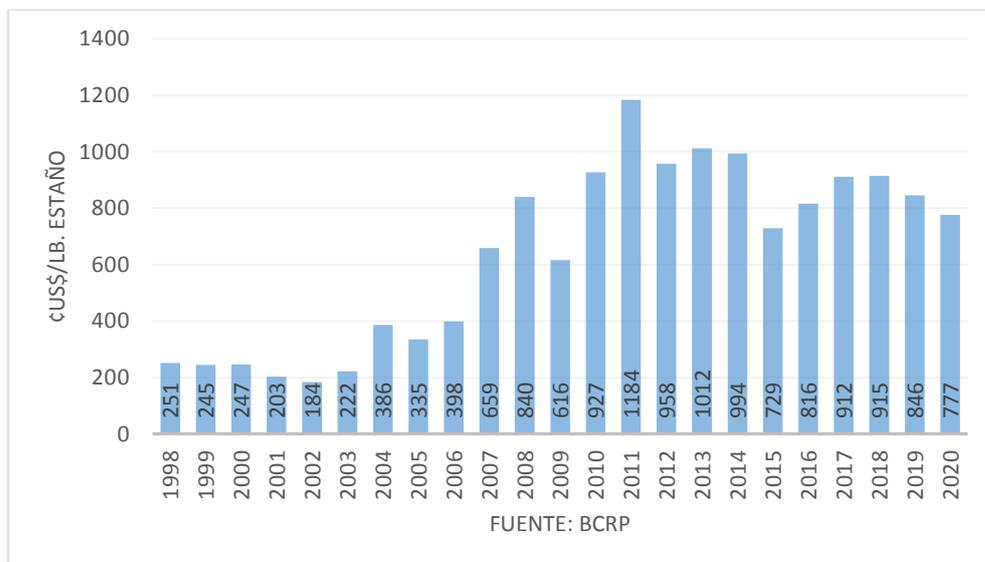


Figura 17

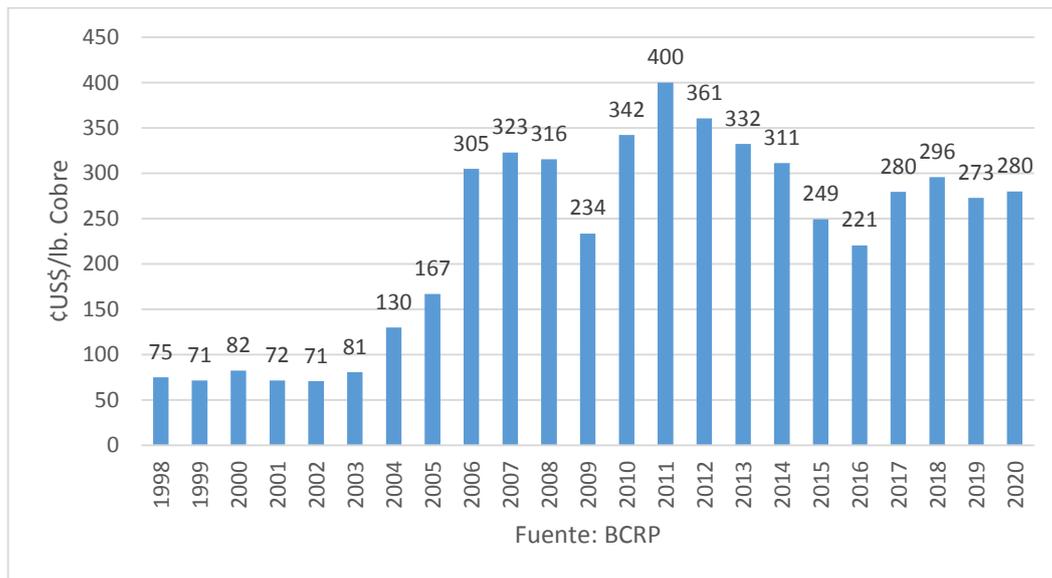
ESTAÑO ¢US\$/lb. El mayor precio 1184 centavos de dolar por libra. menor precio 184 centavos de dolar por libra.



En la figura 17, el precio del estaño vario desde los 251 centavos de dólar por libras hasta los 1184 centavos de dólar la libra en el año 2011. Mejor dicho, de 2.51 dólares a 11.84 dólares un crecimiento de casi cinco veces. Luego en los años posteriores al 2011 se mantuvo vieron en una media de 930 centavos o 9.3 dólares la libra de estaño. El precio de este mineral después de la etapa mínima al llegar a los 8 dólares esta se mantuvo después del año 2012. Inclusive bajo en el año 2020 a 77 centavos. Quiere decir que los buenos precios se mantuvieron en la segunda etapa de la serie histórica del precio del metal.

Figura 18

COBRE ¢US\$/lb. El mayor precio 400 centavos de dolar por libra. menor precio 71 centavos de dolar por libra.

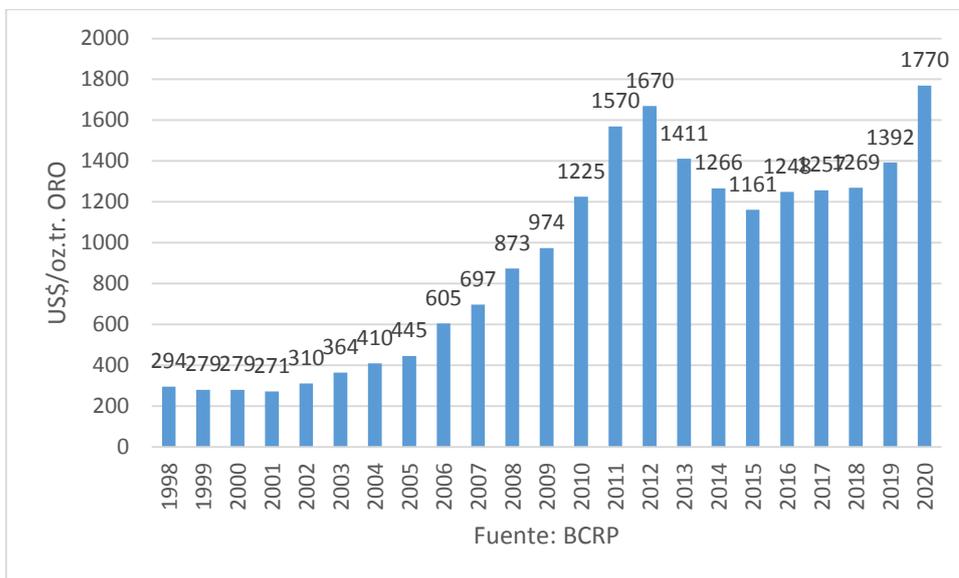


Uno de los metales que más interés existe de nuestra parte es el cobre, que se produce en Toquepala y Cuajone. Así se puede observar en la figura 18. El precio del cobre era en los años 1998 al año 2004, no más de 130 centavos de dólar. En los años 2006 al año 2014 los precios se mantuvieron por encima de los 3 dólares llegando inclusive en el año 2011 a cuatro

dólares por libra. En los años 2015 al 2019 se mantienen en 2.8 dólares promedio en el mercado mundial. Y así también cierra en el año 2020.

Figura 19

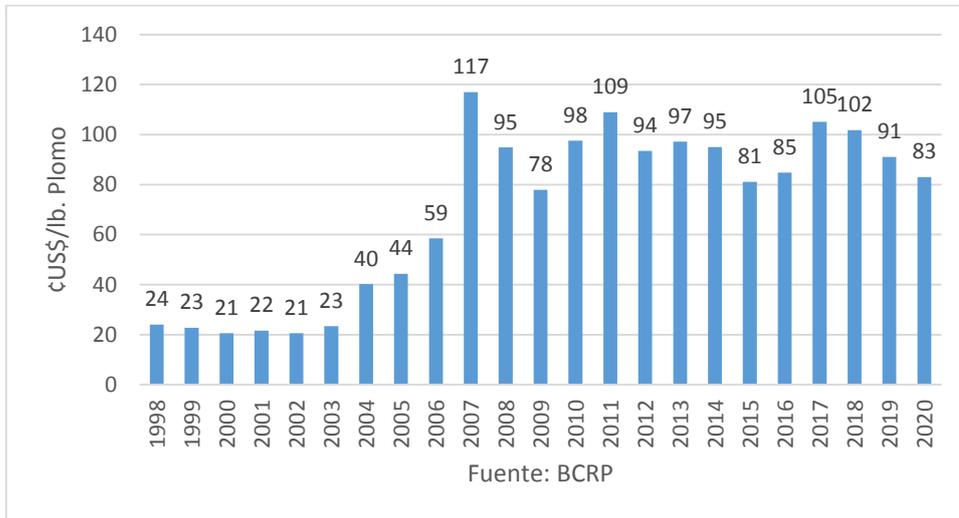
ORO US\$/oz.tr. El mayor precio 1670 dólares por oz troy. menor precio 271 dólares por oz troy.



En la Figura 19 el precio del oro tiene dos etapas bien marcadas. La que va del año 1998 al año 2012 y la que va del año 2013 al año 2020. En la primera etapa se eleva de 294 dólares la onza troy a 1570 dólares por onza troy. Y en la segunda luego de mantenerse por más de 7 años en 1200 dólares la onza, se eleva a 1770 en el año 2020.

Figura 20

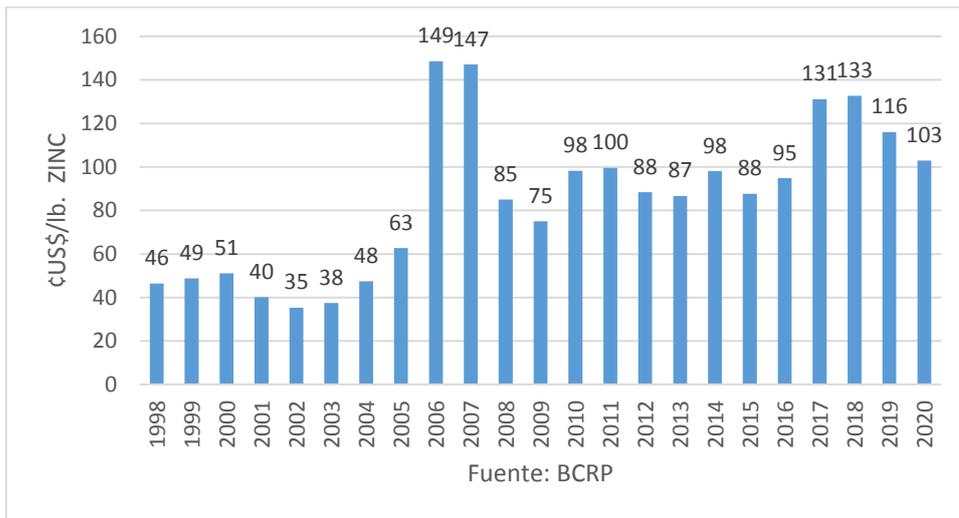
PLOMO LEAD LME ¢US\$/lb. El mayor precio 117 centavos de dolar por libra. menor precio 210 centavos de dolar por libra



En la figura 20 trata el precio del Plomo. Este también demuestra dos etapas una que va del año 1998 al año 2006 y una segunda etapa del año 2007 al año 2020. El precio promedio es de menos de 59 centavos por libra. En la segunda etapa hay una media de 95 centavos de dólar por libra. Aunque en dos años llegan a 117 centavos y 109 centavos de dólar por libra.

Figura 21

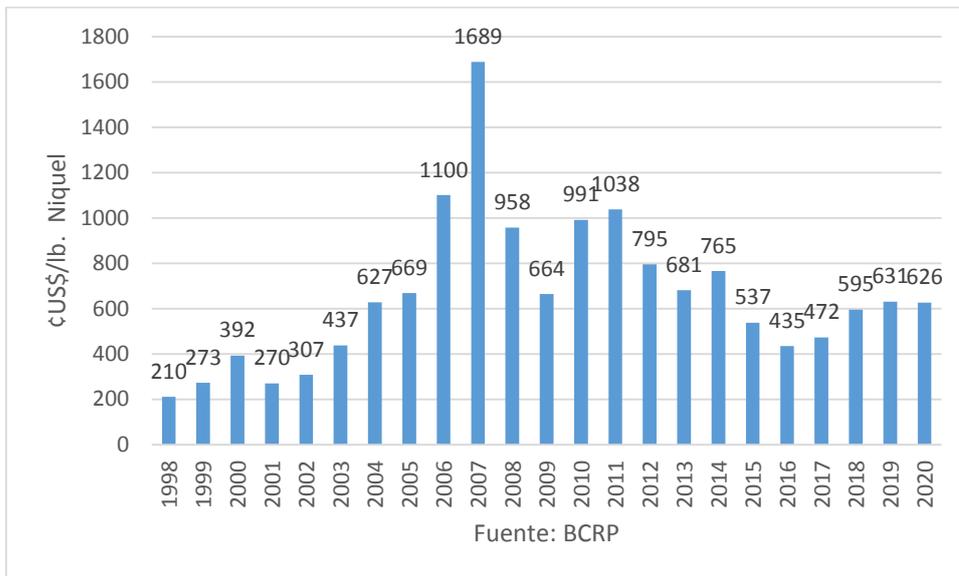
ZINC LME ¢US\$/lb. El mayor precio 149 centavos de dolar por libra. menor precio 40 centavos de dolar por libra.



En la figura 21: los precios del ZINC tienen también dos etapas una que va del año 1998 al 2005. Donde el precio promedio de 55 centavos de dólar la libra. Luego el precio más alto se desarrolla en los años 2006 y el 2007 cuando el precio llega a los 149 centavos y de 147 ctvo. De allí al año 2008 llega 85 centavos. En la segunda etapa tiene una media de 110 centavos de dólar hasta el año 2015. Para luego ir a una tercera etapa donde el precio llega a unos 125 centavos en promedio. Se debe decir para precisar que, en los años 2006, 2007, 2017, 2018 y 2019 superan los 120 centavos de dólar por libra.

Figura 22

NICKEL LME ¢US\$/lb. El mayor precio 1689 centavos de dolar por libra. menor precio 210 centavos de dolar por libra.



En la figura 22, el precio del Níquel demuestra que en el proceso hay, también, tres etapas claramente definidas una que va del año 1998 al año 2006 y del 2007 al año 2019. En el año 1998 el precio era de 210 centavos de dólar por libra, en el 2006 es de 1100 ctvs. de dólar. En el año 2007 llega a 1689 ctvs. De dólar. Luego entre los años 2008 al año 2014 es de una media de 850 ctvs. de dólar y entre los años 2015 al 2020 es de no más de 600 ctvs., de dólar. Como se observa hay tres etapas que están definidas antes del año 2007 y después del año 2007 pero hasta el año 2011. Después del año 2011 hay un ciclo que cae y se levanta hasta el año 2020.

## TRES ETAPAS EN EL CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES.

En la figura 23, se observa el decrecimiento de los precios entre los años 1998 al año 2002 en el caso del Cobre es de -6%, el del estaño descendió a -27%, si se observa en el caso del Oro, es de +5%, la plata, Plomo y Zinc descendieron en -16%, -14%, -24% en el periodo. Y en el caso del Níquel de 46% positivo, crecimiento. Lo que se nota es que los precios subieron, pero luego descendieron allí esta y constan en los precios.

Figura 23

Crecimiento de precios de metales entre los años 1998-2002

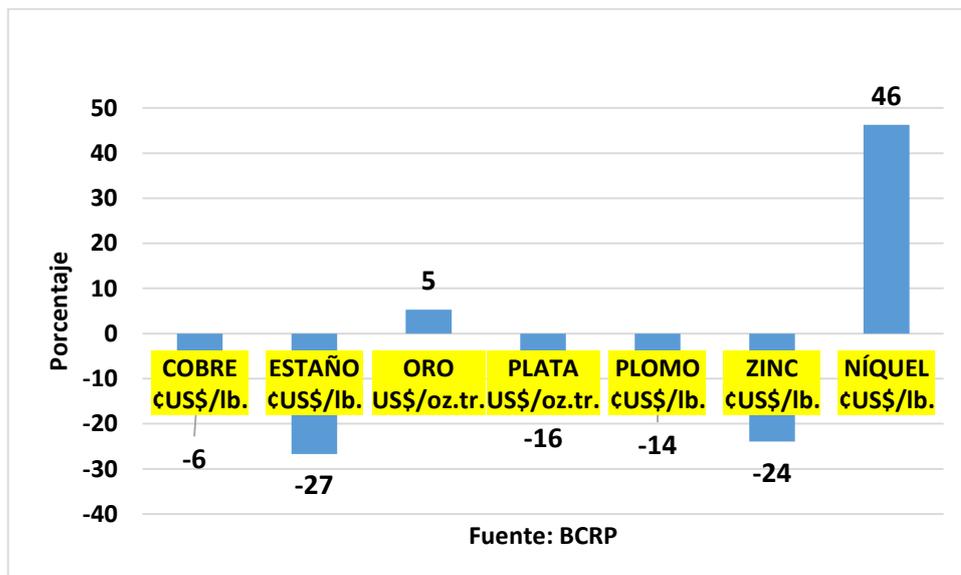
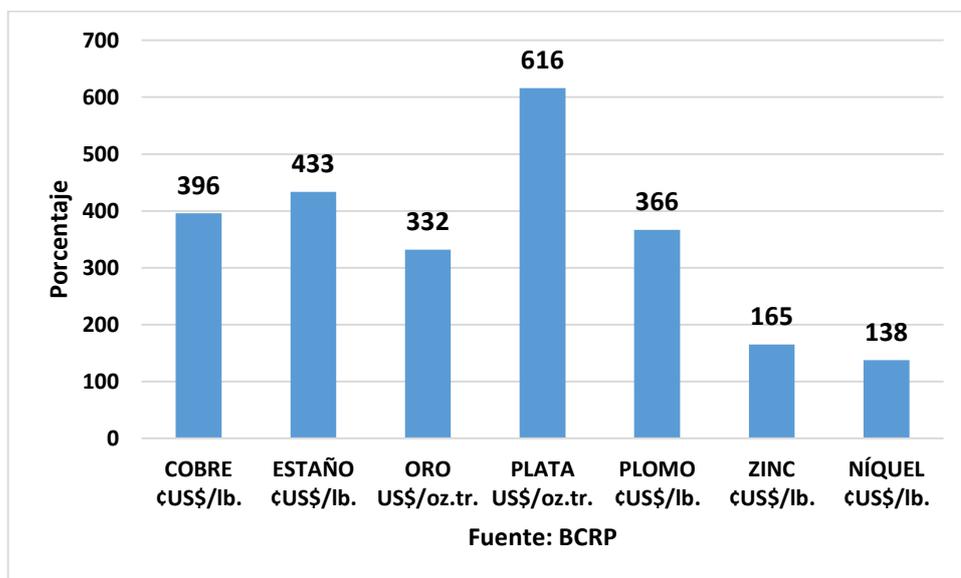


Figura 24

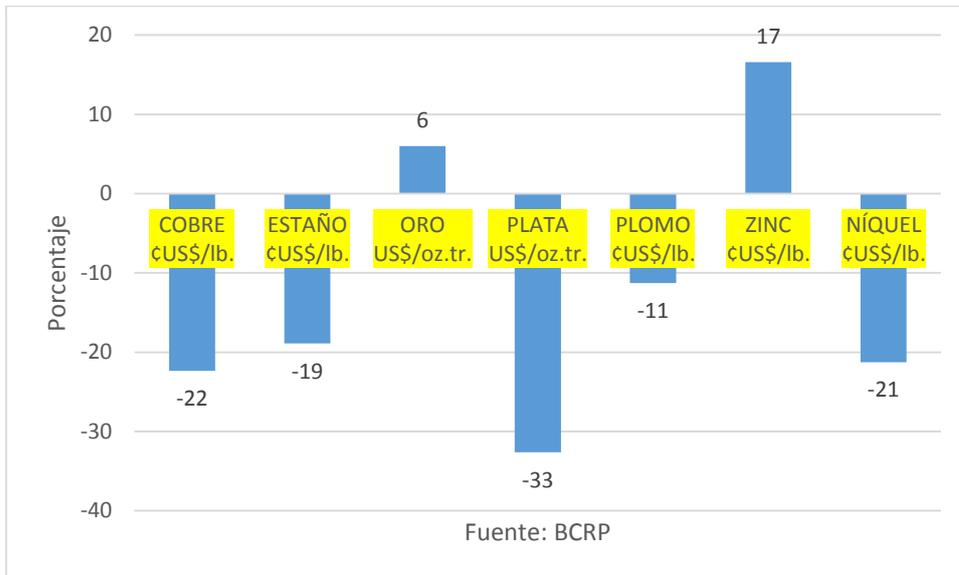
Crecimiento de precios de metales entre los años 2003-2011



En la figura 24 se hace el análisis entre los años que van desde el año 2003 al año 2011. En este periodo fue de bonanza y mejores resultados debido a que los incrementos de los precios llegaron hasta el 616% y que el mínimo fue de 138%. El máximo fue de la plata (616%), estaño con 433%, cobre en 396%. Fue el periodo de buenos precios internacionales.

Figura 25

Decrecimiento de precios de metales entre los años 2012-2020



En la figura 25 que nos muestra la tercera etapa de los precios que van del año 2012 al 2020. La característica fue de caída constante, de tal manera que el precio de oro crece en 6%, el precio del Níquel cae en -21%, el precio del estaño cae en -19% y el precio del cobre cae en -22%.

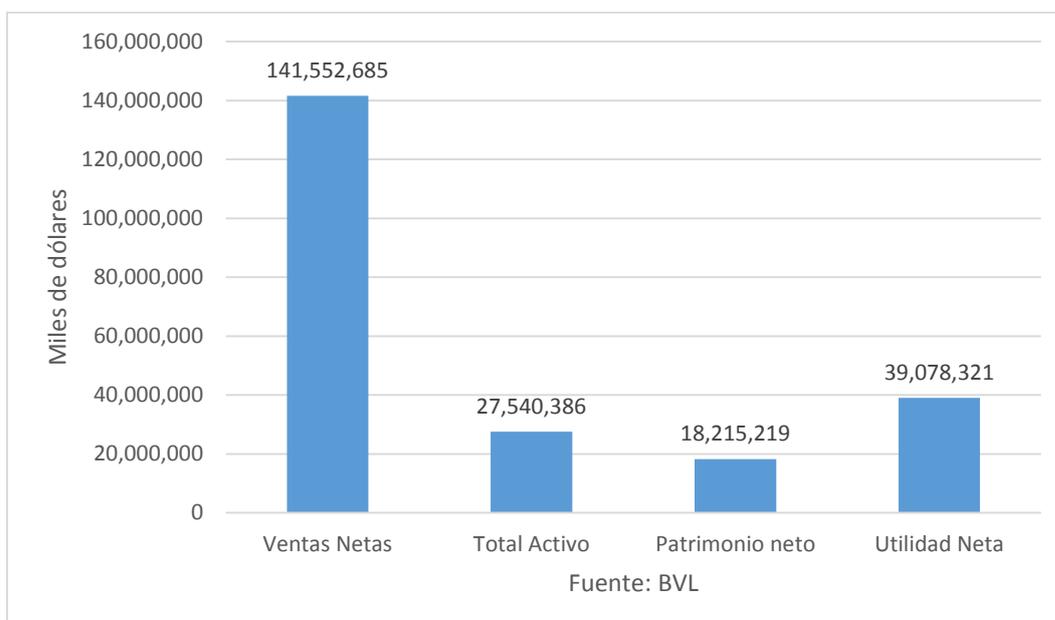
### **La bonanza y las utilidades de las principales empresas mineras que declaran en bolsa de valores de lima. Entre los años 1999 al 2020**

Las empresas que declaran en Bolsa de Valores de Lima son: PERUBAR S.A.; MINERA ANDINA DE EXPLORACIONES S.A.A.; SOUTHERN COPPER CORPORATION SUCURAL PERU; COMPAÑÍA MINERA PODEROSA S.A.; COMPAÑÍA MINAS BUENAVENTURA; SHOUGANG HIERRO PERU S.A.A.; SOCIEDAD MINERA EL BROCAL S.A.A.; COMPAÑÍA MINERA SANTA LUISA S.A.; MINSUR S.A.; SOCIEDAD MINERA CORONA S.A.; NEXA RESOURCES ATACOCHA S.A.A.;

COMPAÑÍA MINERA SAN IGNACIO DE MOROCOCHA S.A.A.; VOLCAN COMPAÑÍA MINERA S.A.A.; SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A.; NEXA RESOURCES PERU S.A.A. (COMPAÑÍA MINERA MILPO S.A.A.); son quince compañías mineras que se analizan para ver como sus activos, utilidades, patrimonio y Ventas netas crecen y en algunos casos decrecen.

*Figura 26*

Principales indicadores de las 15 mineras que declaran en Bolsa de valores en Lima

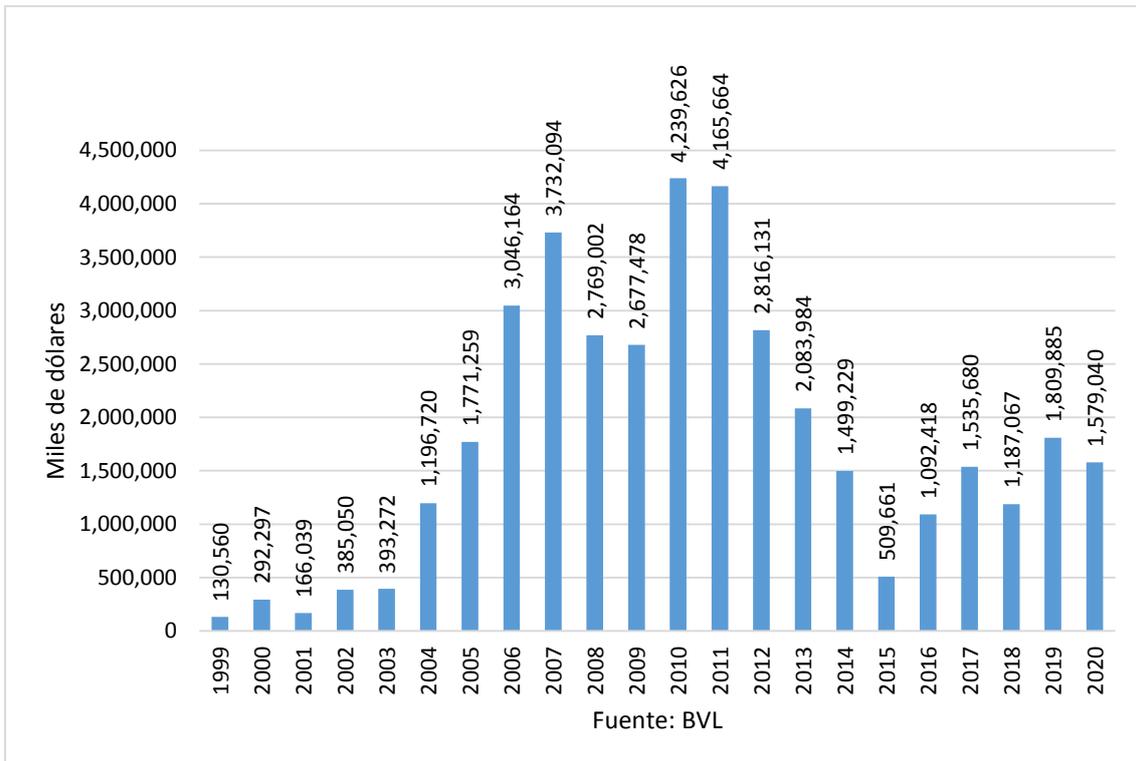


En la figura 26 se muestran como el sector minero ha logrado resultados muy favorables y a resultados bastante rentables. Además, en materia de exportaciones representa el 62%. Por lo mismo que nos planteamos una pregunta ¿Las quince mineras que se analizan en esta ocasión que son las que declaran en Bolsa de Valores de Lima lograron consolidarse en el Perú como empresas de gran nivel? Todo indica que sí. Por eso se afirma que los activos de las mineras al cierre del año 2020 son de 27.5 mil millones

de dólares, el patrimonio de estas 15 mineras es de 18 mil millones de dólares. Si se compara con lo que tenía en el año 1999, este ha crecido considerablemente. En el año 1999 los activos totales de las empresas minera eran de 2422 millones de dólares y el patrimonio en el año 1999 fue de 1618 millones de dólares. El crecimiento de los activos ha sido de 1200% esto es 12 veces mientras que el patrimonio ha crecido 1000% esto es 10 veces más. Espectacular. Por ello se sustenta que las empresas mineras si han logrado consolidarse en el periodo. Aunque en una economía de mercado siempre algunas ganan más que otras.

Figura 27

17 mineras que se llevaron 39 mil millones de dólares en 22 años 1999-2020.



En la figura 27: La sumatoria de las ventas que va del año 1999 al año 2020 es de casi 39 mil millones de dólares. Negocio rentable. Los mejores años fueron el 2007, 2010, 2011 donde la sumatoria de las 15 mineras llega a los 4204 millones de dólares en un máximo de utilidades y el promedio es de 1000 millones de dólares. En el periodo 2016-2020 hay señales de recuperación de las utilidades netas. Aunque la rentabilidad que de seguro vamos a trabajar más adelante podremos observar que esta llega hasta el 60% en el periodo anual. Sin lugar a dudas que el histograma que se forma con las utilidades es de una campana, aquella que asciende y luego desciende, que nos demuestra la teoría del ciclo que es bueno en un periodo, pero en otro a veces no resulta el más adecuado.

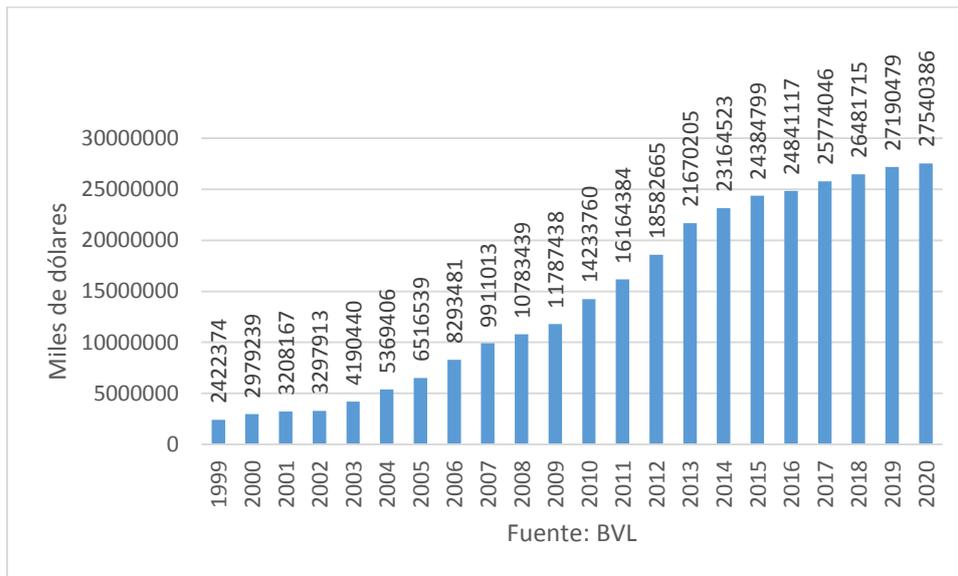
Otro de los puntos para observar la consolidación de las empresas es mirar el comportamiento de los activos corrientes y no corrientes, el primero se refiere al capital de trabajo y el segundo a la infraestructura, que son vitales para las ventas netas de la empresa.

¿A cuánto ascienden los activos?

La información que se logró extraer de la base de datos respecto a los activos totales logra consolidar nuestra percepción de que la inversión en las empresas mineras es constante. Porque una pregunta es importante, ¿Cómo notar que la empresa sigue invirtiendo en equipamiento, maquinaria, terrenos, edificios, capital de trabajo, adquisición de insumos para generar existencias? ¿cómo revisar las cuentas de la empresa respecto las cuentas corrientes que posee?, solo se puede medir a través del crecimiento de los activos totales que es la expresión de la consolidación de la empresa descontando la depreciación.

**Figura 28**

Los activos totales de las 15 empresas mineras asciende a 27 540 millones de dólares al cierre del año 2020.

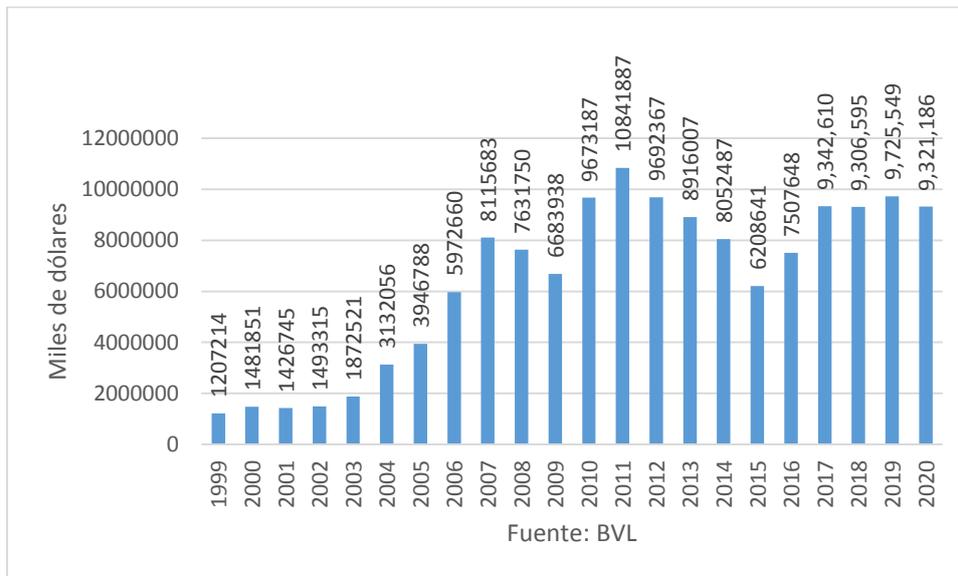


En la figura 28, los activos pasan de 2422 millones de dólares del año 2000 a 27 mil 540 millones de dólares. Desde el año 1999 se nota que hay un crecimiento del 1000%, esto es de 10 veces más. Y en el periodo siempre crece, siempre se consolida y hace más poderosas a las empresas y al sector minero. Como se observa el crecimiento de activos no cesan en las empresas mineras.

Por otro lado, siempre se ha dicho que los activos guardan relación con las ventas, se ha demostrado que a mayores niveles de activos entonces habrá mayores ventas y viceversa, además se ha dicho que, si el patrimonio crece, entonces se incrementan los activos y obviamente crecen las ventas. Todo parece depender de las utilidades logradas para fortalecer el patrimonio.

Figura 29

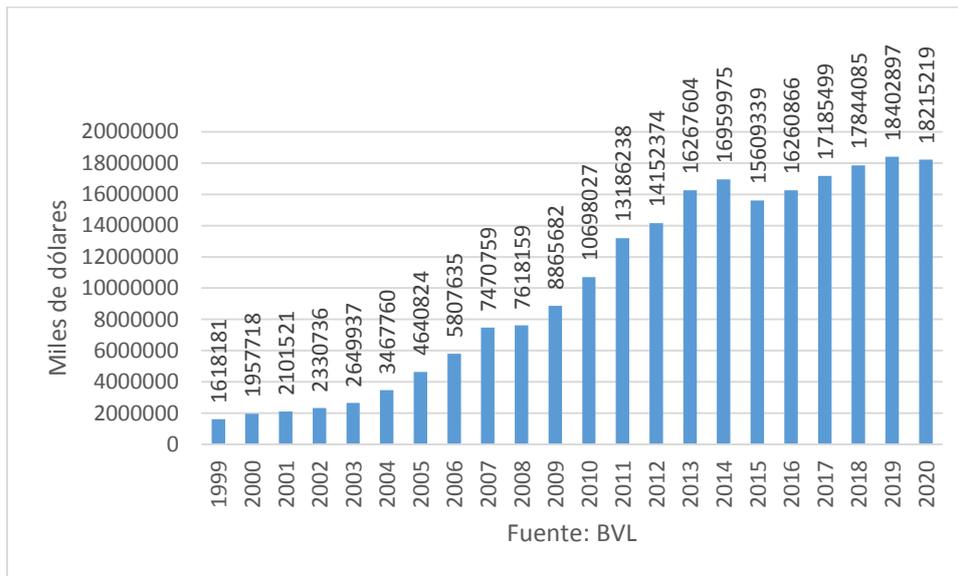
*Ventas Netas de las 15 empresas mineras entre los años 1999-2020, acumula los 141.5 mil millones de dólares.*



En la figura 29, Las ventas netas en el año 2011 llegaron a 10 mil 84 millones de dólares. Es la cota más alta. Es similar en los años 2017 y 2018 con una media de 9900 millones de dólares. Hay que decir que en el año 2018 las ventas netas fueron de 9306 millones de dólares. Pero el efecto campana que hemos comentado en varias ocasiones en el presente documento también se cumple en las ventas netas. Empieza en el año 1999 con 1207 millones de dólares y se mantiene en ese valor promedio hasta el año 2002, no superando los 2000 millones de dólares. En el periodo 2003 al año 2006 trepa hasta los 5972 millones de dólares, para luego descender hasta el año 2008, 2009. En el año 2010 empieza un nuevo ciclo y sube a su máxima cota que es de 10841 millones de dólares. A partir de ese año lo que se observa que no vuelve a ese valor que fue único en el periodo de la campana o ciclo de la minería.

Figura 30

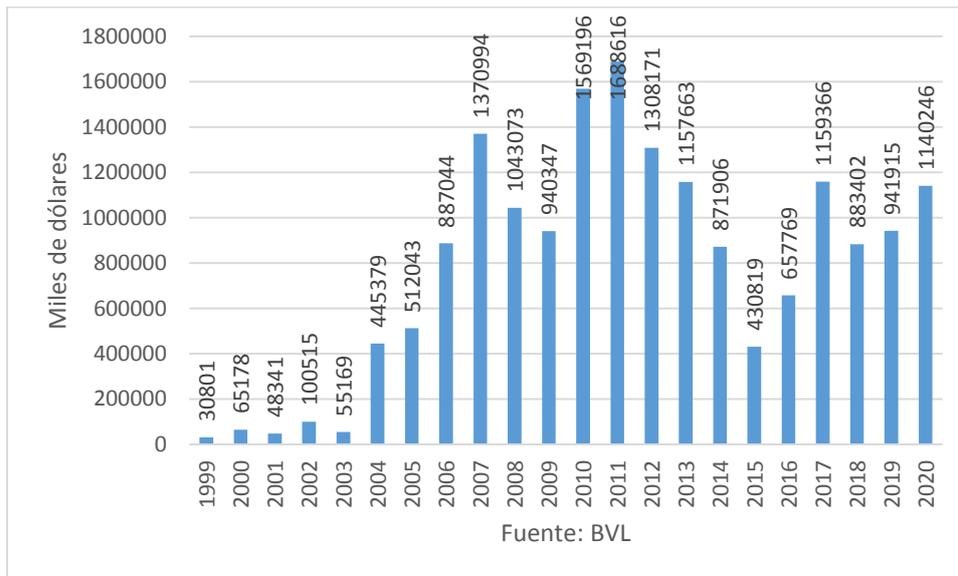
TOTAL PATRIMONIO NETO DE LAS 15 EMPRESAS MINERAS ASCIENDE A 18 MIL 215 MILLONES DE DÓLARES.



La figura 30 nos indica el comportamiento que ha logrado el patrimonio de la empresa. Se sabe que la riqueza de un país se mide por el producto bruto interno, la riqueza de las empresas mineras se mide por el patrimonio. En nuestro análisis pasó de ser 1618 millones de dólares en el año 1999 y llega a los 18215 millones en el año 2020. Un incremento de 10 veces o sea 1000%. El ascenso es permanente hasta el año 2014, en el 2015 sufrió un pequeño bajón, pero luego asciende hasta el año 2020. Usted podrá comprobar que el patrimonio creció 10 veces en los pasados 22 años. Ahora bien, el patrimonio se consolida con el capital social, pero el capital social se nutre de las utilidades de manera racional y sostenible. Entonces para lograr mejores patrimonios es necesario contabilizar mejores utilidades y esto deviene de una efectiva y óptimo manejo de las finanzas de la empresa minera. Todo indica que ello ha ocurrido, en algunas empresas mineras como SPCC, Cerro Verde, Minsur, Shougang.

Figura 31

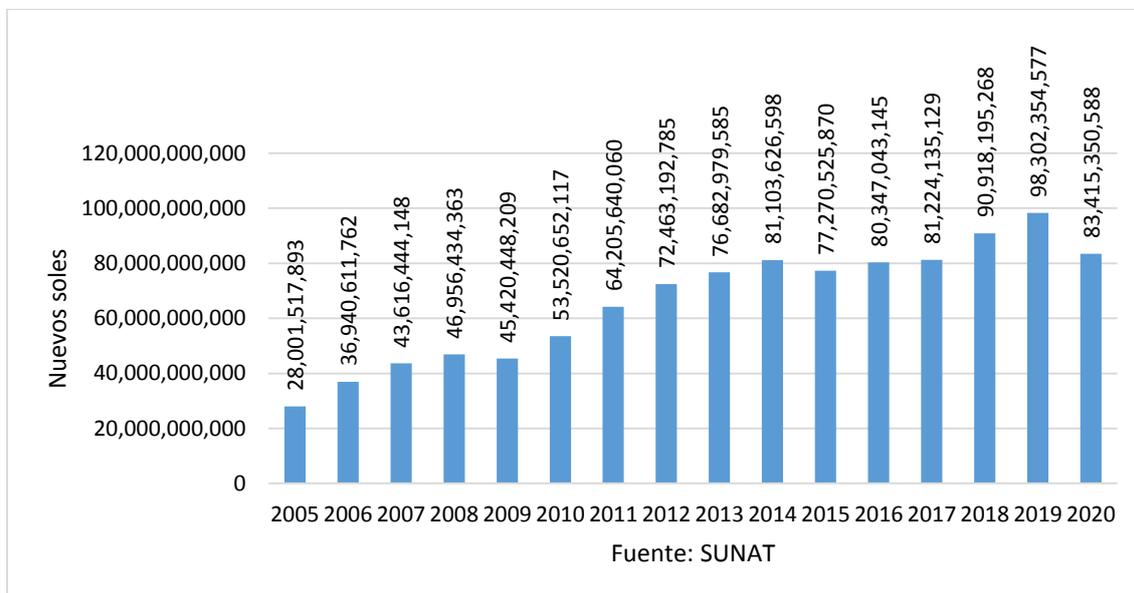
*IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR 15 MINERAS. EL ACUMULADO ENTRE LOS AÑOS 1999-2020 ES DE 17204 MILLONES DE DOLARES*



La otra cara de la medalla es precisamente el impuesto a la renta, que es la declaración que realiza el empresario como su contribución al erario nacional por la producción que ha logrado. Después de las ventas netas viene la utilidad antes de impuesto donde se aplica el 30% para el presupuesto público nacional. En la figura 31 se señala que el impuesto pagado por las 15 empresas mineras en el periodo por la sumatoria realizada fue de 17204 millones de dólares. Y el año que el estado más recaudo a las mineras fue en año 2011 con 1688 millones de dólares, y el año de menor captación fue en 1999 con 30 millones de dólares. Como se puede observar, el periodo que va del 2007 al año 2014 tuvo una media bastante alta, fue el mejor periodo en el ciclo de la denominada minería. Con una media de 1300 millones de dólares. Y en el periodo del 2015 hasta el año 2020 fue de una media de 900 millones de dólares.

Figura 32

Total Ingresos Tributarios recaudados por la SUNAT - Internos



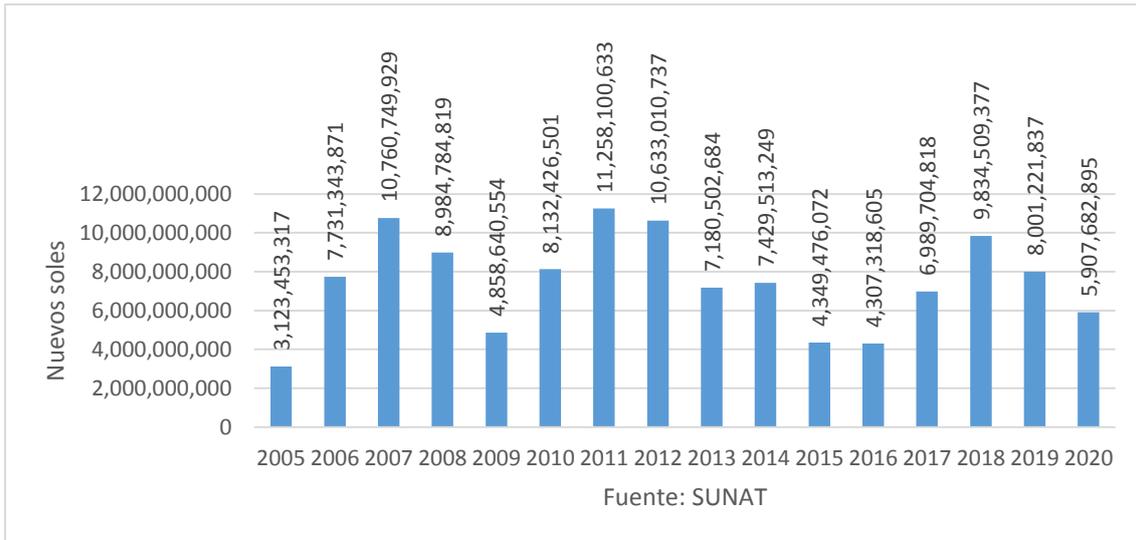
En la figura 32 se observa que para realizar de mejor manera el análisis es recapitular primero el global de los impuestos recaudados. Así en el Perú también los impuestos globales han crecido desde el 2005 cuando era de 28 mil millones de soles y creció hasta llegar a los 98302 millones de soles en el año 2019. Aquí hay un crecimiento de tres veces en El ascenso fue permanente hasta cerca del 200%. Quiere decir pese a que se señala que la presión tributaria en el Perú es del 16%, lo cual es verdad, es una de las más bajas en América latina y el mundo. Ello no fue óbice para que los Impuestos a la renta, crezca hasta tres veces más.

En la figura 32, es bueno precisar que las mineras pagan impuestos como sector y fue en los años 2007, 2011 y 2012 que se pagaron los mejores impuestos que llegaron a los 10760 millones de dólares, 11258 millones y los 10633 millones de dólares. Esos fueron los mejores años. Los difíciles llegaron en los años 2015 y 2016 donde el aporte fue de una media de 4300 millones de dólares. El año 2018 fue de recuperación, aunque los años

2019 y 2020 no fueron malos pero los tributos fueron menos lo aportado el año 2018.

Figura 33

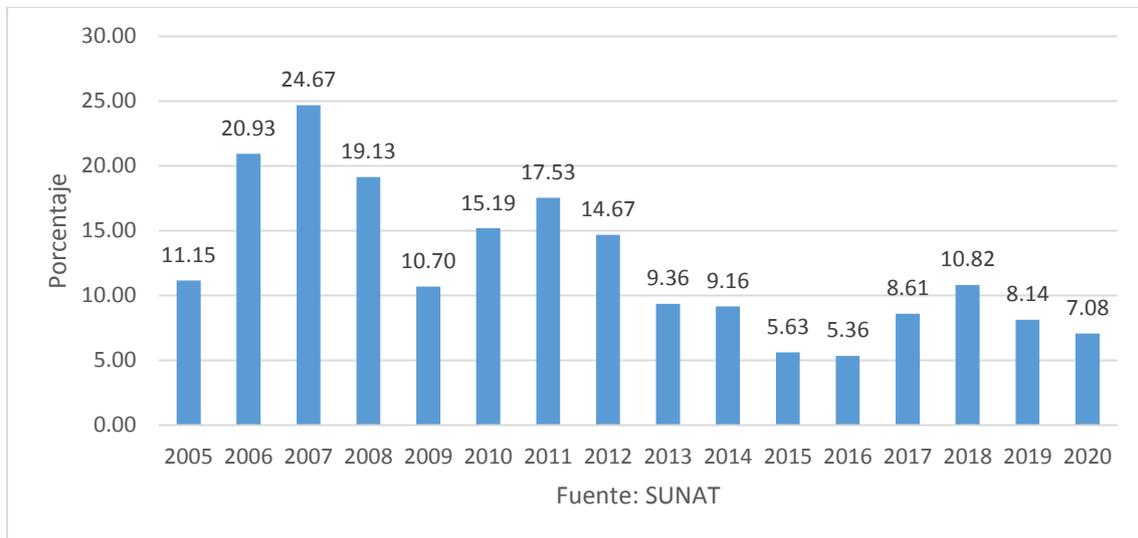
Tributos de las 15 mineras registradas en SUNAT



En la figura 33 se nota que el aporte del sector minería a los tributos finales del Perú se pueden dividir en dos etapas. las mineras en los años que van del 2005 al año 2018 fueron de la siguiente manera. El mejor año fue sin lugar a dudas 2007 donde el aporte llegó al 24.7% para descender y mantenerse en los años 2008 al 2012. Con una media de 15%. En los años que van del 2013 al año 2018 fue de aproximadamente 9%. El aporte más bajo fue en el 2015 y 2016 con una media de 5.5%. para luego cerrar con 7.08% en el año 2020.

**Figura 34**

*Aporte (%) de la minería en el Perú respecto al total de tributos.*



En la figura 34 queremos saber del aporte del sector minero en términos absolutos la pregunta sería ¿cuánto aportaron las 15 mineras en el contexto del total del aporte a las mineras? En ese sentido si se combina la figura 26 con la 27 se nota que en algunas supera el 64.6% mientras que en otros años no llega sino al 30% el aporte.

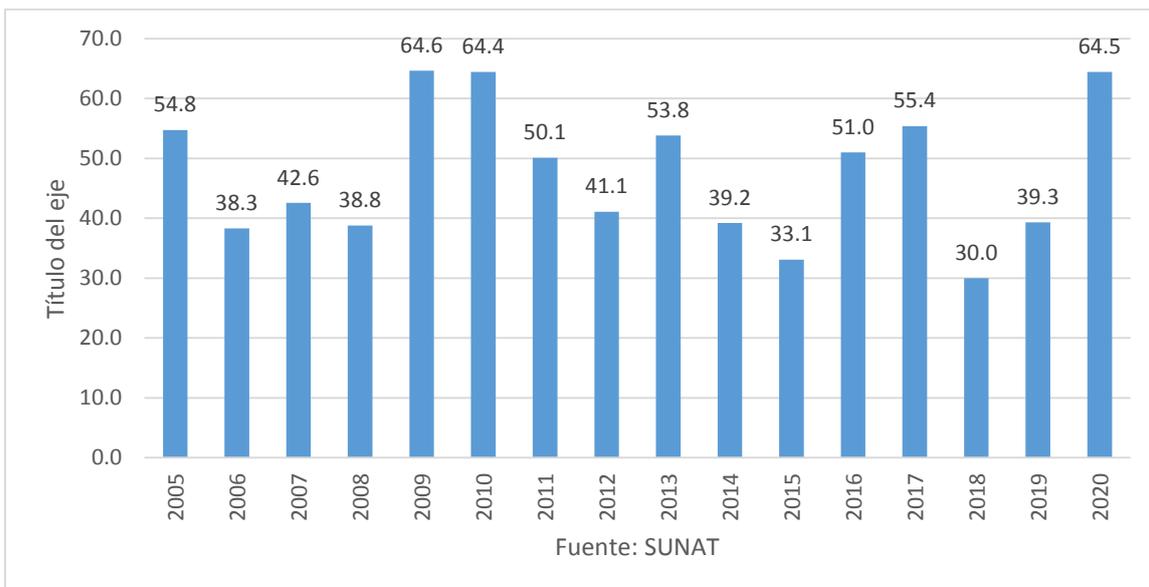
Figura 35

*IR de las 15 mineras respecto a los tributos del sector minero en el Perú.*



Figura 36

*Aporte de los tributos de 15 mineras respecto a la tributación de la minería en el Perú.*



En la figura 36 se nota que nunca fue menor al 30% el aporte de las 15 mineras al total de impuestos pagados por el sector minero. Pero llegó al 64.6% del total en el año 2009. Justo cuando los precios internacionales eran los mejores en el mercado mundial. Obviamente que en los años que van del 2011 al año 2015 estos descienden al 33.1%, se recupera en los años 2016 y 2017 con una media del 50% de aporte y luego en el 2018 disminuye a 30%. Y luego en el año 2020 sube a 64.5%. Solo queda pensar que en este caso los demás sectores económicos se deprimieron.

### **Delimitación de la Investigación**

**Social.** Corresponde sobre todo al país y tiene impacto sobre la economía nacional en el sentido que las mineras pagan el impuesto a la renta y de ella el 50% es canon minero para las regiones mineras. Y específicamente en la región Ica, donde se ubican los yacimientos de la empresa Shougang.

**Espacial:** el espacio de las mineras es el Perú, y específicamente en el caso de la minera Shougang es Ica.

**Temporal:** la ubicación temporal corresponde entre los años 1999-2020.

**Conceptual:** definimos los conceptos en base a los argumentos del MEF en lo que se refiere al PIM y de las cuentas que se tienen en mención en relación al canon minero. Respecto de este último se obtiene en la ley 27506.

## **1.2. Definición de Problema.**

### **1.2.1. Problema general**

- ✓ ¿Cómo influyen las ventas netas costo de ventas en los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020?

### **1.2.2. Problemas específicas**

- ✓ ¿Cómo se relaciona la utilidad neta y ventas netas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020?
- ✓ ¿Cómo se relaciona la utilidad neta y patrimonio en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020?
- ✓ ¿Cómo es la relación entre Utilidad neta y Costo de ventas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020?

## **1.3. Objetivos de la Investigación.**

- ✓ Determinar que, los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú se explica por las ventas netas costo de ventas en el periodo 1999-2020.

### **1.3.1. Objetivos específicas**

- ✓ Probar que, existe relación directa y alta entre utilidad neta y ventas netas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020
- ✓ Demostrar que, existe relación directa entre utilidad neta y patrimonio en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

- ✓ Probar que, existe relación inversa entre Utilidad neta y Costo de ventas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

#### **1.4. Justificación y Limitaciones de la Investigación.**

El canon minero según la percepción de los ciudadanos es de suma importancia en los gobiernos locales y regionales. Dado que desde el año 2003 se distribuye este entre las regiones productoras de minerales. Esto ayuda a conformar un solito presupuesto que conlleva atender los requerimientos más sentidos de la población, En este caso de la región Ica por ello que se desea saber qué es lo que ocurre en esta región importante con los aportes del sector minero. Saber de qué dependen las utilidades resulta importante dado que se quiere comprender cual va ser la parte que debe corresponder al impuesto a la renta que hoy resulta apremiante e importante.

Las ventas dependen del precio por la cantidad, todo indicaría que las ventas necesariamente dependen de los precios, mas no del volumen esa corroboración es trascendente en tanto se observa que son los cambios en la economía mundial los que alteran los ingresos de la empresa Shougang.

Limitaciones de Investigación.

No se ha logrado obtener datos para diferenciar las cuentas de la empresa en Ica de las propias oficinas y no se ha podido conversar con algún funcionario. No se logra diferenciar la producción de los diferentes metales como ser cobre, de molibdeno, de la plata o del oro. También es una limitación no contar con las notas a los estados financieros, (BVL).

### 1.5. Variables.

✓ VD: Utilidad neta

Indicadores

✓ VI1: Ventas netas

✓ VI2: Costo de ventas

Indicadores

**Tabla 5**

*Definición operativa de variables e indicadores.*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala	Escala de medición
Utilidad Neta		Soles	De razón	Alto, medio, bajo
V1: Ventas netas	Costo de ventas	soles	De razón	Alto, Medio, bajo
	Cantidad	Unidades	De razón	Alto, Medio, bajo
V2: Costo de ventas	Onza troy de plata	Dólares por oztroy	De razón	Alto, Medio, bajo
	Libra de cobre	PATRI/PT	De razón	Alto, Medio, bajo

**Nota** Fuente: Elaboración Propia

## **1.6. Hipótesis de la Investigación**

### **1.6.1. Hipótesis general**

- ✓ Los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú se explica por las ventas netas y costo de ventas en el periodo 1999-2020.

### **1.6.2. Hipótesis específicas**

- ✓ Existe relación directa y alta entre utilidad neta y ventas netas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020
- ✓ Existe relación directa entre utilidad neta y patrimonio en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.
- ✓ Existe relación inversa entre Utilidad neta y Costo de ventas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

## **CAPITULO II: MARCO TEORICO**

### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

1

2.1.1. En el documento que nos presenta (Schwarz, 2019) y que nos permite una visión de cómo está la inversión minera, los conflictos y como se presenta la pobreza en las regiones regional en el Perú en el periodo 2007-2017. Esta investigación quiere dar a detalles que la inversión en minería resulta ser de magnitudes incomparables sea entre minas formales e informales. En el Perú la pobreza ha sido detallada encontrándose las necesidades agravadas ya que existe un heterogéneo de repartición de capitales, hay una escasa actividad de la inversión gubernamental regional y local.

El análisis potencial de aspiraciones en espera recibe una asignación de canon minero con ello se puede cubrir las necesidades de trabajo, infraestructura tanto de mantenimiento y proyectos

La inversión, conflictividad y la pobreza son considerados los aspectos involucrados en ámbito minero deduciendo, que donde se observa que hay minería también se puede encontrar pobreza respecto a ello se refleja que existe una correspondencia entre estos 3 diferentes aspectos reconociendo un procedimiento desigual entre regiones que tienen igualdad con lo que refiere al contenido de riquezas y que tienen una relevancia en la economía de nuestro país.

Se ha señalado que, en las regiones de Apurímac, así como en la Áncash en el norte junto a Cajamarca y en el sur la región Cusco no hubo consecuencias positivas porque existe un alto porcentaje de pobreza, demostrándose con las elevadas solicitudes de sectores pobres por la desigual repartición de recursos y que son distribuidos en gastos públicos y por las manifiesta ineficacia en las capacidades de gestión de inversión.

Esto es un problema, debido a que no se permite el progreso, especialmente de la región de Cajamarca y que hay varias empresas mineras que pueden aportar para el desarrollo de esta región, sin embargo, es la que tiene el más alto nivel de porcentaje de pobreza en el Perú.

La pobreza que existe en Cajamarca refleja la pésima distribución y administración de presupuesto. Perjudicando así los pobladores de esta región sobre todo en su nivel económico.

En la actualidad se demuestra que existe una buena contribución, para las regiones de Moquegua y Tacna, existe un buen número de empresas mineras que proporcionan empleo a los pobladores que residen en dichas regiones, pero aun, así la pobreza no se ha reducido a su mínima expresión, porque no hay actividad del gasto, asimismo no hay efectividad de la inversión para cubrir las brechas que genere el avance regional.

El estado peruano tiene que gestionar los presupuestos para con ello cumplir con el principio de solidaridad y debe promover, generar el desarrollo, distribuyendo para los diferentes segmentos, en el campo de la educación, salud, entre otros. Pese a los esfuerzos de inversión minera debemos señalar que la pobreza aún subsiste, esta es la realidad de las regiones.

El incremento de la inversión minero, debería mejorar los recursos humanos y habiendo un incremento de ella, transformar la realidad socioeconómica, más si existe el compromiso, la realidad no contrasta con esa voluntad.

Por otro lado, la minería contribuye al desarrollo, esto puede ser analizado en futuros estudios de investigación para incrementar el grado de prosperidad de las regiones en donde existen proyectos mineros.

2

2.1.2. Según los autores (Huamani Avendaño & Vera Zela , 2019) sugiere que en el menor tiempo posible a través de los Piqué b4, b5, mejorar la rentabilidad

en la minera Santa Filomena. Como objetivo principal propuso ampliar el sistema de extracción para los materiales utilizados, que permiten incrementar la producción en el tiempo menor posible. La metodología de la investigación que se ha empleado es de tipo aplicada y descriptiva el cual tiene un diseño descriptivo que se da, de manera correlacionada y la población fueron de todos los piques de la mina Santa Filomena contando con una prueba aleatoria de los piques b4 y b5. Y se tiene como resultados, primero ampliación del sistema de extracción utilizando Winches es este proceso permitirá incrementar la producción en un tiempo menor al que se realizaba, segundo resultado nos da a conocer que fue factible ampliar el sistema de extracción empleando winches en los piques b4 b5 de la mina filomena. Y se tiene unos resultados positivos respecto a lo que es rentabilidad con un VAN de 0% y una Tasa Interno de Retorno del 15% anualmente esto se da a menor tiempo de un año donde el cual el proyecto se va a concluir y se reconocerá que es económicamente viable y también rentable, por ende se recomienda que se dé marcha delante el proyecto, como tercer resultado se tiene que es posible incrementar la producción en un tiempo menor de lo que se estaba dando con winches de izaje en los piques B4 y B5 donde se va a considerar la capacidad que tiene de extracción para poder abastecer a la planta actualmente se producirá la capacidad de la planta que es de 140TM por día donde tiene una producción de 95TM por día este proceso permite el disminuir el costo de tratamiento de 58.15 dólares de a \$45 TM con una ley de cabeza de 0,65 onzas bcs según (Medina, 2019)

Se observa que se logrará el objetivo donde se puede abastecer de mineral a la planta de tratamiento para que esta pueda utilizar la capacidad máxima para lo cual fue instalada al comienzo. Así mismo con respecto a los ejercicios del año 2018 se hará un incremento de la producción a un nivel de 25% más con respecto a lo que ya se ha alcanzado el año anterior que es el año 2017. En consecuencia, de la compañía mina Santa filomena qué tiene un aporte considerable del 85%

del total Así mismo se obtiene un costo de operación que llega a alcanzar los \$45 TM teniendo el promedio en los que se da la rotación de días trabajados de 28 días por mes a un ritmo de 150 tm por día.(J., 2019)

En conclusiones, efectivamente se puede hacer la ampliación de la producción por la capacidad de extracción que se obtiene de la diferencia del 2017 con el año 2018 y si se logra hacer el sistema de extracción con un porcentaje incrementado del 50%, otra conclusión que se llega al ampliar este sistema de extracción se obtiene un análisis de rentabilidad de \$8 a euros y una tasa de descuento del 15% todo esto plazo menor de un año también se concluye que el proyecto es rentable el beneficioso Por ende es viable económicamente hablando para la compañía mina Santa filomena. Así es que se da el visto bueno para la puesta en marcha del proyecto a elaborarse. Otra conclusión a la cual se llega es, para lograr que este proyecto sea rentable y viable tiene que tener un ritmo muy bueno y estándar y óptimo de producción, esto según reservas probadas para que ayude a determinar la implementación de sistema de extracción que se quiere realizar finalmente como último una recomendación es que se tiene que abastecer con mineral suficiente para maximizar la capacidad para la que fue instalada la planta para el tratamiento a realizar todo esto en el año 2018 la producción se tendrá que incrementar a un 25% con diferencia a los del año 2017 en un promedio de 28 días, todo esto un ritmo promediado de un mes a 150 tm.

3

2.1.3. En el trabajo de Investigación de (Machuca Leveroni, Mesa Letorna, & Rivas Perez, 2019) “Gestión del Talento para la Competitividad de una Empresa de la Gran Minería en Perú”

La siguiente tesis propone mejoras a fin de perfeccionar el talento, durante los años 2019 y que va hasta el 2021. Para lograr esto se tiene la colaboración de

cada una de las áreas de esta empresa minera pudiendo reconocer el apoyo positivo o negativo y si están identificados con la entidad minera.

El método utilizado en esta tesis para obtener información es por medio de cuestionarios aplicados la oficina de Área de Personal, que es donde se puede filtrar a los colaboradores que laboran en esta empresa y así poder deducir el diagnóstico y resultados de servicios que brinda al personal contratante.

Hoy, en la actualidad, la minería en el Perú es más competitiva que años atrás, y a efecto de esta situación tiene que tomarse las mejores medidas de seguridad, estar en constante cambio para construir y mejorar los beneficios de la empresa. En tal sentido, examina y selecciona personal calificado para que forme parte de este grupo humano pues tiene como efecto el progreso, en los futuros años.

Ocurre entonces que la empresa asume el rol de capacitar ante la escasez de profesionales y personal técnico que respondan a las expectativas. Es en realidad un problema estructural porque en las zonas donde se impone la minería el personal usualmente no logra culminar sus estudios y por lo tanto no desarrolla capacidades que ayude a mejorar la productividad de la empresa minera. Entonces con la ayuda de la minería se cumple con beneficiar al personal con la academia necesaria, pero al mismo tiempo ello le permite tener mejores posibilidades de incrementar la calidad de vida de las familias del entorno y obviamente su propia familia.

Las empresas mineras también gestionan, no solo se dedican a buscar personal técnico y profesional de las universidades, sino que también debe incrementar la capacitación a fin de beneficiar a la asociación, combatiendo de esta manera la pobreza y generando más oportunidades de trabajo para la población captando mano de obra calificada y no calificada.

El problema en el ámbito minero es que hay demasiados conflictos y diferentes desafíos que han generado un arduo trabajo. Los desafíos son la comunicación con los pobladores donde se ponen en marcha proyectos mineros. Las

inversiones en esas regiones son novedad y la ejecución se ajusta para operar en términos de seguridad son más estrictas.

Toda la información de la presente tesis es priorizar el trabajo de sus colaboradores en la minería entre los años que van del 2014 hasta el 2018, teniendo como característica que el personal no tiene un nivel estructurado, presentándose desequilibrios en el total de estrategias para generar competitividad, lo cual obstaculiza la continuidad y rendimiento en la minería.

Nadie puede dudar que la mejora continua del capital humano es una necesidad de todos los días, la supervisión, el seguimiento del desarrollo de las destrezas, competencias para la mejora de la innovación y creatividad plasmando el talento humano con el objetivo de mejorar la productividad y los niveles de competitividad de los trabajadores en tanto, si el sector minero es un sector importante en la economía peruana, este siga ese camino.

Más allá de no encontrar personal con altas tasas de productividad, las mineras han logrado comprender que es su tarea formar, forjar capital humano entendiendo que ello permitirá solidificar la organización y lograr la visión y misión de la empresa. Ahora bien, nadie duda que será un esfuerzo por dotar de utilidades, remuneraciones adecuadas, e impuesto para el país, además de divisas que permiten un comercio exterior fluido. Es importante centrarse en el colaborador, y quienes muestren los niveles requeridos, dado que son recompensados con sueldos más que adecuados.

Asimismo, serán dirigidos para su participación en equipos que genere optimización en el proceso de inducción generando un país con más solvencia económica. Observando el lado positivo de las empresas mineras que se preocupan por mejorar la calidad de vida de sus colaboradores siendo dependientes de este para que la empresa minera progrese y genere mejores resultados.

2.1.4. En el trabajo de investigación de Chávez Flores, Youliana (Chávez Flores, 2019) que nos muestra que existe un efecto elasticidad o impacto que van generando las regalías como parte de las ventas de las unidades empresariales que laboran en el sector minero.

¿Cómo se genera este impacto o afectación? el objetivo se centra en establecer el impacto de las regalías, calculadas de forma comparativa sobre el valor del concentrado, como también sobre la utilidad operativa, y de qué manera éstos van a afectar la rentabilidad de las empresas del rubro minero en nuestro país.

Con respecto de la metodología utilizada, la pesquisa presentada es de tipo explicativo, descriptivo y causal; también es una investigación no experimental de diseño longitudinal. Toma como instrumento fundamental a los estados financieros, que están publicados por la SMV.

En la investigación se considera una muestra no probabilística, la misma que arrojó un total de 41 empresas mineras, las que a su vez incluían a 25 empresas globalmente. De este muestreo por juicio, el sector minero se encuentra representado por 7 compañías, que fueron el objeto del estudio y posterior análisis.

Los resultados de la investigación obtenidos estadísticamente y de forma práctica, afirman que el nivel de varianza en la participación de utilidades que perciben los trabajadores de las empresas mineras se ven afectadas en forma sustancial debido a la imposición de regalías. Es así que cuando se calculan las regalías mineras sobre el valor del concentrado entonces tiene el efecto elasticidad cuando los trabajadores son parte de las utilidades de la empresa.

Al respecto se propone un reparo laboral por regalía minera, como sistema contable, de modo que, se determine la base imponible del cálculo de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas del rubro minero.

En cuanto a las conclusiones a las que se arribaron mediante el análisis e interpretación financiera fueron que el impacto de las regalías obtenidas, se calculan de forma comparativa sobre el valor del concentrado y también sobre la utilidad operativa, lo que por consiguiente afecta la rentabilidad de las empresas del rubro minero.

Finiquitando que: La regalía minera computada sobre el valor del concentrado tiene mucho mayor huella en cuanto a la renta, que la que se deduce sobre la utilidad después de la utilidad bruta restando los gastos administrativos y de ventas.

5

2.1.5. Según el autor (Chumioque Puente, 2019) Liquidez y rentabilidad en las empresas mineras registradas en la SMV, entre los años que van del 2015 al año 2018, que como objetivo vital para su tesis, echar de ver la relación que existe entre las variables liquidez y rentabilidad en las unidades empresariales de la minería que están registradas en la Superintendencia de Mercados y Valores (SMV) del Perú, en el periodo comprendido del 2015 hasta el 2018, por otro lado los objetivos específicos son, conocer la relación entre la dimensión de liquidez corriente con la dimensión rentabilidad económica y la dimensión rentabilidad financiera, también conocer la relación entre la dimensión prueba acida con la dimensión rentabilidad económica y la dimensión rentabilidad financiera

El método de estudio en la investigación es del tipo básico cuantitativo, el tipo básico porque se basa en conocimientos del temán, cuantitativo porque se hace la manipulación de los datos para llegar al objetivo planteado, la población escogida para ser investigadas fueron treinta idos unidades empresariales que están con registro en la SMV, la muestra será la misma, las 32 empresas mineras puesto que se utilizara solo los estados financieros de cada empresa, los datos se obtuvieron de la plataforma de Superintendencia de Mercado y Valores, lo

cual indica que no se utilizó ningún instrumento de investigación, una vez recolectado los antecedentes, el software que se manipuló para el posterior análisis de los datos fue el programa Minitab v18, este programa está diseñado para realizar análisis estadísticos básicos como también avanzados, otros programas similares conocidos que cumplen las mismas funciones son el SPSS y el Eviews.

Los resultados, una vez ya obtenidos los datos y posteriormente realizado su respectivo análisis se obtuvo que, en la dimensión liquidez corriente (LC), con un nivel de significancia del 0.243 que es mayor al 0.05 por lo cual se debe aceptar la hipótesis que niega, lo cual quiere decir que la liquidez corriente no observa concomitancia con la rentabilidad económica (RE), los resultados del sig. De 0.744 indica que es mayor al 0.05 por ende se acepta la hipótesis que lo niega, quiere decir que la liquidez corriente no tiene relación con la rentabilidad financiera (RF), por otro lado con la dimensión prueba acida, con un nivel de significancia del 0.029 lo cual indica que es menor al 0.05 por ende se acepta la hipótesis alterna, lo cual quiere decir que la prueba acida si tiene relación con la rentabilidad económica, a su vez con un nivel de significancia del 0.345 lo cual indica que es mayor al 0.05 por ende se acepta la hipótesis nula.

Concluye el autor en los resultados que no hay relación entre LC y RE, porque es el director ejecutivo quien toma las decisiones sobre que se va hacer con el dinero que se cobra, como también plantea alternativas de venta para ver el riesgo de lo que se va a ganar. De otro lado no hay relación entre LC y la RF, porque los accionistas no obtienen ganancias favorables, como se vio en estos 4 años las empresas mineras registraron mayormente utilidades solo para cubrir sus deudas y un mínimo porcentaje de ganancias para los accionistas, por otro lado la prueba acida, que trata de cancelar las deudas corrientes sin tocar el dinero que se obtiene a través de las ventas de las existencias, si no utilizar el dinero de las cuentas por cobrar entre otras, a su vez se puede ver que la prueba acida no tiene relación con la rentabilidad financiera porque las rotaciones de las

existencias no son los suficientes como para generar ganancias a los accionistas y socios de las empresas, sino solo generan ganancias para el pago de sus deudas y costos que de venta y operaciones.

6

2.1.6. Según los autores (Ávila Rojas, Cruzate Cabanillas, Villalobos Burgos, & Zamora Flores, 2019) diagnóstico operativo de la minera poderosa S.A sostiene que el objetivo principal de la tesis a realizar la confrontación de las recomendación de los especialistas en relación a las operaciones de producción que se realizan actualmente en la empresa además se tratará de determinar ciertas oportunidades que se pueden dar para mejorar la situación de la empresa, la compañía minera Poderosa realizó sus primeras operaciones en el año de 1982 en el mes de junio donde obtuvo una producción de 6269 onza de oro , aunque al pasar los años no obtuvo las primeras certificaciones lo consiguió después de años más tarde ya en el 2015 la minera poderosa tenía certificaciones de las ISOS como la 9001 del 2008 la ISO 14001 y las OSHAS 18001 en el 200, sin embargo desde el año 2009 asumió voluntariamente Los estándares Internacionales. Aparte esta minera poderosa solo cuenta con un solo producto elaborado a partir de la sustracción de los minerales , qué es el Bullón de oro que se obtiene a través de los procesos de finanzas de las operaciones de los recursos humanos y de la comercialización éste lo indican según (Alessio, 2019) con las operaciones bien físico conversión transformación, para el diseño de investigación Se elaboró de la siguiente forma se hizo una metodología aplicada qué fue de manera cuantitativa de tipo no experimental longitudinal es también se emplearon estrategias documentales y al mismo tiempo se hicieron observaciones en ciertos informes existentes a través de los años de dicha compañía con la única finalidad de encontrar oportunidades que pudieran mejorar la empresa también se hicieron conversaciones grabadas con el mismo personal de la compañía y con preguntas abiertas pero bien puntuales también con el único propósito de poder conocer la

opinión de los trabajadores con respecto a la propuesta de mejora que se estaban peleando por parte de los profesionales para mejorar la situación de la empresa en cuestión de rentabilidad al mismo tiempo en el proceso de investigación se logra detectar qué factores de influencia dichos factores son los que se van a relacionar con costos operativos entre los que se puede apreciar los costos de energía el costo de transporte costos de utilidad pública y es costo de servicio .

7

2.1.7. Según (Gutierrez, 2019) el tamaño de la planta se determina el nivel de producción que se va a ejecutar así mismo dicha compañía tiene una cadena de suministro en el cual cuenta con AISA que es el aerotransporte donde se hace los traslados por vía aérea del bullón de oro cómo conclusiones se tienen que según toda la información que se ha podido manejar de la empresa y los informes anteriormente presentados por la misma empresa existe una alta oportunidad de incremento en la productividad de la minera ponderosa, económicamente sería muy rentable poder aprovechar la los relaves de la compañía Asimismo se ha podido verificar si existen oportunidades que pueden ayudar a mejorar el diseño y la productividad del trabajo respecto a la alta a la alta dirección también se podría proponer indicadores específicos para cada proceso y operación sin embargo no hay evidencia que exista medición de mejor de la mejora de eficiencia ni tampoco algo que haga la reducción de costos si se puede tomar en cuenta lo que es la capacidad de la planta para lo que fue diseñada y el diseño de procesos que se desarrolla en el planteamiento de la compañía para extraer los minerales la compañía puede extraer 4800 100 toneladas de mineral con una ley de oro que es un aproximado se calcula en el 16,50 y 2% de esa manera se puede llegar a cubrir la capacidad de la planta instalada con la totalidad de disponibilidad mecánica pero para asegurar el tratamiento de la totalidad de dicho mineral sería una recuperación total del 90.37% eso sería para garantizar

el logro del objetivo de producir 224765 onzas de oro para poder transformar al bullón de oro, (Alessio, 2019)

Por último se saca como última conclusión que para poder ejecutar dicho planeamiento estratégico para elevar la producción y mejorar la eficiencia y reducir los costos se necesita que los cuatro procesos finanzas operaciones los recursos humanos y la conversación está al 100% entrelazadas para así poder hacer funcionar dicho planteamiento y cabe recalcar que esta empresa tiene tratamiento agregado donde se hace la determinación óptima de todos los niveles de producción en el cual está la fuerza de trabajo y el inventario deseado al este 2012 habilidad que tiene la compañía es que las horas de trabajo generan demasiados costos en la producción y por lo tanto reduce la utilidad de la empresa con el nuevo planteamiento de estratégico que pretende elaborar un ambiente apropiado para la rotación de personal cada 28 días y 14 días de descanso total de personal de 3526 trabajadores (Alessio, 2019)

8

2.1.8. Resumen el artículo (Cuzcano, 2014) “Grupos económicos y bonanza minera en el Perú”

En el presente siglo hay 5 grupos económicos e importantes en mayor relevancia en la minería peruana y los más considerables son: Volcán, Hochschild, Milpo, Buenaventura y Brescia. Se entiende que está muy destacado o marcado el acrecentamiento del precio internacionales de los metales lo cual exporta y produce. Se dio a conocer que los grupos mineros tuvieron una adquisición de ganancias de la primera década del siglo. Fue el denominar que estaría bajo el control de familias peruanas se da conocer que hubo un estado entrelazado entre ellos

Disfrutaron los grupos mineros durante esta década socioeconómica de prosperidad financiera puesto que representa rendimiento. Se evaluó que hubo una crisis financiera en año 2008 se da conocer que hubo situación de problema

social sector minero, investigaron escudriñaron las diversas enfrentamiento y reacciones de población, comunidades, liderazgo que es afectado en la productividad se presentaron una investigación de manera cómo los grupos socioeconómico y el estado reaccionaron frente a este problema de socio ambientales

Finalmente, investiga o indagan crecimiento organizacional de estos grupos económico, es muy importante esa conexión familiar en la estabilización de los grupos económicos lo cual nos ayuda asegurar el control y la propiedad familiar de las empresas, la mayor planificación sectorial son las inversiones internacionales.

Un aspecto muy relevante es en la década 1990 que fueron invariable actividad económica sobre el sector minero se organizaban en una fuente de economía libre mercado les daba a conocer una actividad productividad y la sobre la inversión pública en el Perú

Hubo una situación que cambió sustancialmente un aspecto sobre socioeconómico que dio una gran relevancia en el sector minero nacional del siglo pasado. Se aumentó el precio de los metales lo cual hubo un aumento de ganancias lo cual se sabe que produce en nuestro país y llegaron también a exportar durante este siglo, aunque en el presente hubo problemas porque se llegaron a irritar por esta situación, por los conflictos ambientales y llegaron a un acuerdo de distribución de ganancias en base a la política fiscal sobre la minería.

9

2.1.9. En el artículo (Belaunde Guinassi, 2019)“Impuesto a las utilidades comerciales industriales, agrícolas y mineras” indican que hay leyes en la que se rige la tributación en el Perú. En nuestro país el ente encargado es la superintendencia de contribuciones.

En la actualidad hay dificultades en la recaudación, lo cual sería conveniente realizar un estudio que permita un ajuste de la realidad.

En el trabajo de fiscalización hay 2 etapas

Constatación del impuesto a las utilidades comerciales

Estudio por los funcionarios para que se determine la masa imponible.

Para que se inicie su procedimiento tributario el contribuyente tendrá que presentar una declaración jurada juntamente con su balance, el cual deberá estar sustentado con su respectiva documentación y libros contables, la cual se presenta a más tardar el 31 de marzo del año siguiente.

La necesidad de esta declaración es la base de cualquier liquidación, ya que sin estos datos no se podrá realizar liquidación alguna de impuestos.

En la actualidad hay dificultades en la veracidad de gastos, deducciones y montos de los castigos, por lo que es muy importante el análisis de las con el propio interesado disposiciones.

Se podrían adaptar al modelo argentino porque facultaría en discutir los casos que sean necesarios con el interesado, para efectos de acotación del impuesto a las utilidades comerciales. El objetivo es obtener datos que lleguen a la veracidad de la información entregada por cada empresa, con la finalidad de calcular los impuestos por las utilidades que adquirieron. La metodología utilizada es explicativa y comparativa. Los resultados van por Tener un cálculo más exacto en los impuestos que deberán pagar las mineras por las utilidades adquiridas. Entre las conclusiones están Optimizar el manejo de los cálculos de los impuestos por utilidades, y tener un mejor control sobre el monto de las utilidades.

2.1.10. En el trabajo de investigación, (Paredes Cárdenas, 2018)“La utilidad neta y el EVA (Valor Económico agregado) en las empresas del sector minero

del Perú: durante el periodo 2012 – 2016”, sostiene que se requiere determinar hasta qué grado de relación hay entre la utilidad neta y el EVA en empresas mineras que se encuentran cotizando en la bolsa de valores del Perú (BVP) desde el año 2012 hasta el año 2016.

El trabajo de investigación que desarrollaron tiene una metodología cuantitativa y un diseño correlacional. No se utilizó muestras porque se trabajó con toda la población de este sector de minería que invirtió en la BVP.

El grado de relación que hay entre la UN (utilidad neta) y el EVA es de 98.8 %, lo que demuestran que si hay un incremento en su beneficio económico y de la misma manera hubo un crecimiento en el EVA.

Con estos valores obtenidos, los resultados dieron que existe una alta relación entre la UN (utilidad neta) y el EVA (Valor Económico Agregado), pero no reflejan similitud en la generación del EVA, ya que tiene dos periodos positivos y 3 periodos negativos, para lo cual requerirán estudios adicionales para que determinen la incidencia de los mismos.

Con estos resultados que han obtenido se sugiere que se pre clasifique por el tamaño y envergadura de cada empresa minera con el objetivo de que permita realizar comparaciones con otras que tengan iguales características y se pueda proporcionar mejor el análisis. Los objetivos son encontrar hasta qué grado hay de relación entre la UN (utilidad neta) y el EVA. Durante los periodos 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016. La metodología utilizada es cuantitativa y con un diseño correlacional y retrospectivo. En los resultados existe un grado de relación de 98.8 % entre UN y el EVA. Entre las conclusiones se recomienda que se clasifique por la envergadura y el tamaño de cada empresa, realizar comparaciones entre las minas que tengan las mismas características, con estos resultados se tendrá un mejor análisis.

2.1.11. En el artículo de investigación de Santillán Salgado, Roberto J., Fonseca Ramírez, Alejandro y Venegas Martínez, Francisco (Santillán Salgado, Fonseca Ramírez, & Venegas Martínez, 2019) Impacto de los precios de los metales en la estructura de capital de las empresas minero-metalúrgicas en América Latina (2004-2014), el objetivo central de estudio es analizar los efectos tanto a corto como a mediano plazo de los precios en los mercados internacionales de los distintos minerales producidos en América Latina, por mencionar algunos el oro, la plata, el cobre y el zinc; así también los metalúrgicos como el aluminio y el acero, específicamente de las empresas dedicadas al rubro minero y al rubro metalúrgico situadas en los distintos mercados de la Bolsa de Valores de los países de Brasil, Argentina, Perú y México. Es decir, determinar si el precio en los mercados internacionales de la producción de minerales tiene influencia en los niveles de apalancamiento financiero de las empresas en cuestión.

En cuanto a la metodología empleada, los autores hacen uso del Análisis de Factores para reducir las dimensiones de las variables que explican el modelo y seguidamente, realizan un Análisis de Regresión para estimar las relaciones entre variables, todo ello utilizando los datos de sección cruzada y las series de tiempo combinados, o llamado también series transversales, ya que los datos estudiados son de cuarenta trimestres observados para 14 empresas minero-metalúrgicas.

Los resultados de la investigación respecto al análisis econométrico afirman que tanto las variables de rentabilidad como las de los precios de los productos tienen una relación negativa en cuanto al apalancamiento financiero de las empresas, ya que estas son susceptibles de generar sus propios recursos internos.

Con respecto a las conclusiones, el análisis realizado por los autores aporta información valiosa acerca de la Teoría del Orden Selectivo en cuanto a las empresas mineras para los países de América Latina que fueron objeto de estudio. Dicha información también es de gran utilidad para diseñar estrategias

de cobertura que permitan lidiar contra los riesgos posibles encontrados en el mercado por las empresas del sector minero, de manera que se puede disminuir el impacto del precio productos sobre la estructura del capital. El incremento no planificado con respecto al apalancamiento empresarial, debido a la disminución de precios de productos que ofrecen, deviene en una actividad de alto riesgo para su récord crediticio y en consecuencia aumenta los costos de las fuentes de financiamiento respectivo.

12

2.1.12. En el presente artículo se identifica muchas demandas sociales y en cuanto a al cálculo de la tributación de la minería en Chile se dio un gran debate ya que en la producción de cobre en el país se ha dado de manera creciente.

La producción del cobre puede mitigar la pobreza, las demandas sociales ya que este presenta poco más del 50% de las exportaciones que se da en el mismo país.

Luego de la dictadura militar se nacionalizó las mineras, también se logró implementar leyes que favorecieron a las empresas extranjeras.

La empresa estatal amplió su producción adquiriendo capitales privados lo que representa más del 70% de la producción.

En cuanto a la producción privada se puede indicar:

Las inversiones son en principio del exterior, pero no se deja de lado la inversión nacional por lo mismo tiene una participación muy importante, lo que en la suma de esto se exporta de manera masiva.

Las producciones privadas tienen un bajo valor agregado, aunque las mineras provienen de empresas de capital extranjero.

La explotación del cobre se concentra en el norte del país, de estas regiones como el Atacama se observa la falta del agua quien es un factor clave en la minería.

En cuanto a la mano de obra se hace subcontrataciones en el cual muchos trabajadores no tienen mayores beneficios sociales. (Leiva, 2009).

Por lo mismo se concluye que en cuanto a la producción minera se ha convertido en un gran factor para el dinamismo económico.

En la actualidad Chile tiene una gran carga tributaria en cuanto al nivel del ingreso (CEPAL, 2012).

Se estima una inversión minera de cien veces mil millones de dólares en los siguientes diez años.

Se puede concluir que el cobre genera una importante cantidad de rentas en el país chileno. Para tal caso, se prototipo un proyecto representativo a la explotación del cobre, de esta forma se impulsa la rentabilidad privada (TIR) sobre aquel capital que los dueños aportaron, considerada de forma normal, de 0.12 o 12% por año. Y en la actualidad, para un precio de tres dólares (US\$ 3,0) y costos de US\$ 1,5 esta TIR, despega con un ascenso cerca de 0.38 o 38% al año. Esto en tres años, donde se puede recuperar la inversión inicial

En cuestión a la rentabilidad se infiere que puede ser mayor para poder rebajar los impuestos.

13

2.1.13. En el artículo de investigación de Morelos Gómez, José y Núñez Bottini, Miguel Ángel (Morelos Gómez & Nuñez Bottini, 2019) Productividad de las empresas de la zona extractiva minera-energética y su incidencia en el desempeño financiero en Colombia, el objetivo central del trabajo científico fue evaluar y analizar la productividad de las empresas dedicadas a la extracción

minera-energética y, de establecer su influencia en el normal desempeño de los indicadores de índole financieros en el país de Colombia.

Con respecto a la metodología que se empleó en la investigación, es de tipo descriptiva y cuantitativa, se definieron y argumentaron las variables analizando sus correlaciones, confiabilidad y validez estadística. Posteriormente, se aplicó la técnica estadística ADM, en los que se consideró los indicadores de productividad y financieros definidos. Así mismo, se calculó los indicadores productivos como los indicadores financieros de treinta y una empresas que se encuentran en el registro de la base de datos del Sistema de Información y de Riesgo Empresarial respecto a los años 2010 al 2013. Así mismo, se empleó la herramienta de análisis discriminante de datos para ahondar respecto a la pertenencia y a la existencia de las diferencias de las poblaciones de mayor significancia de las industrias que se consideraron en la muestra, las mismas que muestran un comportamiento de forma decreciente a partir del año 2010 al año 2013, principalmente en lo que respecta a los indicadores razón utilidad operacional, al capital de trabajo, a la razón utilidad neta y al valor agregado.

Los resultados de la investigación arrojan que, de las 31 empresas tomadas para ambos periodos, solo 15 y 19 empresas para los años 2010 y 2013, respectivamente, presentaron mejores diferencias de alta significancia entre sus grupos poblacionales, con errores del 51,6% y 38,7%, para los años 2010 y 2013, respectivamente. Resumiendo, este modelo discriminante presentado mostró una correcta clasificación del 54,8% de los casos estudiados, considerándose positiva para la validación del modelo.

En cuanto a las conclusiones de la investigación con relación al bajo desempeño productivo y financiero identificado en análisis de las medias de las empresas de zona extractiva, se puede afirmar que si bien el modelo mostró que hay diferencias de alta significancia entre el grupo de indicadores de productividad evaluados, estos no presentan la suficiente validez estadística al incidir de

manera positiva en el grupo de indicadores financieros y, en consecuencia, en el desarrollo de las capacidades productivas de la zona extractiva en Colombia, vale decir que se destaca la pertinencia del modelo AD desarrollado, pero que, los resultados hallados en el grupo de indicadores productividad y financieros seleccionados se muestren a favor o en contra cuando estos se contrastan con la realidad del sector de la zona minera-energética.

14

2.1.14. En el trabajo de investigación de Jorge Luis Jurado Pérez (Jurado Perez) se muestran la real situación laboral que viven los obreros del rubro de la minería tanto en la gran y pequeña minería, los cuales se encuentra en la actualidad bajo una situación, ciertamente, débil a consecuencia de su realidad financiera, por tanto, se espera que la minería se convierta en una actividad con responsabilidad social.

El propósito del presente artículo busca instaurar se establezcan mecanismos que permitan una minería socialmente responsable basada en la realidad laboral y económica de los propios empleados y obreros mineros, considerando la estabilidad económica, la cual facilite un apropiado crecimiento económico social del país.

Hoy en día la actividad minera en distintos países, es considerada muy importante en el crecimiento de los mismos, ya que esta genera desarrollo económico social para los diferentes países, considerándose para esto que el estado debe de implementar medidas correctivas para su gran desarrollo económico.

15

2.1.15. Investigación de tesis de (jasmin, 2014) “gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana”

Sobre la investigación de tesis de (jasmin, 2014) tiene como objetivo explicar cuál es el procedimiento de la organización sobre la productividad en las empresas, experto en ejecutar campamentos en los sectores mineros en lima metropolitana teniendo como objetivo empresas dedicadas a este desarrollo. Está en la búsqueda de la investigación en la eficacia para poder encontrar resultados básicamente insuperables en un tiempo cauto, lo cual contribuye en procedimiento de organización y un proceso de cambio de actitud en partes estas funciones son fundamental para ser relacionadas con el cambio de logro.

La investigación cabe indicar que las distintas bases de procedimiento logístico se basan en: transportes, compras, almacén y atención al usuario, trascender de manera beneficiosa para perfeccionar la productividad de las empresas lo cual son expertos en implementación de campamentos en los sectores minero de metropolitana lima teniendo como logro de esta ejecución y objetivo planteado en la investigación

16

2.1.16. En el presente trabajo de investigación de Álvarez Carbajal Gisella (Alvarez Carbajal) SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS MINERAS DEL PERÚ – PERIODO 2015

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general diagnosticar cómo se relaciona un buen proceso de producción bajo control y la utilidad, la cual se traduce en una buena rentabilidad para las diferentes empresas inmersas en el rubro minero en el Perú, comprendidas durante el año 2015.

Esta investigación es considerada de tipo básica debido al uso de herramientas y normas propias de las ciencias de la administración; siguiendo así una lógica correlacional, demuestra que existe relación entre el buen proceso de producción bajo control y las utilidades de las empresas del rubro minero en nuestro país. Es por ello que se utilizó el tipo de muestreo probabilístico, en la cual solo se

incluyó a las 22 empresas del rubro minero, que al momento del periodo de la investigación poseían un sistema de proceso de producción bajo control.

El instrumento utilizado para tal fin fue la norma ISO 9001:2015 el cual se aplicó a 22 empresas del rubro minero en el Perú, esto permitió recoger las expectativas de dichas empresas mineras de lo importante que resulta un buen proceso de producción bajo control, el cual se realizó a través de una escala de ponderación.

De los resultados obtenidos se muestra que existe una correlación directa débil positiva y significativa ya que se tiene ( $Rho=0.259$ , y un coeficiente de significancia de 0.245) entre ambas variables). Por lo que se concluye que la elección de un buen método de proceso de producción bajo control influirá muy significativamente en el crecimiento sustancial de las utilidades de las diferentes compañías del rubro minero en el Perú.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Utilidad neta y rentabilidad**

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.

### **2.2.2.- Definición: Creación de Valor y ventas netas**

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.

### **2.2.3. Competitividad empresarial y economía de mercado.**

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.

Así mismo, los autores miden el grado de apalancamiento de las empresas dedicadas, es decir de qué manera se puede utilizar un mecanismo determinado para aumentar el dinero destinado a una inversión de la empresa; todo ello, presentando el valor contable con respecto a la deuda en el numerador, y en el denominador, los valores de capitalización de las acciones; de manera que, el apalancamiento puede responder de forma dinámica a las oscilaciones de los precios en los mercados existentes en los países latinoamericanos estudiados en la muestra. (Santillán Salgado, Fonseca Ramírez, & Venegas Martínez, <http://www.scielo.org.mx/>, 2019)

#### **2.2.4. 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.

#### **2.2.5.- ¿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.

#### **2.2.6: Competitividad, medida a través de las ratios financieras de productividad:**

Variable Dependiente: Competitividad Empresarial

#### **2.2.7.- El precio.**

Teoría del precio

A lo largo de la historia de la teoría de precios se fijaron por la oferta y demanda, de bienes y servicios. Establecer un mismo precio para todos los compradores a gran escala al final del siglo XIX F. W. Woolworth, Tiffany & Co., y otros anunciaron una "política estricta de un

Los consumidores y agentes de compras tienen acceso a la información de precios y a quienes ofrecen precios descontados. Los consumidores investigan sus compras con cuidado, obligando a los detallistas a bajar precios. Los detallistas presionan a los fabricantes para que bajen sus precios. El resultado es un mercado que se caracteriza por fuertes descuentos y promoción de ventas.

## **2.2.8.- Marco general de la oferta y demanda**

General

Analizar la teoría de precios en función a la oferta y demanda del mercado.

### **2.2.9.- Definición del precio.**

El precio es el elemento de la mezcla que produce ingresos; los otros producen costos. El precio también es uno de los elementos más flexibles: se puede modificar rápidamente, a diferencia de las características de los productos y los compromisos con el canal.

### **2.2.10.- Selección del objetivo de fijación de precios.**

Lo primero que hace la empresa es decidir dónde quiere posicionar su oferta de mercado. Cuánto más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio: Una empresa puede buscar cualquiera de cinco objetivos principales al fijar sus precios:

- Supervivencia
- Utilidades actuales máximas
- Participación máxima de mercado
- Captura máxima del segmento superior del mercado
- Liderazgo en calidad de productos
- También existen algunas condiciones que favorecen la fijación de bajos:
- El mercado es muy sensible al precio y un precio bajo estimula su crecimiento
- Los costos de producción y distribución bajan al irse acumulando experiencia en la producción
- El precio bajo desalienta la competencia real y potencial
-

Bases legales.

La propiedad: Ampara la constitución en su artículo 21 cuando se refiere que el estado peruano le garantiza a cada uno de los peruanos el derecho de propiedad. Asimismo, esta misma constitución no solo reconoce el pluralismo en la economía, cuando pueden coexistir diferentes propuestas de propiedad y de persona jurídica. De la misma manera es contundente el capítulo III, en su artículo 70 cuando señala que nadie puede afectar la inviolabilidad de la propiedad.

De otro lado la constitución en su artículo 77 nos dice que las regiones gozan de una proporción del impuesto a la renta por que las empresas mineras explotan los recursos naturales...se entregara en calidad de canon minero. El artículo 196 de la citada nos dice que las municipalidades reciben transferencias por concepto de canon. La ley N° 27506 especifica la distribución del canon minero.

### **2.3. Marco conceptual**

Ventas netas

Las ventas como el vendedor son piezas fundamentales de las ventas de una corporación y de la unidad empresarial. Con el objetivo de incrementar las utilidades y obviamente fidelizar al cliente por el lado de su felicidad o satisfacción.

El vendedor es la punta de iceberg debido que es quien contacta con el cliente, que coordina, expone, y cierra la venta. De la misma manera que la fuerza de ventas es el elemento personalizado que contribuye a la comercialización, distribución de los bienes y servicios de una unidad empresarial.

Ello forma parte del marketing mix agrupándola bajo variables en el control empresarial. (León Valbuena, 2013)

## Costo de ventas

los costos son salidas de recursos monetarios en el proceso de fabricación de un producto sea por adquisiciones de materiales o pagos como mano de obra entre otros, son contabilizados generalmente como activos netos, usualmente como existencias y estarán en almacenes hasta que sean parte del producto final y su realización en el mercado.

Cabe destacar que un costeo no solo implica los costos que se ubican para la producción sino las externalidades que pudieran generar y que ese costo lo tiene que aceptar la comunidad. La fabricación de un producto esto último nos vuelve conscientes de la problemática de aceptación o no de un producto que entregar al consumidor y si las actividades previstas en el proceso han considerado el análisis de alguna externalidad a considerar para resarcir el o los efectos posteriores luego de terminada la producción.

## Utilidad neta.

En el trabajo de investigación, (Paredes Cárdenas, 2018)“La utilidad neta y el EVA (Valor Económico agregado) en las empresas del sector minero del Perú: durante el periodo 2012 – 2016”, sostiene que se requiere determinar hasta qué grado de relación hay entre la utilidad neta y el EVA en empresas mineras que se encuentran cotizando en la bolsa de valores del Perú (BVP) desde el año 2012 hasta el año 2016.

El trabajo de investigación que desarrollaron tiene una metodología cuantitativa y un diseño correlacional. No se utilizó muestras porque se trabajó con toda la población de este sector de minería que invirtió en la BVP.

El grado de relación que hay entre la UN (utilidad neta) y el EVA es de 98.8 %, lo que demuestran que si hay un incremento en su beneficio económico y de la misma manera hubo un crecimiento en el EVA.

Con estos valores obtenidos, los resultados dieron que existe una alta relación entre la UN (utilidad neta) y el EVA (Valor Económico Agregado), pero no reflejan

similitud en la generación del EVA, ya que tiene dos periodos positivos y 3 periodos negativos, para lo cual requerirán estudios adicionales para que determinen la incidencia de los mismos.

Con estos resultados que han obtenido se sugiere que se pre clasifique por el tamaño y envergadura de cada empresa minera con el objetivo de que permita realizar comparaciones con otras que tengan iguales características y se pueda proporcionar mejor el análisis. El objetivo es encontrar hasta qué grado hay de relación entre la UN (utilidad neta) y el EVA. Durante los periodos 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016. La metodología utilizada es cuantitativa y con un diseño correlacional y retrospectivo. Existe un grado de relación de 98.8 % entre UN y el EVA. Se recomienda que se clasifique por la envergadura y el tamaño de cada empresa.

## **CAPITULO III: METODO**

### **3.1. Tipo de la Investigación**

Es una investigación básica. Donde los principios de la teoría contable y microeconómica se van a contrastar. Se corroborarán dichos principios que permitan una mejor evaluación del caso minera Shougang.

### **3.2. Diseño de la investigación.**

Es un trabajo de investigación no experimental. No se modificará ninguna de las variables menos se van a manipular para modificar la realidad. La realidad está escrita y los datos son lo que se evaluarán.

### **3.3. Población y muestra.**

La población son las 20 cuentas que se requieren para determinar los grupos de ratios y el EVA del patrimonio en el periodo de 22 años y la muestra a un error de 1% resulta ser los 22 años para el análisis. Con ellas se trabaja para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación. Los datos de ventas netas, costos de ventas y utilidad neta

### **3.4. Técnicas e instrumentos de investigación**

La técnica que se va requerir es la observación

Instrumento a utilizar será la ficha de trabajo. En ella se vaciarán los datos que se requieran para presentar nuestras tablas de trabajo de investigación.

### **3.5. Técnicas de procesamiento de datos**

Criterios de normalidad de la base de datos. Para la presente investigación no se utiliza el cuestionario. Se plantea la hipótesis de investigación y la hipótesis nula para luego aplicar el estadígrafo denominado coeficiente de correlación de Pearson puesto que es una tesis con variables cuantitativas, y con escala de intervalo y de razón. También en los considerandos se ha visto la posibilidad de emplear el coeficiente de determinación de Pearson.

Se recurrirá a la base de datos de la superintendencia de mercado de Valores (SMV) a la Bolsa de valores de Lima (BVL) de donde se obtendrán las hojas de trabajo. Preferentemente se obtendrá el estado de resultados y los estados de situación financiera, así como la hoja de cambios en el patrimonio neto para luego obtener los datos que se necesitan.

### **Ámbito de estudio**

La investigación será desarrollada en el ámbito estricto de las finanzas de la empresa que tiene dos vetas ubicadas en la Tacna y Moquegua. En las minas de Cuajone y Toquepala.

### **Nivel de la investigación.**

Su nivel es explicativo dado que una variable explica la otra. En este caso los niveles de rentabilidad, gestión y solvencia se explican por los niveles del precio internacional.

### **Método de Investigación.**

Es una tesis relacional que permitirá la demostración de las variables tiene una relación muy significativa, moderadamente significativa o una significación muy baja o débil. Método o métodos aplicados en la investigación

El método que se empleará, es el inductivo, dado que se analiza la empresa Shougang y analizaremos los datos globales, los conjuntos para luego deducir de ellas las consecuencias, los efectos, y conclusiones.

## CAPITULO IV: PRESENTACION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

### 4.1. Presentación de resultados por variables.

**Tabla 6**

*Cuentas de Minera Shougang*

	VN	CV	UN	PATRI
	Ventas	Costo	UTILIDAD	PATRIMONIO
	Netas	de	NETA	NETO/
		Ventas/		
1999	71073	-57543	-6103	34522
2000	80296	-63805	4845	40493
2001	93497	-74388	1513	39505
2002	90718	-70821	3745	43051
2003	113296	-87852	9852	55068
		-		
2004	143594	101464	20427	67071
		-		
2005	244901	129454	70022	121324
		-		
2006	294853	154305	71298	129162
		-		
2007	318109	148147	87839	148122
		-		
2008	476609	205693	147727	214117
		-		
2009	295104	163520	49143	111161
		-		
2010	692817	180914	290587	361817
		-		
2011	1118416	329679	498311	971047
		-		
2012	742732	326984	240826	422719
		-		
2013	855044	338180	298448	492102
		-		
2014	616793	305643	161876	354208
		-		
2015	339054	214079	34947	226957
		-		
2016	376933	230245	63503	197258
		-		
2017	463685	219737	128800	322544

		-		
2018	423912	243338	70116	326127
		-		
2019	907538	391053	319459	604900
		-		
2020	1170048	507704	367520	522668

**Nota** Fuente: Bolsa de Valores de Lima

En la presentación de resultados por variables observamos que tenemos según la primera columna los años a los cuales se refiere desde 1999 al 2020 en la segunda columna tenemos las ventas netas en la tercera columna del costo de ventas y en la cuarta columna la utilidad neta También tenemos el patrimonio Neto hice la tabla de presentación de resultados de la minera shougang

Respecto a los estadísticos descriptivos puedo decir que tenemos 22 años en primer lugar en el caso de ventas netas tenemos un mínimo de ventas de 71 millones de dólares a un máximo de 1170 millones de dólares con una media de 451 millones de dólares también el costo de ventas tenemos un mínimo de 57000000 de dólares aproximadamente y un máximo de 507000000 de dólares la media es un máximo de 206 millones de dólares en el caso de la utilidad neta tenemos un mínimo de 6000000 Qué son perdidas en la práctica y un máximo de 498 millones de dólares lo mismo el patrimonio crece 34 millones de dólares a 971 millones de Qué es el máximo que se logra en el período de análisis

**Tabla 7**

***Estadísticos descriptivos (en miles de dólares)***

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
VN	22	71,073	1,170,048	451,319	336,758
CV	22	-507,704	-57,543	-206,570	119,898
UN	22	-6,103	498,311	133,396	141,584
Patrimonio	22	34,522	971,047	263,907	234,334

**Nota** Fuentes: Estadístico SPSS

#### **4.2. Contrastación de hipótesis.**

##### Prueba de hipótesis 1

Los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú se explica por las ventas netas y costo de ventas en el periodo 1999-2020.

Reflexión:

Cuando se señala, por ejemplo, que los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang se explica por las ventas netas y el costo de ventas en el período 1999-2020, se entiende que la utilidad neta depende obviamente de las ventas netas y el costo de ventas en el período que se ha analizado. El R cuadrado que se consigna es 99.30%, que es altísimo y que las variables elegidas si explican a la variable dependiente utilidad neta.

En ese sentido podemos afirmar que el probabilístico por ejemplo de ambos coeficientes es de 0.000, el cual señala que los coeficientes encontrados son significativos. Se concluye que el R cuadrado es 99.30%, el "F" probabilístico estadístico es 0.000, qué significa qué modelo es muy bueno, que el Durwin Watson es 2.01, significa que no hay autocorrelación. En líneas generales el modelo es bueno y podemos confirmar que los niveles

de utilidad de la empresa Shougang depende de las ventas netas y obviamente el costo de ventas en el período 1999-2020.

**Tabla 8**

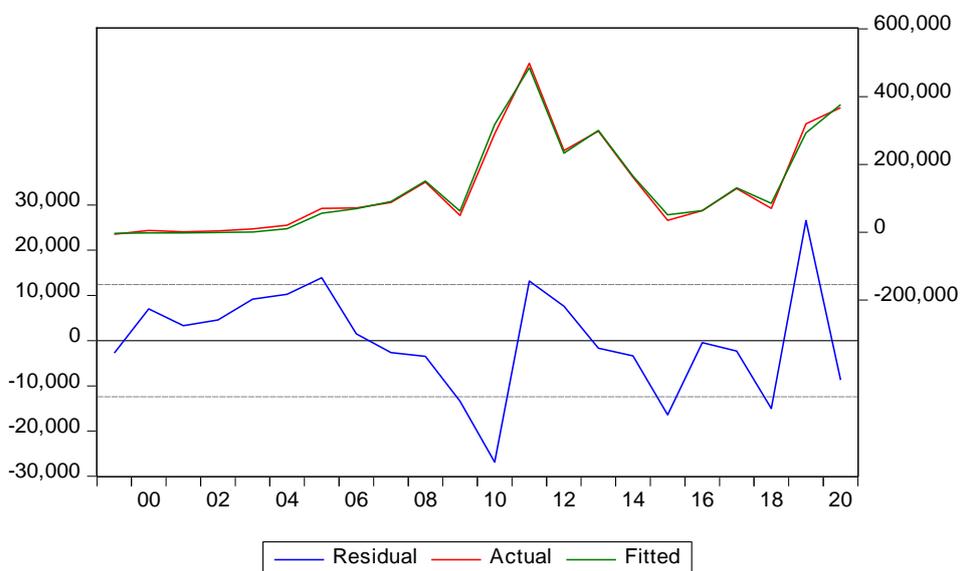
*Dependent Variable: UN*  
*Method: Least Squares*  
*Date: 09/05/21 Time: 17:24*  
*Sample: 1999 2020*  
*Included observations: 22*

Variable	Coefficien t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4949.594	5768.944	-0.857972	0.4016
VN	0.676403	0.023041	29.35633	0.0000
CV	0.808096	0.064716	12.48683	0.0000
R-squared	0.993055	Mean dependent var	133395.	5
Adjusted R-squared	0.992324	S.D. dependent var	141584.	1
S.E. of regression	12404.91	Akaike info criterion	21.8157	0
Sum squared resid	2.92E+09	Schwarz criterion	21.9644	7
Log likelihood	-236.9727	Hannan-Quinn criter.	21.8507	4
F-statistic	1358.327	Durbin-Watson stat	2.01362	9
Prob(F-statistic)	0.000000			

**Nota** Fuentes: Estadístico SPSS

$$UN = -4949.5939638 + 0.676403327636 * VN + 0.808096086512 * CV$$

Figura 37



## Prueba de hipótesis 2

Hi: Existe relación directa y alta entre utilidad neta y ventas netas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020

Ho: No existe relación directa y alta entre utilidad neta y ventas netas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020

La correlación en esta hipótesis, entre utilidad neta y ventas netas es significativa se puede afirmar ello, porque el resultado que nos genera es 96.8%, altamente significativa con una significación unilateral de 0.000 Qué es menor que 0.05 señalando que el coeficiente es representativo. El presente trabajo se desarrolló para 22 datos.

## Tabla 9

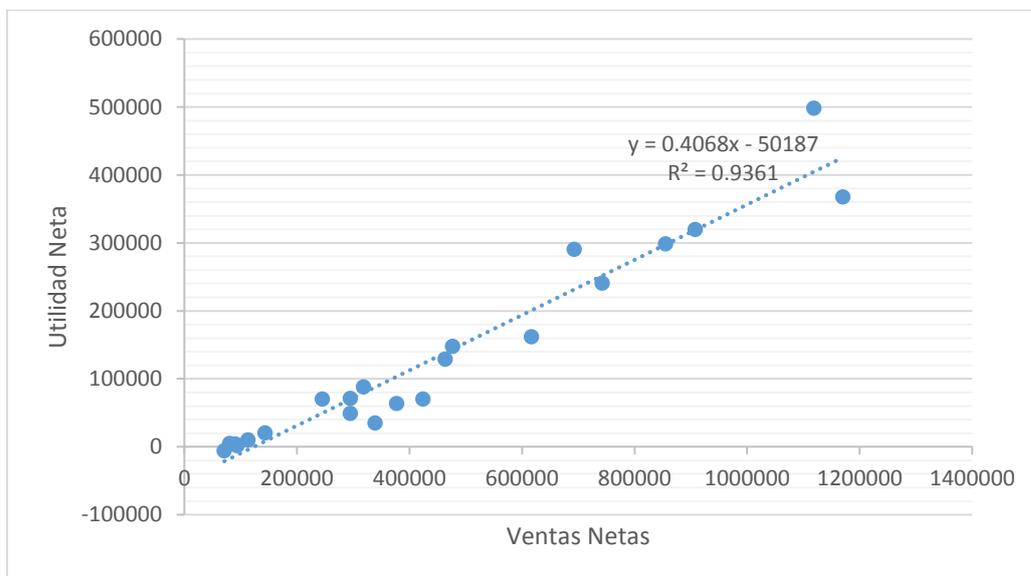
		<b>Correlaciones</b>	
		VN	UN
VN	Correlación de Pearson	1	,968**
	Sig. (unilateral)		,000
	N	22	22

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

**Nota** Fuentes: Estadístico SPSS

*Figura 38*

*Relación contundente entre ventas netas y utilidad neta*



### Prueba de hipótesis 3

Hi: Existe relación directa entre utilidad neta y patrimonio en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

Ho: Existe relación directa entre utilidad neta y patrimonio en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

En la hipótesis 3 se entiende que hay relación entre utilidad neta y patrimonio. La relación es directa y potente de 94.8% y la significancia unilateral es 0.00 quiere decir que cuando crece la utilidad neta por supuesto crece también el patrimonio, porque hay un proceso de capitalización bastante significativo. Y esto incide en el crecimiento patrimonial y al final Como ya sabemos es el reflejo de una posible apalancamiento económico o financiero que permitiría crecer mucho más a la empresa.

**Tabla 10**

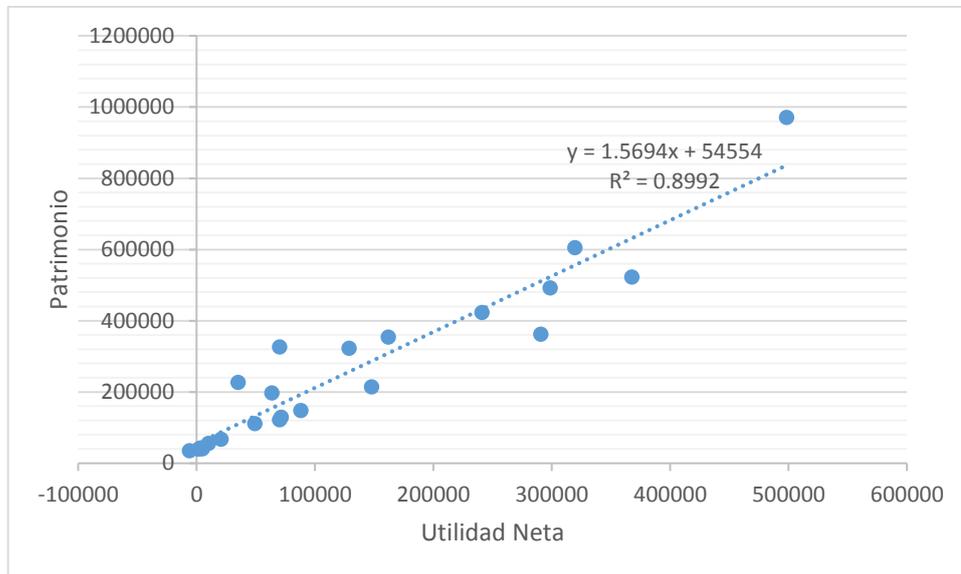
		<i>Correlaciones</i>	
		UN	Patrimoni o
UN	Correlación de Pearson	1	,948**
	Sig. (unilateral)		,000
	N	22	22
Patrimoni o	Correlación de Pearson	,948**	1
	Sig. (unilateral)	,000	
	N	22	22

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

**Nota** Fuentes: Estadístico SPSS

Figura 39

Relación contundente entre patrimonio y utilidad neta



#### Prueba de hipótesis 4

Hi: Existe relación inversa entre Utilidad neta y Costo de ventas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

Ho: Existe relación inversa entre Utilidad neta y Costo de ventas en la empresa Shougang Perú en el periodo 1999-2020.

Efectivamente, se relaciona la utilidad neta con el costo de ventas. Y en esencia la relación es inversa dado de que a mayor costo de ventas menos utilidad. Y este es el reflejo de que si se minimizan los costos de ventas habrá una mayor utilidad. Entonces tenemos un coeficiente de correlación de Pearson de 82.3% Qué es bastante alto, muy significativo y con una significancia unilateral de 0.0000.

**Tabla 11**

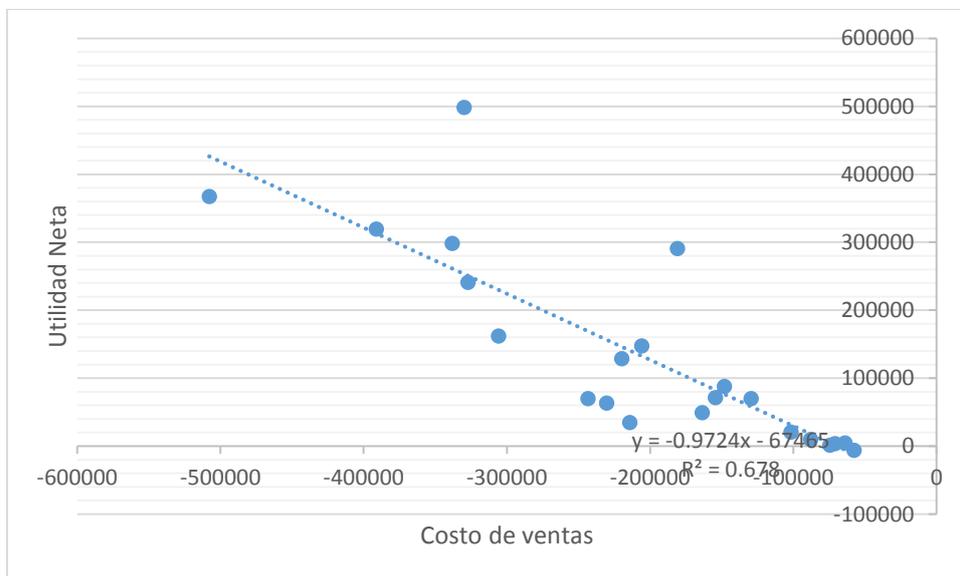
		<b>Correlaciones</b>	
		UN	CV
UN	Correlación de Pearson	1	-,823**
	Sig. (unilateral)		,000
	N	22	22
CV	Correlación de Pearson	-,823**	1
	Sig. (unilateral)	,000	
	N	22	22

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

**Nota** Fuentes: Estadístico SPSS

*Figura 40*

*Relación contundente entre costo de ventas y utilidad neta*



### 4.3. Discusión de resultados.

En el documento que nos presenta (Schwarz, 2019) permite una visión de cómo está la inversión minera, en el Perú en el periodo 2007-2017. Esta investigación da detalles que la inversión en minería resulta ser de magnitudes incomparables sea entre minas formales e informales. Es lo mismo que viene ocurriendo con la minera Shougang.

Según los autores (Huamani Avendaño & Vera Zela , 2019) sugiere que en el menor tiempo posible a través de los Piqué b4, b5, mejorar la rentabilidad en la minera Santa Filomena. De la misma manera la minera en mención ha hecho lo posible por mejorar sus niveles de rentabilidad y demuestra eficiencia gerencial.

Según (Medina, 2019) se trata de una mejor logística para las empresas mineras en ese sentido es que se minimizan costos y es la pretensión permanente de los gerentes de Shougang.

En el trabajo de Investigación de (Machuca Leveroni, Mesa Letorna, & Rivas Perez, 2019) “Gestión del Talento para la Competitividad de una Empresa de la Gran Minería en Perú”

propone mejoras a fin de perfeccionar el talento, durante los años 2019 y que va hasta el 2021. Hoy, en la actualidad, la minería en el Perú es más competitiva que años atrás, y a efecto de esta situación tiene que tomarse las mejores medidas de seguridad, estar en constante cambio para construir y mejorar los beneficios de la empresa. En tal sentido, examina y selecciona personal calificado para que forme parte de este grupo humano pues tiene como efecto el progreso, en los futuros años.

En el trabajo de investigación de (Chávez Flores, 2019) que nos muestra que existe un efecto elasticidad o impacto que van generando las regalías como parte de las ventas de las unidades empresariales que laboran en el

sector minero. Ello es evidente que a mayor producción habrá más regalías mineras y resulta de apoyo para gobiernos locales y regionales.

Según el autor (Chumioque Puente, 2019) Liquidez y rentabilidad en las empresas mineras registradas en la SMV, entre los años que van del 2015 al año 2018, en nuestro trabajo se ha demostrado que la liquidez donde el rol lo interpreta mejor la utilidad neta es cada vez mayor

2.1.8. Resumen el artículo (Cuzcano, 2014) “Grupos económicos y bonanza minera en el Perú”

En el presente siglo hay 5 grupos económicos e importantes en mayor relevancia en la minería peruana y los más considerables son: Volcán, Hochschild, Milpo, Buenaventura y Brescia. para el caso Shougang ya figura entre las seis importante mineras del Peru con logros muy importantes en ventas y utilidades al 2020 y 2021.

2.1.10. En el trabajo de investigación, (Paredes Cárdenas, 2018)“La utilidad neta y el EVA (Valor Económico agregado) en las empresas del sector minero del Perú: durante el periodo 2012 – 2016”, sostiene que se requiere determinar hasta qué grado de relación hay entre la utilidad neta y el EVA en empresas mineras que se encuentran cotizando en la bolsa de valores del Perú (BVP) desde el año 2012 hasta el año 2016.

El grado de relación que hay entre la UN (utilidad neta) y el EVA es de 98.8 %, lo que demuestran que si hay un incremento en su beneficio económico y de la misma manera hubo un crecimiento en el EVA.

Con estos valores obtenidos, los resultados dieron que existe una alta relación entre la UN (utilidad neta) y el EVA (Valor Económico Agregado), pero no reflejan similitud en la generación del EVA, ya que tiene dos periodos positivos y 3 periodos negativos, para lo cual requerirán estudios adicionales para que determinen la incidencia de los mismos.

En el artículo de investigación de Santillán Salgado, Roberto J., Fonseca Ramírez, Alejandro y Venegas Martínez, Francisco (Santillán Salgado, Fonseca Ramírez, & Venegas Martínez, 2019) Impacto de los precios de los metales en la estructura de capital de las empresas minero-metalúrgicas en América Latina (2004-2014), el objetivo central de estudio es analizar los efectos tanto a corto como a mediano plazo de los precios en los mercados internacionales de los distintos minerales producidos en América Latina, por mencionar algunos el oro, la plata, el cobre y el zinc; así también los metalúrgicos como el aluminio y el acero, específicamente de las empresas dedicadas al rubro minero y al rubro metalúrgico situadas en los distintos mercados de la Bolsa de Valores de los países de Brasil, Argentina, Perú y México. Es decir, determinar si el precio en los mercados internacionales de la producción de minerales tiene influencia en los niveles de apalancamiento financiero de las empresas en cuestión.

Los resultados de la investigación respecto al análisis econométrico afirman que tanto las variables de rentabilidad como las de los precios de los productos tienen una relación negativa en cuanto al apalancamiento financiero de las empresas, ya que estas son susceptibles de generar sus propios recursos internos.

Con respecto a las conclusiones, el análisis realizado por los autores aporta información valiosa acerca de la Teoría del Orden Selectivo en cuanto a las empresas mineras para los países de América Latina que fueron objeto de estudio. Dicha información también es de gran utilidad para diseñar estrategias de cobertura que permitan lidiar contra los riesgos posibles encontrados en el mercado por las empresas del sector minero, de manera que se puede disminuir el impacto del precio productos sobre la estructura del capital. El incremento no planificado con respecto al apalancamiento empresarial, debido a la disminución de precios de productos que ofrecen, deviene en una actividad de alto riesgo para su récord crediticio y en

consecuencia aumenta los costos de las fuentes de financiamiento respectivo.

En el presente artículo se identifica muchas demandas sociales y en cuanto a al cálculo de la tributación de la minería en Chile se dio un gran debate ya que en la producción de cobre en el país se ha dado de manera creciente.

En el artículo de investigación de Morelos Gómez, José y Núñez Bottini, Miguel Ángel (Morelos Gómez & Nuñez Bottini, 2019) Productividad de las empresas de la zona extractiva minera-energética y su incidencia en el desempeño financiero en Colombia, el objetivo central del trabajo científico fue evaluar y analizar la productividad de las empresas dedicadas a la extracción minera-energética y, de establecer su influencia en el normal desempeño de los indicadores de índole financieros en el país de Colombia.

Los resultados de la investigación arrojan que, de las 31 empresas tomadas para ambos periodos, solo 15 y 19 empresas para los años 2010 y 2013, respectivamente, presentaron mejores diferencias de alta significancia entre sus grupos poblacionales, con errores del 51,6% y 38,7%, para los años 2010 y 2013, respectivamente. Resumiendo, este modelo discriminante presentado mostró una correcta clasificación del 54,8% de los casos estudiados, considerándose positiva para la validación del modelo.

En cuanto a las conclusiones de la investigación con relación al bajo desempeño productivo y financiero identificado en análisis de las medias de las empresas de zona extractiva, se puede afirmar que si bien el modelo mostró que hay diferencias de alta significancia entre el grupo de indicadores de productividad evaluados, estos no presentan la suficiente validez estadística al incidir de manera positiva en el grupo de indicadores

financieros y, en consecuencia, en el desarrollo de las capacidades productivas de la zona extractiva en Colombia, vale decir que se destaca la pertinencia del modelo AD desarrollado, pero que, los resultados hallados en el grupo de indicadores productividad y financieros seleccionados se muestren a favor o en contra cuando estos se contrastan con la realidad del sector de la zona minera-energética.

En el trabajo de investigación de Jorge Luis Jurado Pérez (Jurado Perez) se muestran la real situación laboral que viven los obreros del rubro de la minería tanto en la gran y pequeña minería, los cuales se encuentra en la actualidad bajo una situación, ciertamente, débil a consecuencia de su realidad financiera, por tanto, se espera que la minería se convierta en una actividad con responsabilidad social.

Hoy en día la actividad minera en distintos países, es considerada muy importante en el crecimiento de los mismos, ya que esta genera desarrollo económico social para los diferentes países, considerándose para esto que el estado debe de implementar medidas correctivas para su gran desarrollo económico.

Sobre la investigación de tesis de (jasmin, 2014) tiene como objetivo explicar cuál es el procedimiento de la organización sobre la productividad en las empresas, experto en ejecutar campamentos en los sectores mineros en lima metropolitana teniendo como objetivo empresas dedicadas a este desarrollo. Está en la búsqueda de la investigación en la eficacia para poder encontrar resultados básicamente insuperables en un tiempo cauto, lo cual contribuye en procedimiento de organización y un proceso de cambio de actitud en partes estas funciones son fundamental para ser relacionadas con el cambio de logro.

La investigación cabe indicar que las distintas bases de procedimiento logístico se basan en: transportes, compras, almacén y atención al usuario,

trascender de manera beneficiosa para perfeccionar la productividad de las empresas lo cual son expertos en implementación de campamentos en los sectores minero de metropolitana lima teniendo como logro de esta ejecución y objetivo planteado en la investigación

En el presente trabajo de investigación de Álvarez Carbajal Gisella (Alvarez Carbajal) Sistema De Gestión De La Calidad En La Rentabilidad De Las Empresas Mineras Del Perú – Periodo 2015

El instrumento utilizado para tal fin fue la norma ISO 9001:2015 el cual se aplicó a 22 empresas del rubro minero en el Perú, esto permitió recoger las expectativas de dichas empresas mineras de lo importante que resulta un buen proceso de producción bajo control, el cual se realizó a través de una escala de ponderación.

De los resultados obtenidos se muestra que existe una correlación directa débil positiva y significativa ya que se tiene ( $Rho=0.259$ , y un coeficiente de significancia de 0.245) entre ambas variables). Por lo que se concluye que la elección de un buen método de proceso de producción bajo control influirá muy significativamente en el crecimiento sustancial de las utilidades de las diferentes compañías del rubro minero en el Perú.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

**PRIMERO:** Se ha demostrado que los niveles de utilidad neta en la empresa Shougang Perú se explica por las ventas netas y costo de ventas en el periodo 1999-2020.

El R cuadrado que se consigna es 99.30%, que es altísimo y que las variables elegidas si explican a la variable dependiente utilidad neta.

El probabilístico de ambos coeficientes es de 0.000, el cual señala que los coeficientes encontrados son significativos. Se concluye que el R cuadrado es 99.30%, el “F” probabilístico estadístico es 0.000, qué significa qué modelo es muy bueno, que el Durwin Watson es 2.01, significa que no hay autocorrelación.

**SEGUNDO:** La correlación entre utilidad neta y ventas netas es significativa porque el resultado que nos genera es 96.8%, con una significación unilateral de 0.000 señalando que el coeficiente es representativo.

**TERCERO:** En la hipótesis 3 se entiende que hay relación entre utilidad neta y patrimonio. La relación es directa, 94.8% y la significancia unilateral es 0.00 quiere decir que cuando crece la utilidad neta crece el patrimonio porque hay un proceso de capitalización bastante significativo. Y esto incide en el crecimiento patrimonial y al final Como ya sabemos es el reflejo de una posible apalancamiento económico o financiero que permitiría crecer mucho más a la empresa

**CUARTO:** En esencia la relación es inversa dado de que a mayor costo de ventas menor utilidad. Y es el reflejo de la minimización de costos de ventas habrá una mayor utilidad. Entonces tenemos un coeficiente de correlación

de Pearson de 82.3% Qué es bastante alto, muy significativo y con una significancia unilateral de 0.0000.

## **5.2. Recomendaciones**

- ✓ Mejores precios permitirán que las ventas se incrementen, minimizar costos permitirán una mejor utilidad bruta y por ende una mejor utilidad neta. Queda entonces por seguir el principio de optimización de recursos, para lograr una mejor rentabilidad.
- ✓ La gerencia ha demostrado que hay un buen manejo de recursos, por lo tanto, se debe continuar en elevar el coeficiente de correlación a niveles de 97% o 98%, demostrando mayor eficiencia gerencial.
- ✓ La gerencia ha desarrollado capitalización permanente dado que las utilidades logradas han ido a incrementar el patrimonio. Esto es bueno para el apalancamiento financiero. En ese sentido es importante continuar con esa práctica.
- ✓ De continuar con la minimización del costo de ventas permitirá una mayor utilidad. La relación inversa debe incrementarse de 82.3% a promedio 90%. Qué es bastante alto, muy significativo y con una significancia unilateral de 0. 0000..

## BIBLIOGRAFÍA.

- Alessio. (25 de 11 de 2019). *http://hdl.handle.net/*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/>: <http://hdl.handle.net/20.500.12404/9530>
- Ávila Rojas, E. N., Cruzate Cabanillas, L., Villalobos Burgos, C., & Zamora Flores, F. (25 de 11 de 2019). *http://hdl.handle.net/*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/>: <http://hdl.handle.net/20.500.12404/9530>
- Bealunde Guinassi, C. (27 de 11 de 2019). *http://revistas.pucp.edu.pe*. Obtenido de [http://revistas.pucp.edu.pe:](http://revistas.pucp.edu.pe/) <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/6470/6535>
- Blas Otiniano, M. R. (29 de 10 de 2019). *http://repositorio.pucp.edu.pe*. Obtenido de [http://repositorio.pucp.edu.pe:](http://repositorio.pucp.edu.pe/) <http://hdl.handle.net/20.500.12404/14238>
- Chávez Flores, Y. (2019). *http://cybertesis.unmsm.edu.pe/*. Obtenido de <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/>: [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/4379/Ch%c3%a1vez\\_fy.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/4379/Ch%c3%a1vez_fy.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Chumioque Puente, E. (25 de 11 de 2019). *Liquidez y rentabilidad en empresas mineras registradas en la Superintendencia de Mercado de Valores, periodo 2015-2018*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Cesar Vallejo: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/36753>
- Coronado Valdez, D. A. (2019). *relación entre la calidad de servicio y la satisfacción de los clientes que asisten al supermercado plaza vea en la ciudad de Moquegua, Arequipa, 2019*. Moquegua: título profesional de licenciado en administracion de negocios.
- Cuzcano, V. T. (diciembre de 2014). Grupos económicos y bonanza minera en el Perú. *Grupos económicos y bonanza minera en el Perú*.
- Gutierrez. (25 de 11 de 2019). *http://hdl.handle.net/*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/>: <http://hdl.handle.net/20.500.12404/9530>

- Huamani Avendaño, R., & Vera Zela, I. (25 de 11 de 2019). <http://repositorio.unamba.edu.pe/>. Obtenido de <http://repositorio.unamba.edu.pe/>: <http://repositorio.unamba.edu.pe/handle/UNAMBA/601>
- J., T. (25 de 11 de 2019). <http://repositorio.unamba.edu.pe/>. Obtenido de <http://repositorio.unamba.edu.pe/>: <http://repositorio.unamba.edu.pe/handle/UNAMBA/601>
- Machuca Leveroni, G. T., Mesa Letorna, S. E., & Rivas Perez, Y. M. (24 de 11 de 2019). <http://repositorio.up.edu.pe/>. Obtenido de <http://repositorio.up.edu.pe/>: <http://hdl.handle.net/11354/2430>
- Medina, H. (25 de 11 de 2019). <http://repositorio.unamba.edu.pe/>. Obtenido de <http://repositorio.unamba.edu.pe/>: <http://repositorio.unamba.edu.pe/handle/UNAMBA/601>
- Paredes Cárdenas, S. Y. (06 de 07 de 2018). <https://repositorio.upeu.edu.pe/>. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/>: [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1391/Samuel\\_Tesis\\_Maestr%c3%ada\\_2018.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1391/Samuel_Tesis_Maestr%c3%ada_2018.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Quispe Pacompia, F. R. (2019). <http://repositorio.unap.edu.pe/>. Obtenido de <http://repositorio.unap.edu.pe/>: [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9124/Quispe\\_Pacompia\\_Fredy\\_Roberto.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9124/Quispe_Pacompia_Fredy_Roberto.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Santillán Salgado, R. J., Fonseca Ramírez, A., & Venegas Martínez, F. (2019). <http://www.scielo.org.mx>. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/>: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422018000400001&lang=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422018000400001&lang=es)
- Santillán Salgado, R. J., Fonseca Ramírez, A., & Venegas Martínez, F. (2019). <http://www.scielo.org.mx/>. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/>: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422018000400001&lang=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422018000400001&lang=es)

Schwarz, M. (24 de 11 de 2019). *www.scielo.org.pe*. Obtenido de *www.scielo.org.pe*:  
[http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2409-87522018000200045&lang=es](http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2409-87522018000200045&lang=es)