



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

LA CONTABILIDAD DE COSTOS CON NORMAS INTERNACIONALES DE
INFORMACIÓN FINANCIERA Y LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS
INDUSTRIAS TEXTILES DE LIMA METROPOLITANA

Línea de investigación:

Gestión empresarial e inclusión social

Tesis para optar el grado académico de Maestro de Costos y Presupuestos

Autor:

Aguilar Campos, Jose Pablo

Asesor:

Hernández Celis, Domingo
(ORCID: 0000-0002-9759-4436)

Jurado:

Bedón Soria, Isabel Teófila
Ochoa Paredes, Filiberto Fernando
Ambrosio Reyes, Jorge Luis

Lima - Perú

2021

Referencia:

Aguilar, J. (2021). *La contabilidad de costos con normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio Institucional UNFV. <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/6003>



Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada (CC BY-NC-ND)

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede generar obras derivadas ni se puede utilizar comercialmente.

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



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

LA CONTABILIDAD DE COSTOS CON NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS INDUSTRIAS TEXTILES DE LIMA METROPOLITANA

Línea de investigación:

Gestión empresarial e inclusión social

Tesis para optar el grado académico de Maestro de Costos y Presupuestos

Autor

Aguilar Campos, Jose Pablo

Asesor

Hernández Celis, Domingo

(ORCID: 0000-0002-9759-4436)

Jurado

Bedón Soria, Isabel Teófila

Ochoa Paredes, Filiberto Fernando

Ambrosio Reyes, Jorge Luis

Lima- Perú

2021

Dedicatoria:

A mis padres y familiares

Por el apoyo permanente

en mi desarrollo humano, cristiano y profesional.

Agradecimiento:

Mi especial agradecimiento para los
distinguidos Miembros del Jurado.

Asimismo, mi agradecimiento para mi asesor.

Por las sugerencias recibidas para el mejoramiento de este trabajo.

Muchas gracias para todos.

Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	iv
Resumen	x
Abstract	xi
I. Introducción	
1.1. Planteamiento del problema	12
1.2. Descripción del problema	12
1.3. Formulación del problema	14
1.3.1. Problema general	14
1.3.2. Problemas específicos	14
1.4. Antecedentes	14
1.5. Justificación de la investigación	18
1.6. Limitaciones de la investigación	18
1.7. Objetivos	19
1.7.1. Objetivo general	19
1.7.2. Objetivos específicos	19
1.8. Hipótesis	19
1.8.1. Hipótesis general	19
1.8.2. Hipótesis específicas	20

II: Marco teórico

2.1.Marco conceptual	21
2.1.1. Contabilidad de costos	21
2.1.2. Planeación estratégica	26
2.1.3. Industrias textiles de Lima Metropolitana	34

III: Método

3.1. Tipo de investigación	45
3.1.1. Tipo de investigación	45
3.1.2. Nivel de la investigación	45
3.1.3. Métodos de la investigación	45
3.1.4. Diseño de la investigación	46
3.2. Población y muestra	46
3.2.1. Población de la investigación	46
3.2.2. Muestra de la investigación	46
3.3. Operacionalización de variables	47
3.4. Instrumentos	47
3.5. Procedimientos	48
3.6. Análisis de datos	48
3.7. Consideraciones éticas	49

IV: Resultados

4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación	50
4.2. Contrastación de hipótesis de la investigación	70

V: Discusión de resultados	
5.1. Discusión del resultado de la variable independiente	79
5.2. Discusión del resultado de la variable dependiente	79
VI. Conclusiones	80
VII. Recomendaciones	81
VIII. Referencias	83
IX. Anexos	
Anexo A: Matriz de consistencia	87
Anexo B: Instrumento: Encuesta	88
Anexo C: Validación del instrumento por expertos	99
Anexo D: Confiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach	100
Anexo E: Definición de términos	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Contabilidad de costos	50
Tabla 2: Aplicación de sistemas y métodos de costeo	51
Tabla 3: Sistema de costos por órdenes de producción.	52
Tabla 4: Sistema de costos por procesos.	53
Tabla 5: Sistema de costos predeterminados	54
Tabla 6: El costo primo comprende la materia prima directa y mano de obra directa	55
Tabla 7: El costo de conversión y su conformación	56
Tabla 8: Conformación del costo de producción	57
Tabla 9: Composición del costo de distribución	58
Tabla 10: Composición del costo total	59
Tabla 11: El costo total igual a costos fijos más los costos variables	60
Tabla 12: La planeación estratégica, supone la necesidad de anticipar el futuro.	61
Tabla 13: La planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas	62
Tabla 14: El diagnóstico de la planeación comprende las FODA.	63
Tabla 15: Perspectivas comprenden la visión, misión, políticas, objetivos y estrategias	64
Tabla 16: La economía empresarial es menores costos y mejor aprovechamiento.	65
Tabla 17: La eficiencia empresarial trata de la racionalización de los recursos	66
Tabla 18: La efectividad empresarial consiste en alcanzar las metas, objetivos y misión.	67
Tabla 19: La mejora continua consiste en la permanente innovación.	68
Tabla 20: La competitividad empresarial consiste en imponerse a otras empresas	69
Tabla 21: Frecuencias observadas de la hipótesis general	70
Tabla 22: Frecuencias esperadas de la hipótesis general	70
Tabla 23: Frecuencias observadas de la hipótesis específica a)	72
Tabla 24: Frecuencias esperadas de la hipótesis específica a)	72

Tabla 25: Frecuencias observadas de la hipótesis específica b)	74
Tabla 26: Frecuencias esperadas de la hipótesis específica b)	75
Tabla 27: Frecuencias observadas de la hipótesis c)	76
Tabla 28: Frecuencias esperadas de la hipótesis c)	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: La contabilidad de costos	50
Figura 2: Aplicación de sistemas y métodos de costeo	51
Figura 3: Sistema de costos por órdenes de producción	52
Figura 4: Sistema de costos por procesos.	53
Figura 5: Sistema de costos predeterminados.	54
Figura 6: El costo primo comprende la materia prima directa y mano de obra directa	55
Figura 7: El costo de conversión y su conformación	56
Figura 8: Conformación del costo de producción	57
Figura 9: Composición del costo de distribución	58
Figura 10: Composición del costo de distribución	59
Figura 11: El costo total igual a costos fijos más los costos variables	60
Figura 12: La planeación estratégica, supone la necesidad de anticipar el futuro.	61
Figura 13: La planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas	62
Figura 14: El diagnóstico de la planeación comprende las FODA.	63
Figura 15: Perspectivas comprenden la visión, misión, políticas, objetivos y estrategias.	64
Figura 16: La economía empresarial es menores costos y mejor aprovechamiento.	65
Figura 17: La eficiencia empresarial trata de la racionalización de los recursos	66
Figura 18: Efectividad empresarial consiste en alcanzar las metas, objetivos y misión	67
Figura 19: La mejora continua consiste en la permanente innovación	68
Figura 20: La competitividad empresarial consiste en imponerse a otras empresas	69

Resumen

La contabilidad de costos con normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, es un aporte académico y profesional, cuyo problema se ha identificado en la planeación estratégica. Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿La contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana? Ante la problemática se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: La contabilidad de costos proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Asimismo, este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la manera como la contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. El 89% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

***Palabras claves:** contabilidad de costos, planeación estratégica, industrias textiles de Lima Metropolitana.*

Abstract

The accounting of costs with international financial information standards and strategic planning of textile industries of Lima Metropolitan, is an academic and professional contribution, whose problem has been identified in strategic planning. This problem is expressed in the following question: Can cost accounting provide the information that the strategic planning of the textile industries of Metropolitan Lima needs? Given the problem, the solution is proposed through the formulation of the hypothesis: Cost accounting provides the information needed by the strategic planning of the textile industries of Metropolitan Lima. Likewise, this work has been oriented to the following objective: Determine the way in which cost accounting can provide the information that the strategic planning of the textile industries of Metropolitan Lima needs. The 89% of respondents accept that cost accounting provides the information that strategic planning of the textile industries of Metropolitan Lima needs.

Keywords: *cost accounting, strategic planning, textile industries of Metropolitan Lima.*

I. INTRODUCCIÓN

La contabilidad de costos con normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana; es un aporte académico y profesional, cuyo problema se ha identificado en la planeación estratégica y cuyo objetivo general ha sido determinar la manera como la contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana; el mismo que ha sido logrado al desarrollarse este trabajo.

1.1. Planteamiento del problema

El problema se ha identificado en la falta de planeación estratégica en las industrias textiles de Lima Metropolitana. El problema se ha planteado con un enfoque analítico, mediante los síntomas, causas, pronóstico y control del pronóstico. Los síntomas son las situaciones anómalas que se han identificado en las industrias textiles de Lima Metropolitana. Las causas son aquellas situaciones que han dado lugar a los síntomas en las industrias textiles de Lima Metropolitana. De alguna manera si no hubiera causas tampoco habría síntomas. Por cuanto es aquí donde se la causa-efecto. El pronóstico son las situaciones que se podrían dar, en el caso que las industrias textiles de Lima Metropolitana no hicieran nada para solucionar el problema presentado. El control del pronóstico funciona como la propuesta que se realiza para solucionar el problema identificado; en este caso dicha solución es a través de la contabilidad de costo con Normas Internacionales de Información Financiera.

1.2. Descripción del problema

Síntomas:

Se ha determinado que:

- a) El 40% de las industrias no tienen definidos los elementos estratégicos, tales como la visión, misión, políticas, objetivos, estrategias, tácticas y

acciones que deben desarrollar para asegurar su continuidad en el mercado.

- b) El 60% de las industrias textiles tienen definido los elementos estratégicos, tales como la visión, misión, políticas, objetivos, estrategias, tácticas y acciones; sin embargo, en la práctica no lo cumplen, lo hacen parcialmente o los han cambiado arbitrariamente.
- c) Las empresas textiles tienen altos costos fijos porque no tienen información integral de sus costos y sobre ello toman decisiones inadecuadas.

Causas:

Las causas que han dado lugar a los síntomas o efectos fueron las siguientes:

- a) Las empresas textiles le dan poca importancia a la planeación estratégica
- b) Las empresas textiles no disponen de un departamento de contabilidad costos adecuadamente implementada para que formulen periódicamente información para que los directivos puedan tomar decisiones informadas sobre ingresos, costos de ventas, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

Pronóstico:

De continuar esta situación:

- a) Las empresas textiles, continuarán desaprovechando las ventajas que tiene la planeación estratégica
- b) Dichas empresas continuarán con los mismos síntomas antes detallados
- c) Las empresas en mención continuarán con las mismas causas expuestas
- d) En buena cuenta empeorará la situación de las empresas

Control de pronóstico:

Para solucionar la problemática presentada, debe tenerse en cuenta lo siguiente:

- a) Las empresas textiles deberían utilizar la contabilidad de costos, como herramienta de información para la planeación de actividades, procesos y procedimientos empresariales.
- b) La contabilidad de costos facilitará amplia información para la toma de decisiones operativas, tácticas y estratégicas
- c) La contabilidad de costos facilitará información razonable en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. *Problema general*

¿La contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

1.3.2. *Problemas específicos*

- 1) ¿El reconocimiento y medición de los costos empresariales podrán ayudar en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?
- 2) ¿El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos podrá proporcionar elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?
- 3) ¿La presentación de la información de los costos en los estados financieros podrá contribuir en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

1.4. Antecedentes

Canelo (2013) señala que su trabajo tiene como objetivo general proponer la aplicación del método de costeo basado en actividades, para asignar los costos indirectos de fabricación,

lo que permitirá completar la estructura de costos, conduciendo a costos más precisos y por lo tanto a decisiones estrategias más acertadas. Adicionalmente, focalizará la atención en las actividades como generadoras de costos, lo que podría permitir visualizar actividades improductivas que no agregan valor y además detectar claras oportunidades de mejora en cuanto a la optimización de los costos. Las conclusiones analizadas anteriormente indican la factibilidad de la aplicación del método de costeo basado en actividades y de los beneficios que aporte a la empresa objeto de estudio.

Por su parte Zavala (2013) establece que los costos de las empresas deben ser contabilizados adecuadamente para facilitar información para la toma de decisiones. También establece que los costos están en todas partes, en cada área de las empresas. El solo hecho de escribir estas líneas genera costos. Mucho más importante son los costos para las empresas, porque allí hay que rendir cuenta por cada nuevo sol que se incurra en costos de la empresa. Los tributos, aunque no sean considerados costos por las leyes tributarias ni por la contabilidad, sin embargo, en la práctica son costos, porque alguien tiene que pagarlos y claro, lo tiene que hacer el contribuyente, es decir la empresa.

Ramírez (2014); señala que la materia prima directa, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación deben ser reconocidos y medidos adecuadamente para que faciliten la información que necesita la gerencia para tomar decisiones como continuar produciendo, dejar de producir, producir más y otras decisiones importantes para la empresa. El autor en su tesis resalta la importancia de valorar correctamente los costos para luego registrarlos en la contabilidad y presentarlos en los estados financieros con el propósito de facilitar la toma de decisiones para la gestión óptima de las empresas, en cuanto a economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

Según Santibáñez (2014) los costos pueden ser directos e indirectos, también fijos, variables y mixtos, en uno u otro caso debe ser contabilizado para tener información para la

toma de decisiones. Además, nada más importante que la determinación correcta de los costos empresariales para saber cuánto cuesta un producto o servicio de las empresas. Sea cual fuere la forma, el modelo, el estilo, los costos tienen que determinarse para saber cuándo origina la obtención de un bien o servicio que se presta, si no se conocen los costos, no se pueden determinar los precios. El costo es la plataforma para los precios. Los costos ayudan a formar precios de bienes y servicios.

Entre tanto Herrera (2014); señala que su trabajo tiene como propósito la aplicación de un sistema de costos de proceso continuo, para lo cual estableció procedimientos que pueden emplearse para medir la efectividad de la mano de obra, el uso racional de los materiales, control en los gastos indirectos de fabricación con la conjugación de estos factores se podrán evitar desperdicios de los recursos humanos y materiales, gerenciar mejor el tiempo, lo que optimizará el proceso de producción a través de herramientas útiles.

Barreiros (2014); señala que se están presentando cambios en el entorno, en donde aspectos políticos, climáticos, sociales está en constante cambio, por lo que las empresas se ven afectadas por esto, y es cuando deben realizar una planificación estratégica que les servirá como una herramienta fundamental, para estar preparados y establecer lineamientos que ayuden al desarrollo de la actividad que presta la empresa.

Alvarado (2014) indica que ha elaborado un modelo de diagnóstico estratégico de acuerdo a un enfoque de planeación estratégica para educación superior, basado principalmente en los lineamientos teóricos y percepciones de expertos en planeación estratégica universitaria y educación superior; marco contextual y normativo vigentes; marco referencial sobre modelos de diagnóstico estratégico utilizados en universidades públicas nacionales e internacionales.

Herrera (2014) indica que la administración financiera está orientada a viabilizar la gestión de los fondos de las entidades, conforme al plan estratégico y las disposiciones de ordenamiento jurídico, promoviendo el adecuado funcionamiento de sus sistemas

conformantes como el presupuesto, tesorería, endeudamiento y contabilidad, sobre la base de principios que enmarcan la administración financiera como transparencia, legalidad, eficiencia y eficacia. El plan estratégico, una vez aprobado, es un documento oficial en el que los responsables de una organización reflejan cual será la estrategia para seguir en el mediano plazo. Por ello, un plan estratégico se establece generalmente con una vigencia que oscila entre 1 y 5 años.

Sotomayor (2014) propone un modelo de plan estratégico que contiene la visión, misión, objetivos generales, objetivos específicos, acciones permanentes e indicadores de impacto, resultado y producto. El proceso de planificación estratégica está encaminado a la construcción de una visión compartida de futuro y al establecimiento de objetivos estratégicos institucionales. La planificación ha ocupado, junto con las funciones de organización, dirección, coordinación y control, un lugar preponderante entre las funciones que debe desempeñar la dirección de cualquier tipo de organización.

Montes (2014) presenta un modelo que contiene el Diagnóstico, Perspectivas a mediano y largo plazo, Objetivos estratégicos, Acciones, Indicadores y Recursos necesarios para la gestión óptima de la Beneficencia Pública de Lima Metropolitana. La planeación se realiza en un ambiente de incertidumbre. Nadie puede saber con plena certeza cuáles serán los ambientes interno y externo de incluso la próxima semana y mucho menos de los años por venir. En consecuencia, debemos elaborar supuestos o pronósticos sobre las condiciones previsibles. Algunos de estos pronósticos servirán como supuestos para otros planes.

Gómez (2014); señala que desarrollar estrategias y acciones en una entidad como una orquesta sinfónica, responde a la necesidad de generar nuevas dinámicas, intereses y motivaciones en una sociedad golpeada por la violencia, donde no sólo es necesario invertir en el blindaje de una seguridad con un cuerpo armado fuerte, sino en fortalecer las razones que derriben las bases del conflicto. Por un lado, el fortalecimiento de las bases culturales de una

sociedad, le arranca de las manos, potenciales candidatos a los diferentes flagelos que pueden azotar a un país.

Rodríguez (2014); señala que la planeación estratégica y su aplicación en la Cooperativa Unión y Progreso Pachalunense R.L., que le permite demostrar que su aplicación eleva el nivel de competitividad dentro de su área de influencia; además se realizó una evaluación estratégica a través de la implementación de indicadores de gestión, cuyos resultados se muestran a continuación. La planeación estratégica es un proceso que consta de una serie de pasos a partir de la elaboración de un diagnóstico organizacional.

1.5. Justificación de la investigación

1.5.1. Justificación de la investigación

Este trabajo permitirá que las industrias textiles utilicen la información que proporciona la contabilidad de costos en la planeación estratégica y de ese modo tengan en el mediano y largo plazo óptimos ingresos, costos, gastos; asimismo inversiones y deudas, de modo que le permitan tener economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

1.5.2. Importancia de la investigación

[La importancia está dada porque permite plasmar el proceso de investigación científica en la solución de los problemas de la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. También es importante porque permite plasmar los conocimientos y experiencia en la solución de problemas empresariales tales como la planeación estratégica, utilizando una herramienta como es la Contabilidad de Costos que permite reconocer, medir, registrar y presentar la información de costos de las industrias textiles.

1.6. Limitaciones de la investigación

Este trabajo estuvo limitado al problema identificado en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. También estuvo limitado a la solución respectiva:

La contabilidad de costos de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Asimismo estuvo limitada a su dimensión espacial, identificada en las industrias textiles d

0000e Lima Metropolitana. Estará limitada a su dimensión temporal que abarca el periodo que comienza el año 2015 hasta la actualidad.

1.7. Objetivos

1.7.1. *Objetivo general*

Determinar la manera como la contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

1.7.2. *Objetivos específicos*

- a) Establecer la forma como el reconocimiento y medición de los costos empresariales podrá ayudar en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.
- b) Determinar el modo como el registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos podrá proporcionar elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.
- c) Establecer la manera como la presentación de la información de los costos en los estados financieros podrá contribuir en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

1.8. Hipótesis

1.8.1. *Hipótesis general*

La contabilidad de costos proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

1.8.2. Hipótesis específicas

- a) El reconocimiento y medición de los costos empresariales ayuda en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.
- b) El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos proporciona elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.
- c) La presentación de la información de los costos en los estados financieros contribuye en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco conceptual

2.1.1. Contabilidad de costos

Según Horngren et al. (2014) la contabilidad de costos es un proceso que comprende el reconocimiento y medición de los costos, asimismo el registro de dichos costos en libros contable y la presentación de la información de los costos en los estados financieros de las empresas. La contabilidad de costos es el sistema que permite obtener información para la toma de decisiones de las empresas. Sin la información contable de los costos, no se dispone de datos de la materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Conocer el valor del costo de producción es fundamental para seguir produciendo, para formar precios, para vender, para ganar competitividad en el mercado.

Para la Asociación Americana de Contabilidad referida por Dutilli (2014) la contabilidad de costos es fundamental para tener información para la toma de decisiones empresariales sobre ventas, costos, gastos, inversiones, deudas y más. Este tipo de contabilidad proporciona información del costo de producción, costo de distribución y costo total. Si fuera el costo por actividades, igualmente la contabilidad de costos está allí, dando información del costo de cada actividad empresarial. La contabilidad de costos es un proceso de identificación, medición y comunicación de información económica que permite formular juicios basados en la información y la toma de decisiones por aquellos que se sirven de dicha información. La identificación está referida a los documentos que contienen las transacciones. La medición se refiere a la valuación, es decir al valor que tiene una transacción, la misma que puede estar contenida en varios documentos identificados.

Según Giraldo (2014) la contabilidad de costos más que para los accionistas, clientes, proveedores y acreedores, es para que la gerencia tome óptimas decisiones empresariales; más información mejores decisiones; menos información menos decisiones adecuadas. Este tipo de

contabilidad facilita abundante información que la gerencia las puede utilizar como materia prima de las decisiones que debe tomar. La contabilidad de costos es la disciplina que permite determinar los costos fijos, costos variables, costos mixtos, margen de contribución, punto de equilibrio y facilita toda la información necesaria para la planeación, toma de decisiones y control de la empresa. Los datos que arroja la contabilidad de costos actualmente, por lo general, se toman como base para la elaboración de estados financieros proyectados, y sirven también de apoyo para el cálculo de variaciones de costos estándar encaminados a la medición del desempeño de algunos de los departamentos de una compañía.

Elementos básicos de la contabilidad de costos:

Según Polimeni et al. (2014) la contabilidad de costos se forma sobre el reconocimiento y medición de los elementos básicos del costo de elementos que necesita la empresa. Los elementos de costo de un producto o sus componentes son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, esta clasificación suministra la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

Sistemas de costos y su contabilización:

Según Ramos (2014) los sistemas de costos son un conjunto de métodos, normas y procedimientos, que rigen la planificación, determinación y análisis del costo, así como el proceso de registro de los gastos de una o varias actividades productivas en una empresa, de forma interrelacionada con los subsistemas que garantizan el control de la producción y/o servicios y de los recursos materiales, laborables y financieros. Dentro de los objetivos de un sistema de costos se encuentran: Fijar pautas a las que se someten los procedimientos de asignación de costos; Determinar los criterios a aplicar en la distribución y prorrateo de los gastos; Establecer la oportunidad o fecha en que deben ser calculados los costos, las modalidades de cálculo, las bases que se pueden utilizar, como tienen que ser tratados ciertos costos, forma de determinar los costos totales y unitarios, así como la metodología para la

presupuestación de costos y determinación de estándares. Con el fin de calcular el costo de las unidades producidas o el servicio prestado, es necesario definir un sistema para aplicarlos a la actividad. En general se pueden aplicar dos sistemas de Contabilidad de Costo según la concentración de los mismos: Sistema de Costo por Proceso; ü Sistema de Costo por Órdenes de Trabajo.

Sistema de costos por procesos:

Según Giraldo (2014) el sistema de costos por procesos se aplica en las empresas o en las industrias de elaboración continua o en masa, donde se producen unidades iguales sometidas a los mismos procesos de producción. El mismo constituye un costo promedio, donde a cada unidad física de producción se le asigna una parte alícuota del todo que representa el costo de producción. Se utiliza cuando los productos se hacen mediante técnicas de producción en gran volumen (procesamiento continuo). El costeo por procesos es adecuado cuando se producen artículos homogéneos en gran volumen, así como en las refinerías de petróleo, en una fábrica de azúcar o en una fábrica de acero. Bajo un sistema de costo por proceso, los tres elementos básicos del costo de un producto (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) se acumulan de acuerdo con los departamentos o centros de costos.

Sistema de costos por órdenes de trabajo:

Según Salazar (2014) el sistema de costos por órdenes de trabajo, es el conjunto de principios y procedimientos para el registro de los gastos identificados con órdenes de producción específicas, lo que permite hallar un costo unitario para cada orden y determinar los diferentes niveles del costo en relación con la producción total, en las empresas donde la producción se hace por pedidos. Un sistema de acumulación de Costos por Órdenes de Trabajo

es más adecuado donde un solo producto o un grupo de productos se hacen de acuerdo con las especificaciones de los clientes, es decir, que cada trabajo es hecho a la medida.

Costos fijos y variables:

Según Giraldo (2014) costos fijos son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos, como ejemplo están los arrendamientos, que, aunque la empresa este activa o no, hay que pagarlos, así produzca 100 o 500 unidades siempre deberá pagar el mismo valor por concepto de arrendamiento. En cambio, los costos variables son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra, (si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contrataran más y si disminuye, se despedirán), también tenemos la materia prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo.

Según Santa Cruz (2014) el margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. El margen de contribución por unidad se puede determinar solamente para una mezcla de producto en particular. Si la mezcla real de productos vendidos difiere de la mezcla de productos usada en el análisis, habrá una divergencia entre la utilidad esperada, basada en el modelo de costo- volumen- utilidad y la utilidad realizada.

Según Hernández (2014) los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa.

Costos basados en actividades:

Analizando a Apaza (2014) los costos basados en actividades (ABC) no han supuesto nada más, que la vuelta a los orígenes de la contabilidad de costos. Esta aseveración se fundamenta en que la Contabilidad de Costos nació científicamente, pareja a la revolución Industrial y como consecuencia de que la producción empezó a desarrollarse dentro de un mismo recinto y bajo la supervisión directa del empresario.

Según Leturia (2014) los sistemas tradicionales de costos basan el proceso del "costeo" en el producto o el servicio, porque se estima que el producto es el que consume costos directos e indirectos, o fijos y variables. En este sentido se estima que los costos se remiten al producto porque se presupone que cada elemento del producto consume los recursos en proporción al volumen producido. Por lo tanto, los atributos de volumen del producto, tales como el número de horas de mano de obra directa, horas máquina, cantidad invertida en materiales, se utilizan como "direccionadores" para asignar costos indirectos.

Según Ledesma (2014) el sistema de costeo por actividades establece que los costos son consumidos por las actividades que realiza la empresa. De este modo la identificación de todas las actividades de la empresa es fundamental para determinar los costos que consumen dichas actividades.

Según Ampuero (2014) el costeo ABC, suministra una apreciación global del proceso de diseño e implantación de un sistema ABC. Si la organización es grande o pequeña, de manufactura o de servicios, el bosquejo principal puede utilizarse para desarrollar un efectivo sistema de costos. Esto asume estar familiarizado con los conceptos básicos del ABC. Una comprensión de las responsabilidades y papeles de los administradores contables en el proyecto ABC, ayuda a convencer la organización de la necesidad de revisar el sistema, para que suministre una mayor comprensión de los costos del producto o servicio, de los procesos del negocio y las actividades como un medio más comprensible para la toma de decisiones comerciales.

Según Neuner (2012) el objetivo del método ABC; es hacer consciente a la alta gerencia y en general a toda la organización del papel tan importante que juegan los departamentos indirectos dentro del proceso productivo y de cómo los gastos indirectos de fabricación incurridos en dichos departamentos contribuyen al éxito de toda empresa. Los sistemas ABC no pueden implementarse exitosamente sin apoyo total de los administradores contables que tienen los antecedentes adecuados para enfocar el sistema ABC desde sus comienzos. Su visión contribuye a la identificación de las unidades de análisis apropiadas (producto, procesos, etc.) y las probables causas de falla del sistema de costos.

Para Sánchez (2013) hay tres fuentes primarias de información necesarias para el desarrollo de un sistema ABC, las personas, el balance y el sistema computacional de la organización. Las personas quienes desempeñan el trabajo son la principal fuente de información. Proveen datos acerca de las actividades de la organización, el consumo de los recursos y las mediciones de desempeño utilizadas. El balance provee la información acerca de los elementos del costo de la organización y las salidas realizadas. Los sistemas de la organización deberán contener la información acerca de los objetos de costos y los inductores del costo.

2.1.2. Planeación estratégica

En la teoría de Johnson & Scholes (2014) la planeación estratégica es una herramienta que consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas de la organización y la formulación y puesta en marcha de estrategias permitiendo crear o preservar sus ventajas, todo esto en función de la Misión y de sus objetivos, del medio ambiente y sus presiones y de los recursos disponibles. Tiene por finalidad producir cambios profundos en los mercados de la organización y en la cultura interna. Se basa en la eficiencia institucional e integra la visión de largo plazo (filosofía de gestión), mediano plazo (planes estratégicos de acción) y corto plazo (planes operativos).

Para Koontz & O'Donnell (2014) la planeación estratégica es un proceso interactivo de arriba abajo y de abajo arriba en la organización; la dirección general marca metas generales para la empresa (apoyada en la información de mercados recibida, con seguridad, de las unidades inferiores) y establece prioridades; las unidades inferiores determinan planes y presupuestos para el período siguiente; esos presupuestos son consolidados y corregidos por las unidades superiores, que vuelven a enviarlos hacia abajo, donde son nuevamente retocados, etc. Como consecuencia, el establecimiento de un sistema formal de planeación estratégica hace descender la preocupación estratégica a todos los niveles de la organización.

En la teoría de Steiner (2013) la planeación estratégica se convierte, de este modo, en una carta de navegación sobre el curso que se estime más apropiado para la organización. El desarrollo de un plan estratégico produce beneficios relacionados con la capacidad de realizar una gestión más eficiente, liberando recursos humanos y materiales, lo que redundaría en eficiencia productiva y en una mejor calidad de vida y trabajo para los miembros de la organización. Podemos decir que en líneas generales el Planeamiento Estratégico: Mejora el desempeño de la organización; Permite enfrentar los principales problemas de las organizaciones; Introduce una forma moderna de gestionar las organizaciones

En la teoría de Villajuana (2012) la planeación estratégica genera fuerzas de cambio que evitan que, por el contrario, las organizaciones y las instituciones se dejen llevar por los cambios. Es indudable que existen presiones sobre los productos y servicios, lo que provoca en muchos casos, que éstas actúen automáticamente sin tener espacios de reflexión. La planeación estratégica ayuda a las organizaciones a tomar el control sobre sí mismas y no sólo a reaccionar frente a reglas y estímulos externos.

Analizando a Robbins y Coulter (2014) el proceso de planeación estratégica comprende el desarrollo secuencial de las siguientes fases: La Fase Filosófica: expresada en su declaración de los valores estratégicos, la visión y la misión. La Fase Analítica: que

consiste en el análisis del entorno general y del sector industrial, denominado ambiente externo en el cual se desenvuelve la organización, a fin de identificar las oportunidades y amenazas; y el análisis de la realidad interna de la organización, cuya finalidad es determinar las fortalezas y debilidades, comprendiendo el diagnóstico de los recursos, capacidades y aptitudes centrales de la organización. La Fase Operativa: que consiste en la determinación de los objetivos estratégicos y la determinación de las estrategias y cursos de acción fundamentados en las fortalezas de la organización y que, al mismo tiempo, neutralicen sus debilidades, con la finalidad de aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas. La Fase de Acción, Desarrollo y Evaluación: que básicamente consiste en la implementación del plan, el sistema de seguimiento y evaluación de este, lo que incluye la selección de indicadores de resultado e impacto para la medición del desempeño de la organización, la especificación de los valores a alcanzar para cada indicador y la estimación de los recursos financieros indispensables. Estas cuatro fases interactúan estática y dinámicamente.

Diagnóstico empresarial:

Para Villajuana (2012) fundamentalmente el diagnóstico institucional es una herramienta de análisis del contexto en el cual la organización pública prevé que existen condicionantes que juegan a favor y en contra de la implementación de la visión y la misión institucional. De allí que el diagnóstico puede formularse antes de la misión y visión y contrastar su validez después de ese momento. También es válido -hasta recomendable- hacer el diagnóstico después de la formulación de las categorías estratégicas más importantes pues facilita el análisis de viabilidad de la visión institucional.

Análisis Macro contextual o Externo:

Para Villajuana (2012) el análisis externo tiene particular importancia en la configuración de la estrategia institucional como un escenario en el que la entidad reconoce con mayor claridad los puntos en los cuales afecta o se ve afectada por el entorno y también la

forma en la que puede afectar en un mayor grado ese entorno. La base del análisis suele orientarse al entorno general de la entidad, considerando que, como cualquier sistema, existen relaciones entre los entornos que involucran a la entidad e interacciones que configuran líneas de acción. El entorno general es amplio en cuanto a la focalización que hace y tienen implicaciones de mediano y largo plazo para las estrategias a diseñarse. Estas implicaciones están usualmente sobreentendidas que van más allá de la influencia directa de la organización – por ejemplo, el rol del gobierno central y la legislación sobre el desarrollo económico local.

Análisis o Diagnóstico Institucional:

Para Villajuana (2012) el análisis externo analiza el entorno general, en tanto que el diagnóstico institucional se concentra en el entorno operativo e interno. Sin perjuicio de los avances ya efectuados en términos de oportunidades y amenazas, el entorno operativo toma en cuenta esos avances que están en el contexto global, el contexto del país. El contexto operativo también genera oportunidades y amenazas. La diferencia es que éste se encuentra en el entorno más cercano a la entidad: otras entidades del mismo nivel, actores extrainstitucionales en el mismo marco en el cual la entidad actúa, etc.

Perspectivas empresariales:

En la teoría de Villajuana (2012) las perspectivas institucionales son aquellos anhelos que buscan lograr las industrias con el propósito de estar en mejora continua y lograr competitividad. En este contexto se fijan varios como los siguientes:

Visión: La Visión es una representación de lo que se debe ser en el futuro en el marco de la temática que le compete al Pliego Presupuestario. Por lo general la visión incluye tanto los cambios que deseamos lograr en el seno de la población objetivo y en la imagen objetivo de la propia institución. Para su definición se recomienda responder a las siguientes interrogantes: i) Cómo se contribuye al bienestar nacional; ii)Cuál es la

situación futura deseada para nuestros usuarios o beneficiarios, iii) Qué queremos ser en el futuro y, iv) Cómo se puede lograr ese futuro.

Misión: La Misión equivale a enunciar explícitamente la razón de la existencia del Pliego Presupuestario, debe reflejar lo que es, haciendo alusión directa a la función general y específica que cumple como instancia de gestión. La declaración de misión debe responder a las siguientes interrogantes: i) Quiénes somos, ii) Qué buscamos, iii) Porqué lo hacemos y iv) Para quienes trabajamos.

Economía empresarial:

Según Johnson y Scholes (2013) la economía empresarial en el uso de los recursos, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las industrias adquieren recursos, sean estos financieros, humanos, físicos o tecnológicos, obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible. Los directivos y administradores de las industrias textiles de Lima tienen que redoblar esfuerzos para centrarse en los costos y gastos que genera la actividad educativa; así como en los ingresos que es posible obtener para cubrir dichos gastos y obtener beneficios razonables para la continuidad en el mercado.

Para Stoner y Wankel (2014) la economía empresarial conlleva a administradores, contadores y auditores a analizar detalladamente los siguientes elementos: costo, beneficio y volumen de las operaciones de las industrias. Estos elementos representan instrumentos en la planeación, gestión y control de operaciones para el logro del desarrollo integral de la institución y el control financiero, económico y patrimonial.

Eficiencia empresarial:

Según Hernández (2015) la eficiencia empresarial, es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los

responsables de la gestión de las industrias. Es también la obtención de resultados con los recursos humanos, materiales y financieros disponibles. En la administración de las industrias, es sinónimo de un mejor aprovechamiento de los tiempos y movimientos en los procesos académicos y administrativos. No es tan sencillo obtener eficiencia, tienen que disponerse en forma adecuada todos los recursos, políticas, normas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas empresariales. Junto a todo lo anterior, tener eficiencia empresarial, es hacer las cosas bien, en beneficio de los usuarios de los servicios educativos.

Para Johnson y Scholes (2014) la eficiencia, está referida a la relación existente entre los servicios prestados o entregado por las entidades y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido en las industrias. La eficiencia, es la relación entre costos y beneficios enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos), con el fin de que los recursos (personas, vehículos, suministros diversos y otros) se utilicen del modo más racional posible. La racionalidad implica adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se deseen alcanzar, esto significa eficiencia, lo que lleva a concluir que las empresas van a ser racional si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, teniendo en cuenta que los objetivos que se consideran son los organizacionales y no los individuales.

Efectividad empresarial:

Según Johnson y Scholes (2014) la efectividad empresarial, se refiere al grado en el cual las industrias logran sus objetivos y metas u otros beneficios que pretendían alcanzar, previstos en la legislación o fijados por el Directorio. Las metas y objetivos se relacionan con las actividades comerciales y administrativas. La efectividad busca lograr todas y cada una de las metas, los objetivos e incluso la misión empresarial. La Promotoría, la dirección y la administración de las industrias textiles de Lima Metropolitana tienen que interponer todos sus esfuerzos para alcanzar las metas y objetivos determinados con anticipación. No es fácil

lograr todas las metas y objetivos; es un camino difícil, pero en eso interviene la administración empresarial con su planeación, organización, dirección, coordinación y control.

Según Chiavenato (2014) la efectividad empresarial, es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola en las industrias. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios. También en este marco se concibe la calidad, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

Para Johnson y Scholes (2014) la efectividad empresarial implica entrar en un proceso de cumplimiento de las actividades, procesos y procedimientos con el objetivo de reducir costos, tiempos y movimientos; así como desperdicios y otros elementos de las industrias. En la práctica se concreta en orientar todo a la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. La efectividad empresarial es el corolario de un proceso que no es fácil lograrlo y algunas empresas nunca lo logran y que otras si lo hacen porque tienen una cultura de calidad, buen servicio y cumplimiento de metas y objetivos.

Mejora continua empresarial:

Para Johnson y Scholes (2014) la mejora continua empresarial es sinónimo de cambio en todo su contexto, políticas, estrategias, tácticas, acciones; procesos, procedimientos y técnicas que vienen desarrollándose, todo con el propósito de lograr eficiencia, efectividad, productividad y competitividad a favor de sus clientes de las industrias. Si bien siempre fue necesario aplicar la mejora continua, evitando quedar atrapado en los moldes que dieron origen

a las pasadas situaciones, hoy los cambios son más veloces y poderosos, razón por la cual continuar viendo los procesos con los paradigmas del pasado llevará a las industrias textiles a la pérdida de competitividad y luego a su desaparición. Es necesario reactualizar constantemente los paradigmas. Revisar y criticar éstos de manera permanente se hace una necesidad y una obligación.

Para Wankel (2012) mejorar continuamente no implica tratar de hacer mejor lo que siempre se ha hecho en las industrias. Mejorar de manera continua implica aplicar la creatividad e innovación con el objeto de mejorar de forma continua los tiempos de preparación de las máquinas-herramientas, mejorar la forma de organizar el trabajo pasándolo del trabajo por proceso al trabajo por producto o en células, mejorar la capacitación del personal ampliando sus conocimientos y experiencias mediante un incremento de sus polivalencias laborales.

Competitividad empresarial:

Desde el punto de vista de Terry (2013) la competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de estas de producir bienes y servicios en forma eficiente (con costos declinantes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. La Competitividad es la característica de una organización cualquiera de lograr su misión, en forma más exitosa que otras organizaciones competidoras.

Desde la óptica de Stoner (2013) la competitividad significa un beneficio sostenible para las industrias textiles. Competitividad es el resultado de una mejora de calidad constante y de innovación. Competitividad está relacionada fuertemente a productividad: Para ser productivo, los productos, las inversiones en capital y los recursos humanos tienen que estar completamente integrados, ya que son de igual importancia.

Para Robbins y Coulter (2014) la competitividad es la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible

en las industrias textiles. La competitividad depende especialmente de la calidad e innovación del producto; del nivel de precios que depende de la productividad y de la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la calidad del producto, la cualidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor.

2.1.3. Industrias textiles de Lima Metropolitana

Rosales (2014); señala que la industria textil y confecciones abarca diversas actividades que van desde el tratamiento de las fibras textiles para la elaboración de hilos, hasta la confección de prendas de vestir y otros artículos. En Lima Metropolitana (Perú), las empresas dedicadas a dichas actividades integran diferentes procesos productivos, lo cual otorga un mayor nivel agregado a sus productos.

La industria textil y confecciones presenta una tendencia creciente en sus niveles productivos apoyada en las confecciones de prendas de vestir, que son enviadas a los mercados nacionales e internacionales, que, dada la calidad de las prendas peruanas, son demandadas por el segmento alto del mercado. La fina tradición textil en el Perú data de tiempos preincaicos y se sustenta en la alta calidad de los insumos utilizados, como la fibra de alpaca y el algodón Pima. La producción textil y de confecciones ha evolucionado en técnica y en diseños convirtiéndose en uno de los productos mejor cotizados en sus respectivas categorías a nivel internacional. El desarrollo textil en el Perú ha sido posible gracias al cultivo de fibras de excepcional calidad como el algodón Pima peruano (fibra extra larga) y el algodón Tangüis (fibra larga). Además, el Perú es el mayor productor mundial de las fibras más finas de camélidos sudamericanos, entre las que se distinguen las de alpaca y vicuña, siendo esta última superior a la fibra de Cachemira.

La calidad de la confección también resalta tanto por el esfuerzo permanente de los empresarios del sector para mantenerse actualizados tecnológicamente, como por la habilidad

y responsabilidad del operador peruano. Así, el Perú ha logrado un buen posicionamiento como proveedor confiable y con un sector textil bien desarrollado, que va desde el cultivo de algodón de indiscutible calidad, y la crianza y esquila de vicuñas y alpacas, a la hilandería, el tejido, teñido y acabado de las telas, y la confección de prendas, permitiendo atender rápidamente pedidos completos de marcas líderes en el ámbito mundial.

En la actualidad para elaborar estas prendas se utiliza el algodón Pima de fibra y pelos finos de alpaca; que pasan por un largo proceso de limpieza y unión de los tejidos, Así con este material terminado se elaboran las prendas de vestir que usamos en la actualidad.

Producción textil en la actualidad (Perú):

El sector Textil peruano cuenta con una larga tradición, ha sido reconocido por la calidad de sus fibras naturales. El contar con algodón de fibras extralargas ha sido una ventaja que se ha utilizado para penetrar mercados exigentes y conocedores. Así mismo el Perú es considerado uno de los motores del desarrollo y uno de los mayores generadores de empleo en este campo. La coyuntura actual promete al sector textil, niveles de crecimiento nunca antes esperados, los beneficios otorgados a través de la ATPDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga) son una oportunidad para este sector, siempre y cuando las empresas puedan responder con los niveles de inversión necesaria para satisfacer la demanda en el creciente mercado norteamericano. Con respecto al consumo, se observa un aumento constante de la participación de las fibras sintéticas, en detrimento de las naturales. Pero en los últimos años se ha producido una caída en el ritmo de crecimiento que muestra cierta maduración y saturación en el sector y responde al enfriamiento de la economía en las últimas décadas.

Instituciones y Redes de apoyo a la producción textil:

La actividad textil y de confecciones se encuentra apoyada por múltiples instituciones públicas y privadas que buscan ampliar la participación de productos peruanos en diferentes

mercados del mundo, mejorar los procesos productivos y desarrollar redes de proveedores para los diferentes servicios. Cabe destacar el rol del Instituto Peruano del Algodón que presenta intereses avances respecto de la mejora genética de algodón de fibra larga para sembrar en diversos territorios peruanos. Asimismo, existen diversas entidades públicas y privadas que están apoyando la crianza adecuada y mejoramiento genético gradual de las fibras de auquénidos sudamericanos, así como el desarrollo de hilos y mezclas especiales.

Tipos de algodón en la Producción Textil (Perú):

Al respecto se tienen:

- a) Algodón Pima: Este algodón se caracteriza por su longitud, finura y suavidad de su fibra, distinguiéndose como una de las hebras más largas y finas. Su cosecha se realiza a mano, seleccionando con mayor precisión las calidades del producto. Su producción permite la obtención de hilado muy fino, uniforme, resistente y destinado para la elaboración de prendas finas tales como camisas, vestido y corbatas.
- b) Algodón Tangüis: Este algodón se encuentra entre las especies de fibra larga. Tiene gran capacidad de blanqueo y absorción de tintes. En los últimos años, se han incrementado la siembra de algodón áspero en la selva, en los departamentos de San Martín y Ucayali (Perú).
- c) Fibras de Camélidos Sudamericanos: La fibra de camélidos tiene una producción anual de más de 3500 TM de fibra de alpaca y 4 TM de fibra de vicuña, siendo el Perú el primer productor de estas fibras en el mundo. Los principales mercados de destino son China, Italia, Japón y el Reino Unido. Su exportación se realiza principalmente en la forma de fibra semiprocesada (TOPS), pero también en prendas terminadas, principalmente chompas.

Demanda de algodón en la producción textil (Perú):

La producción peruana de algodón no ha encontrado la demanda que los algodoneros esperan. Dado que el estado no está hecho para satisfacer intereses sectoriales salvo estos sean compatibles con el bien común, vale la pena inquirir en las razones de estas demandas. La experiencia de los últimos años deja en claro el problema de los algodoneros.

Importancia de la producción textil (Perú):

En el Perú, las empresas dedicadas a la producción textil están integradas a lo largo del proceso productivo, convirtiéndose en una ventaja competitiva, junto a la calidad de las fibras peruanas que están consideradas entre las mejores del mundo (algodón, lana de alpaca y vicuña) y la cercanía de su principal mercado (EE.UU.); Esto ha permitido a la industria textil y de confecciones presentar una tendencia creciente en su producción. Siendo las prendas de vestir uno de los principales productos, cuya importancia radica en el mayor valor agregado que presenta. Asimismo, el incremento en la producción ha llevado a una mayor utilización de su capacidad instalada, fabricación de productos textiles (54.9%) y de prendas textiles (94.2%), siendo superiores al total de la industria no primaria (51.55%).

Según Díaz (2015) el sector textil y confecciones peruano volvieron a caer en el 2014. Entre las varias razones que explican este mal desempeño, la principal está relacionada con la demanda externa, básicamente de Venezuela, nuestro segundo mercado de destino. Los ingresos totales por exportación del sector a ese país se redujeron de US\$422.5 millones en 2013 a US\$253.9 millones este año, una caída de 39.9%, según datos de aduanas. La disminución del precio promedio de los textiles enviados a Venezuela (de US\$42.07 por kilo en 2013 a US\$25.74 por kilo en 2014) hizo que se exportara casi lo mismo, pero se pagará mucho menos. Entre tanto, la producción de confecciones cayó por tercer año consecutivo en el 2014 (6.1% respecto al 2013). En cuanto a textiles (que también viene descendiendo desde el 2011), la producción se redujo 0.1%, según cifras de Produce. En entrevista con SE, Martín

Reaño, gerente del comité textil de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) presenta un diagnóstico del sector y explica los planes que hay para sacarlo del mal momento.

Empresa Topitop:

Lo que empezó hace 29 años siendo un ambicioso proyecto familiar, hoy constituye una de las empresas de manufactura textil peruana que ocupa los primeros lugares del ranking exportador. Actualmente exportamos el 70% de nuestra producción, siendo nuestros principales destinos: EEUU y Alemania. La otra parte se distribuye a través de la cadena de tiendas Topitop ubicadas en Perú, Venezuela y Ecuador. Nuestra proyección es expandirnos a otros mercados con nuestras propias marcas diseñadas y producidas en nuestras plantas. Hoy, Topitop, luego de casi tres décadas de aprendizaje competitivo y mejora continua, es una empresa con gran experiencia de innovación en confecciones, que se refleja en una marcada preferencia del consumidor final del Perú y del exterior. Contamos con un moderno complejo industrial, con cinco plantas textiles equipadas con maquinaria de última generación y con personal altamente capacitado que nos permite asegurar la entrega oportuna de nuestros productos a precios competitivos y con calidad.

Nuestra Historia: La Historia de Topitop se puede resumir en las siguientes palabras: Dedicación, perseverancia e Ingenio. Conocer la historia de los Hermanos Flores y de los miles de peruanos que brindaron su talento y capacidad en los primeros talleres de confección textil, ahora convertidos en nuestra organización, es motivo de orgullo y nos complace contarla al mundo.

Clientes: Contamos con un equipo de profesionales trabajando en el Perú y otros países del mundo, que comparten nuestra idea de superar todas las expectativas en cada cliente, y que hoy les dan la bienvenida a un mundo de grandes oportunidades. En Topitop, miramos al mundo como una gran manzana, donde las oportunidades están alrededor nuestro. Vivimos en un mundo cambiante, donde la economía global intensamente competitiva otorga un gran

valor a la innovación, que depende de la imaginación, motivación y colaboración de las personas.

Aspecto legal de las industrias textiles:

Analizando a Ortega y Pacherras (2015) se tiene lo siguiente:

Constitución legal: en el marco de la legalidad se tiene a la Ley 26887, Ley General de Sociedades, dicha norma establece que quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas. Toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley. La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores.

Actividades de las empresas: La sociedad circunscribe sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitos cuya descripción detallada constituye su objeto social. Se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuven a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en el estatuto. La sociedad no puede tener por objeto desarrollar actividades que la ley atribuye con carácter exclusivo a otras entidades o personas. La duración de la sociedad puede ser por plazo determinado o indeterminado.

Aportes al capital social de las empresas: Los aportes en dinero se desembolsan en la oportunidad y condiciones estipuladas en el pacto social. El aporte que figura pagado al constituirse la sociedad o al aumentarse el capital debe estar depositado, a nombre de la sociedad, en una empresa bancaria o financiera del sistema financiero nacional al momento de otorgarse la escritura pública correspondiente.

Las obligaciones y el patrimonio: El patrimonio social responde por las obligaciones de la sociedad, sin perjuicio de la responsabilidad personal de los socios en aquellas formas societarias que así lo contemplan.

Distribución de beneficios: La distribución de beneficios a los socios se realiza en proporción a sus aportes al capital. Sin embargo, el pacto social o el estatuto pueden fijar otras proporciones o formas distintas de distribución de los beneficios. Todos los socios deben asumir la proporción de las pérdidas de la sociedad que se fije en el pacto social o el estatuto. Sólo puede exceptuarse de esta obligación a los socios que aportan únicamente servicios. A falta de pacto expreso, las pérdidas son asumidas en la misma proporción que los beneficios.

Denominación de las empresas: La sociedad anónima puede adoptar cualquier denominación, pero debe figurar necesariamente la indicación "sociedad anónima" o las siglas "S.A.". Cuando se trate de sociedades cuyas actividades sólo pueden desarrollarse, de acuerdo con la ley, por sociedades anónimas, el uso de la indicación o de las siglas es facultativo.

Las acciones y el capital social de las empresas: En la sociedad anónima el capital está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de los accionistas, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. No se admite el aporte de servicios en la sociedad anónima. Para que se constituya la sociedad es necesario que tenga su capital suscrito totalmente y cada acción suscrita pagada por lo menos en una cuarta parte. Igual regla rige para los aumentos de capital que se acuerden.

El aumento de capital de las empresas: El aumento de capital se acuerda por junta general cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del estatuto, consta en escritura pública y se inscribe en el Registro. El aumento de capital puede originarse en: 1. Nuevos aportes; 2. La capitalización de créditos contra la sociedad, incluyendo la conversión de obligaciones en acciones; 3. La capitalización de utilidades, reservas, beneficios, primas de capital, excedentes de revaluación; y, 4. Los demás casos previstos en la ley. El aumento de capital determina la creación de nuevas acciones o el incremento del valor nominal de las existentes.

La reducción del capital de las empresas: La reducción del capital se acuerda por junta general, cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del estatuto, consta en escritura pública y se inscribe en el Registro.

La memoria y el directorio de las empresas: Finalizado el ejercicio el directorio debe formular la memoria, los estados financieros y la propuesta de aplicación de las utilidades en caso de haberlas.

Los estados financieros y las normas internacionales de información financiera: Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país.

Aspecto tributario de las industrias textiles:

Código tributario:

Para el Informativo Caballero Bustamante (2015) el Código Tributario, establece los principios generales, instituciones, procedimientos y normas del ordenamiento jurídico-tributario que deben ser conocidas, comprendidas y aplicadas correctamente por las industrias textiles. El Código Tributario, rige las relaciones jurídicas originadas por los tributos. Para estos efectos, el término genérico tributo comprende: a) Impuesto: Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado; b) Contribución: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales; c) Tasa: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. No es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual. Las Tasas, entre otras, pueden ser: 1. Arbitrios: son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público. 2. Derechos: son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes

públicos. 3. Licencias: son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

Impuesto general a las ventas:

Para Actualidad empresarial (2015) el Impuesto General a las Ventas grava las siguientes operaciones que llevan a cabo las industrias textiles de Lima Metropolitana de Lima Metropolitana, como es la venta en el país de bienes muebles. Las mercaderías de las empresas son bienes muebles; por tanto, gravados con el impuesto general a las ventas; pero dicho impuesto no forma parte del costo del inventario de las mercaderías; porque la empresa tiene el derecho como crédito fiscal contra el débito fiscal que le corresponde de las ventas. Para los efectos de la aplicación del Impuesto se entiende por:

Venta: Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes. 2. El retiro de bienes que efectúe el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo los que se efectúen como descuento o bonificación, con excepción de los señalados por esta Ley y su Reglamento, tales como los siguientes: - El retiro de insumos, materias primas y bienes intermedios utilizados en la elaboración de los bienes que produce la empresa. - La entrega de bienes a un tercero para ser utilizados en la fabricación de otros bienes que la empresa le hubiere encargado. - El retiro de bienes por el constructor para ser incorporados a la construcción de un inmueble. - El retiro de bienes como consecuencia de la desaparición, destrucción o pérdida de bienes, debidamente acreditada conforme lo disponga el Reglamento. - El retiro de bienes para ser consumidos por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas. - Bienes no consumibles, utilizados por la propia empresa, siempre que sea necesario para la realización de las operaciones gravadas y que dichos bienes no sean retirados a favor de terceros. - El retiro de bienes para ser entregados a los trabajadores como condición de trabajo,

siempre que sean indispensables para que el trabajador pueda prestar sus servicios, o cuando dicha entrega se disponga mediante Ley. - El retiro de bienes producto de la transferencia por subrogación a las empresas de seguros de los bienes siniestrados que hayan sido recuperados.

Impuesto a la renta de tercera categoría:

Analizando a Bernal (2015) el Impuesto a la Renta de tercera categoría grava: a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos; b) Las ganancias de capital; c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por esta Ley; d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por esta Ley. Están incluidas dentro de las rentas previstas en el inciso a), las siguientes: 1) Las regalías; 2) Los resultados de la enajenación de: (i) Terrenos rústicos o urbanos por el sistema de urbanización o lotización; (ii) Inmuebles, comprendidos o no bajo el régimen de propiedad horizontal, cuando hubieren sido adquiridos o edificados, total o parcialmente, para efectos de la enajenación; 3) Los resultados de la venta, cambio o disposición habitual de bienes.

De acuerdo con el Artículo 62° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta: Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio: a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS); b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL); c) Identificación específica; d) Inventario al detalle o por menor; e) Existencias básicas. El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza

de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

Aspecto contable de las industrias textiles:

Para Hernández (2015) el aspecto contable está relacionado con la contabilidad financiera de las empresas; dicho aspecto consiste en reconocer, medir, registrar y presentar las transacciones de las empresas de acuerdo con el Plan Contable General Empresarial (PCGE) que tiene como objetivos: 1) La acumulación de información sobre los hechos económicos que una empresa debe registrar según las actividades que realiza, de acuerdo con una estructura de códigos que cumpla con el modelo contable oficial en el Perú, que es el que corresponde a las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF1. 2) Proporcionar a las empresas los códigos contables para el registro de sus transacciones, que les permitan, tener un grado de análisis adecuado; y con base en ello, obtener estados financieros que reflejen su situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo; 3) Proporcionar a los organismos supervisores y de control, información estandarizada de las transacciones que las empresas efectúan.

Según Ferrer (2015) los estados financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos. En el caso del balance, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el estado de ganancias y pérdidas, los elementos son los ingresos y los gastos.

III. MÉTODO

3.1. Tipo de investigación

3.1.1. *Tipo de investigación*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, se ha desarrollado como una investigación de tipo explicativa, pero también de tipo descriptiva e incluso como una de tipo correlacional.

3.1.2. *Nivel de investigación*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, es una investigación del nivel descriptivo por cuanto detalla las variables y dimensiones; también es del explicativo por cuanto la variable independiente explica la variable dependiente del trabajo; y también es del nivel correlacional por cuanto enlaza las variables como las dimensiones del trabajo de investigación.

3.1.3. *Métodos de la investigación*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, ha permitido utilizar el método descriptivo que ha permitido detallar los distintos aspectos del trabajo; también se ha utilizado el método inductivo por cuanto se ha partido de lo particular a lo general; aunque también se ha aplicado el método deductivo que parte de lo general a lo particular; asimismo se ha aplicado el método estadístico, analítico y sintético todo lo cual ha servido para desarrollar el tema en toda su arquitectura.

3.1.4. *Diseño de la investigación*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana ha permitido aplicar el método no experimental, el mismo que consiste realizar el trabajo sin manipular deliberadamente la variable independiente contabilidad de costos y la variable dependiente planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

3.2. Población y muestra

3.2.1. *Población de la investigación*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana ha considerado como población de la investigación a 135 personas relacionadas.

3.2.2. *Muestra de la investigación*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, ha considerado como muestra a 100 personas relacionadas con el trabajo realizado.

3.3.Operacionalización de variables

3.3.1. Variables y dimensiones

Las variables y dimensiones son las siguientes

Variable independiente: contabilidad de costos

Dimensiones:

- a) Reconocimiento y medición de los costos empresariales
- b) Registro contable de los costos en libros oficiales y potestativos
- c) Presentación de la información de los costos en los estados financieros

Variable dependiente: Planeación estratégica

Dimensiones:

- a) Diagnóstico empresarial
- b) Perspectivas empresariales
- c) Economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad

3.3.2. Definición operacional

La contabilidad de costos se operacionaliza teniendo en cuenta el reconocimiento y medición de los costos empresariales; para luego dar lugar al registro contable de los costos en libros oficiales y potestativos y finalmente terminar con la presentación de la información de los costos en los estados financieros

Por su parte la planeación estratégica se operacionaliza teniendo en cuenta el diagnóstico empresarial, sobre el cual se formulan las perspectivas empresariales y se ejecutan las operaciones y luego se determina la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad

3.4. Instrumentos

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana ha permitido utilizar los

cuestionarios de encuesta, fichas de bibliográficas y Guías de análisis de la información del trabajo realizado.

3.5. Procedimientos

3.5.1. *Técnicas de recopilación de datos*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, ha direccionado la utilización de técnicas como encuestas con su cuestionario de encuesta, toma de información con su ficha bibliográfica y análisis documental con su guía de análisis de las variables y dimensiones del trabajo.

3.5.2. *Técnicas de procesamiento de datos*

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, ha considerado a bien aplicar las técnicas de procesamiento de datos, como indica su nombre para procesar los datos y convertirlos en información útil para la investigación, habiendo sido estas el ordenamiento y clasificación de los datos de las variables y dimensiones; Registro manual de los datos de las variables y dimensiones; Proceso computarizado con Excel de los datos de las variables y dimensiones del trabajo; y el Proceso computarizado con SPSS para procesar los datos de las variables de la investigación como los datos facilitados por los encuestados del trabajo de investigación realizado.

3.6. Análisis de datos

La contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana; ha utilizado un paquete de técnicas para llevar a cabo el análisis de datos de la investigación; tales como el Análisis documental para libros, tesis, artículos, etc.; la indagación se aplicó para investigar los diferentes datos de las variables; también se aplicó la conciliación de datos para comparar

los datos de un autor con otro u otros autores; la tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes para saber cómo han contestado los encuestados , y la comprensión de gráficos para presentar los datos y poder comprenderlos de mejor manera.

3.7.Consideraciones éticas

Según Bunge (2013) en este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan las industrias textiles.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación

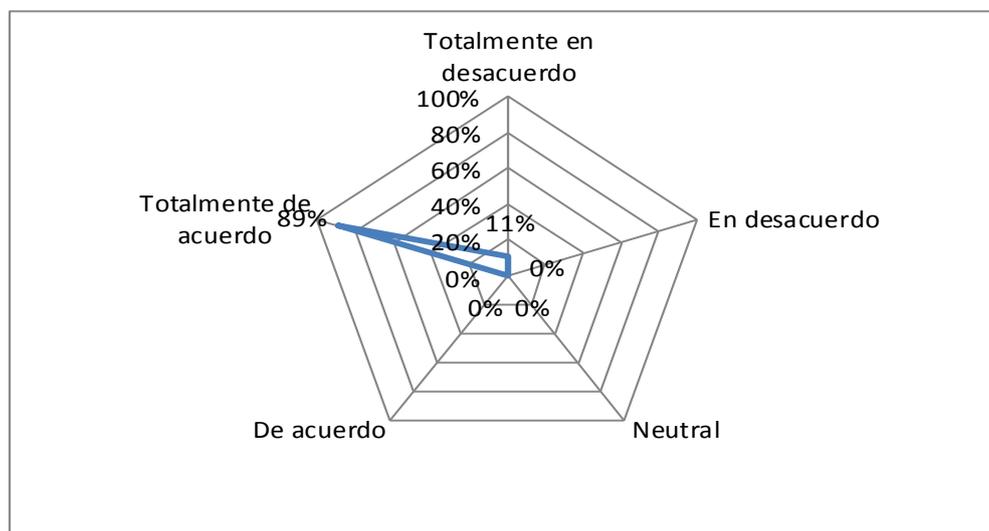
Tabla 1

Contabilidad de costos

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	11	11.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
Total		100	100.00

Figura 1

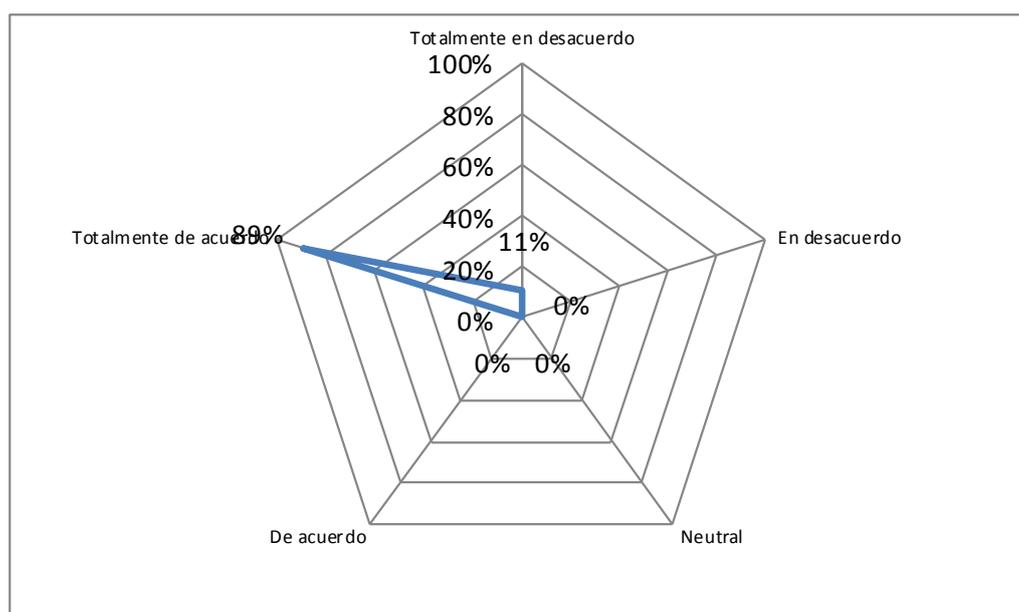
La contabilidad de costos



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos trata del reconocimiento, medición, registro y presentación de los costos de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 2*Aplicación de sistemas y métodos de costeo*

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	11	11.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
Total		100	100.00

Figura 2*Aplicación de sistemas y métodos de costeo*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que los costos empresariales pueden tratarse mediante la aplicación de sistemas y métodos de costeo en de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

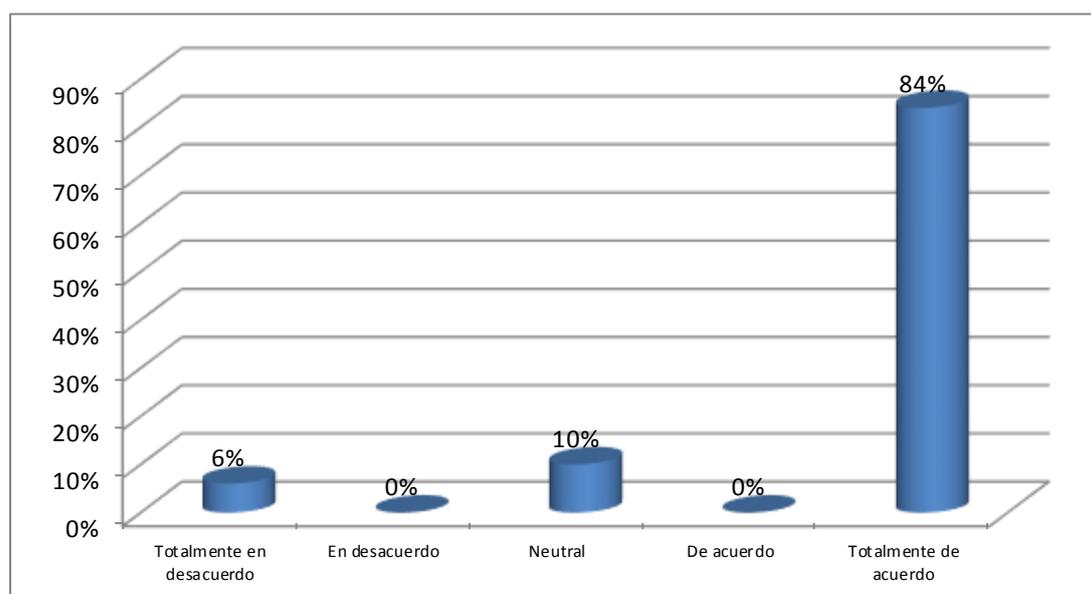
Tabla 3

Sistema de costos por órdenes de producción.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	84	84.00
Total		100	100.00

Figura 3

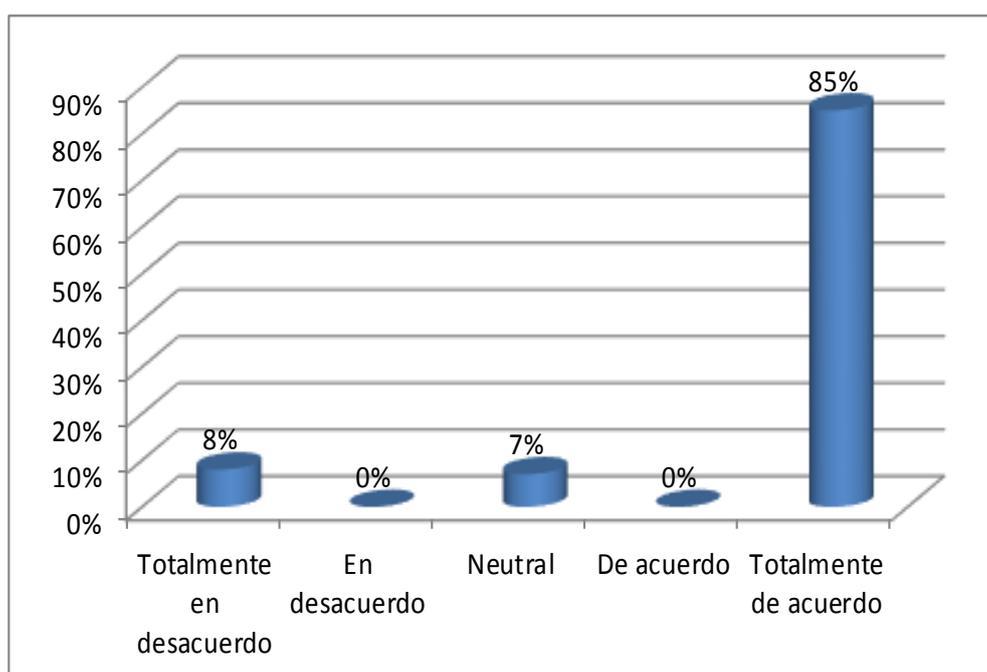
Sistema de costos por órdenes de producción s



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que el sistema de costos por órdenes de producción se basa en los pedidos realizados por los clientes y se controlan con la orden de producción en de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 4*Sistema de costos por procesos.*

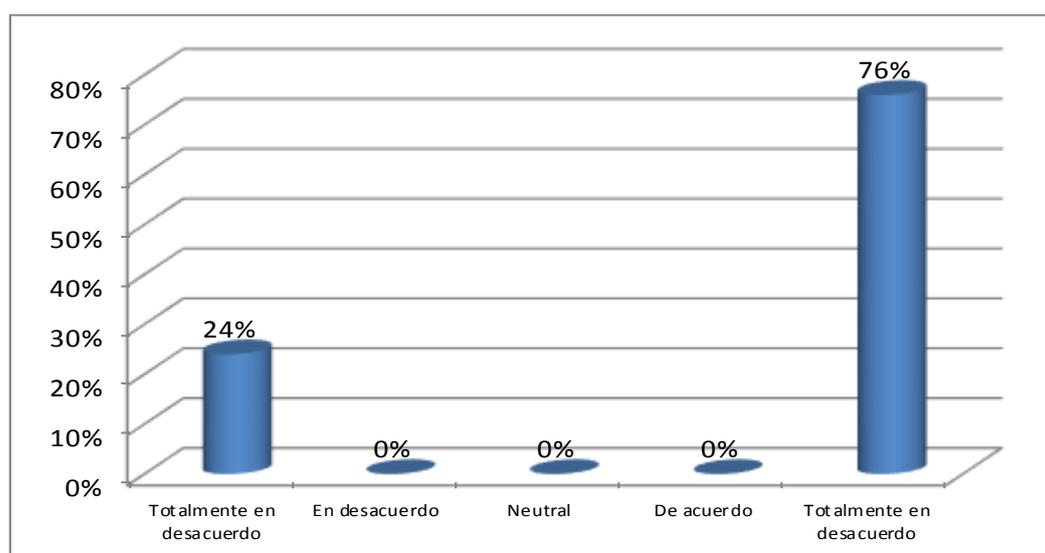
Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	08	08.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	07	07.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
Total		100	100.00

Figura 4*Sistema de costos por procesos.*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que el sistema de costos por procesos trata del costeo a nivel de cada uno de los departamentos por los cuales van pasando los costos hasta convertirse en productos terminados en de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 5*Sistema de costos predeterminados*

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	24	24.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	76	76.00
Total		100	100.00

Figura 5*Sistema de costos predeterminados.*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 76% de los encuestados acepta que el sistema de costos predeterminados consiste en determinar a priori los costos futuros de las industrias textiles de Lima Metropolitana sobre la base de datos históricos e información estadística.

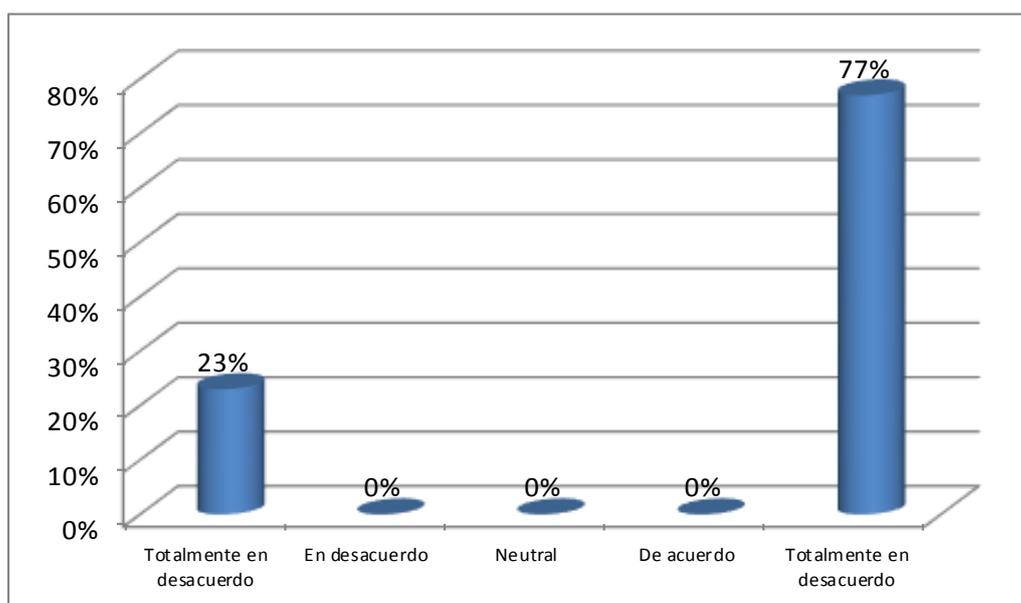
Tabla 6

El costo primo comprende la materia prima directa y mano de obra directa

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	23	23.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	77	77.00
Total		100	100.00

Figura 6

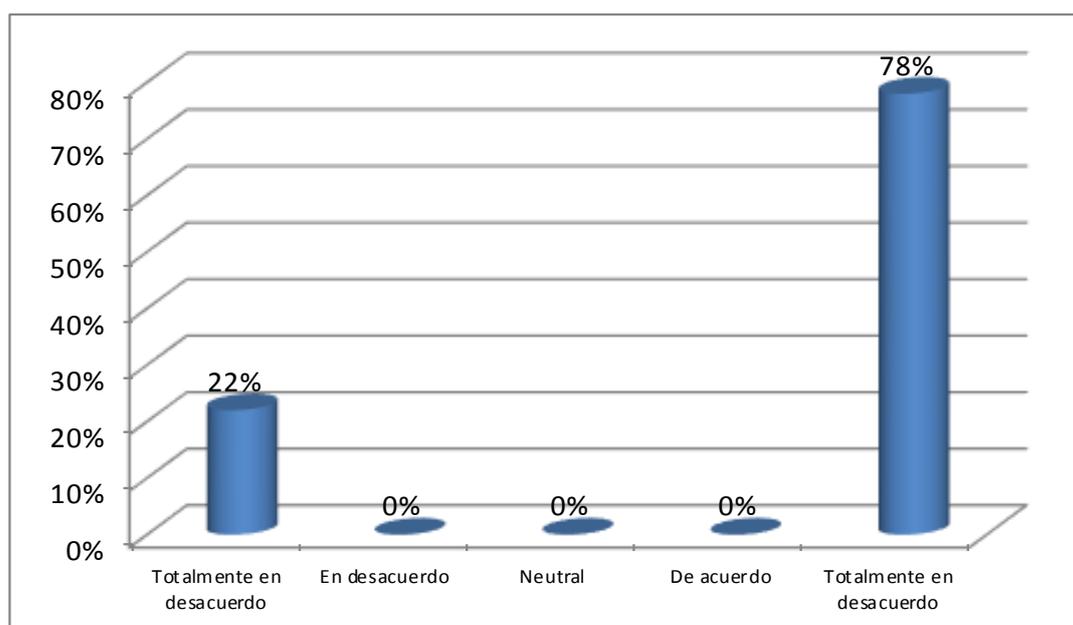
El costo primo comprende la materia prima directa y mano de obra directa



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 77% de los encuestados acepta que el costo primo comprende a la materia prima directa y la mano de obra directa de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 7*El costo de conversión y su conformación*

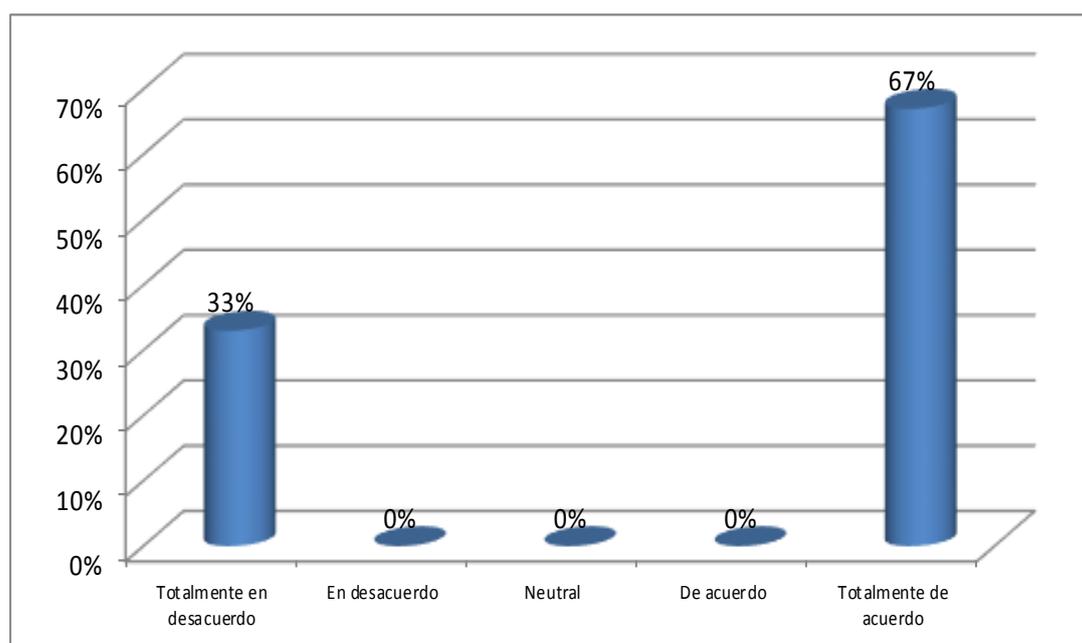
Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
Total		100	100.00

Figura 7*El costo de conversión y su conformación*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que el costo de conversión está formado por la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 8*Conformación del costo de producción*

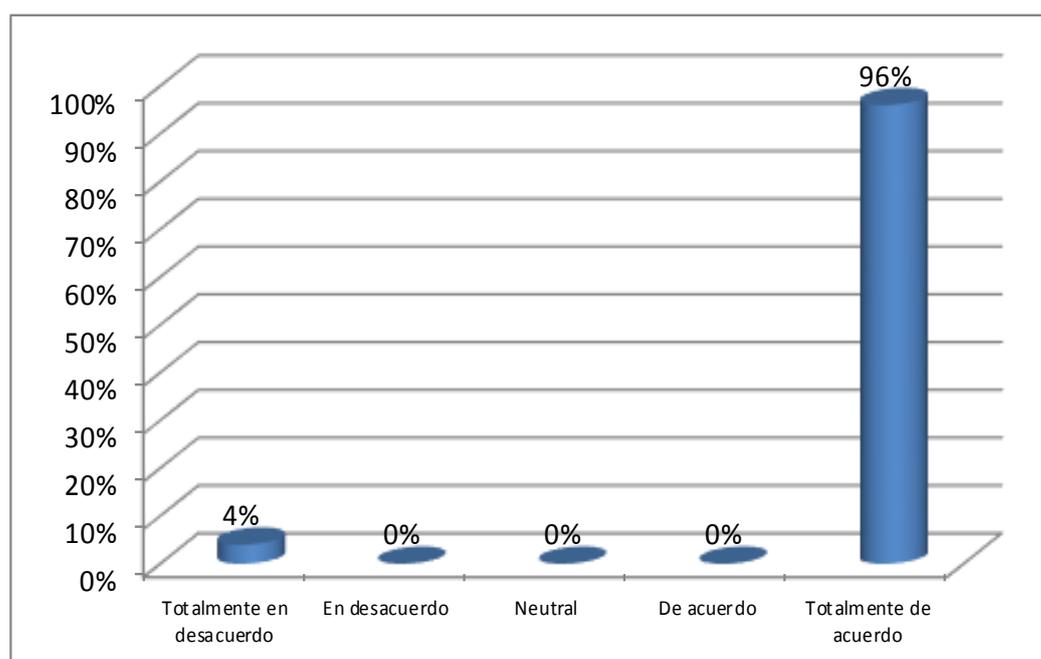
Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	33	33.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	67	67.00
Total		100	100.00

Figura 8*Conformación del costo de producción*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 67% de los encuestados acepta que el costo de producción está formado por la sumatoria de la materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 9*Composición del costo de distribución*

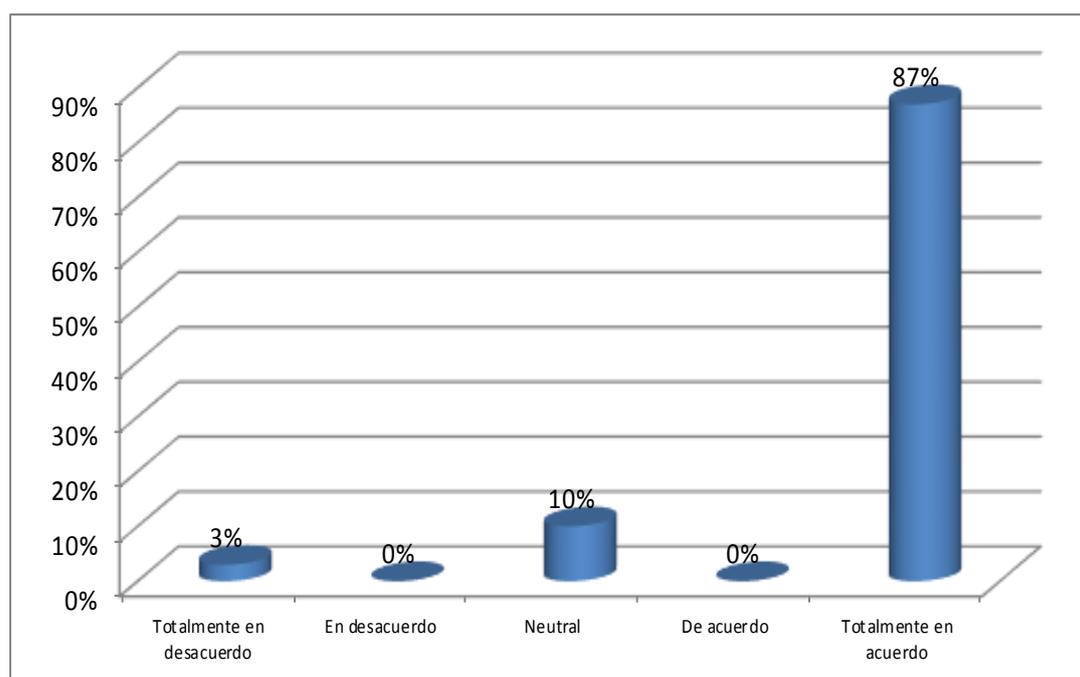
Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	04	04.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
Total		100	100.00

Figura 9*Composición del costo de distribución*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que el costo de distribución está formado por la sumatoria de los gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 10*Composición del costo total*

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	03	03.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	87	87.00
Total		100	100.00

Figura 10*Composición del costo de distribución*

Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% de los encuestados acepta que el costo total está formado por el costo de producción más el costo de distribución de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

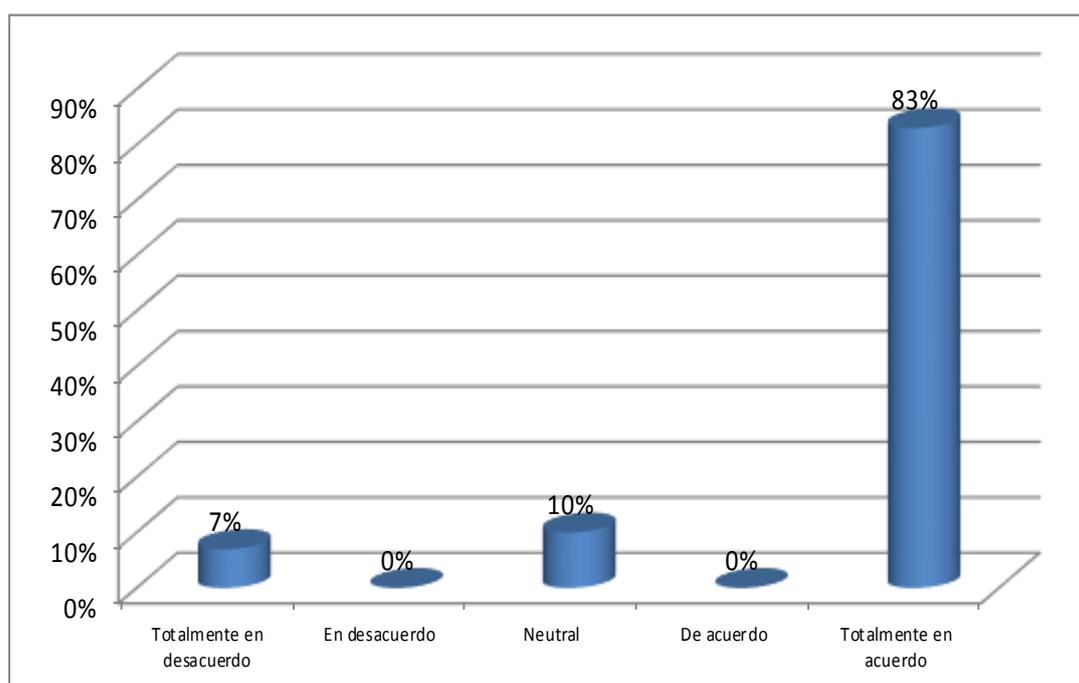
Tabla 11

El costo total igual a costos fijos más los costos variables

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	07	07.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	83	83.00
Total		100	100.00

Figura 11

El costo total igual a costos fijos más los costos variables



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 83% de los encuestados acepta que el costo total está formado por la sumatoria de los costos fijos más los costos variables de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

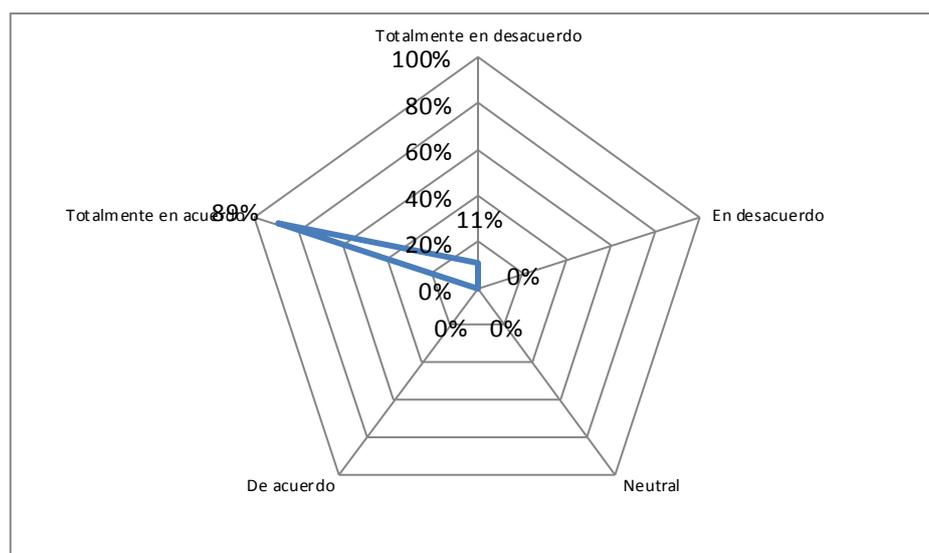
Tabla 12

La planeación estratégica, supone la necesidad de anticipar el futuro.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	11	11.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
Total		100	100.00

Figura 12

La planeación estratégica, supone la necesidad de anticipar el futuro.



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la planeación estratégica, supone la necesidad de anticipar el futuro, anticipar los riesgos, los beneficios, las oportunidades, las falencias, para con base a ellos fijar un plan para actuar en función de lo previsto y así aprovechar al máximo las oportunidades detectadas y evitar los riesgos, o por lo menos mitigar sus consecuencias.

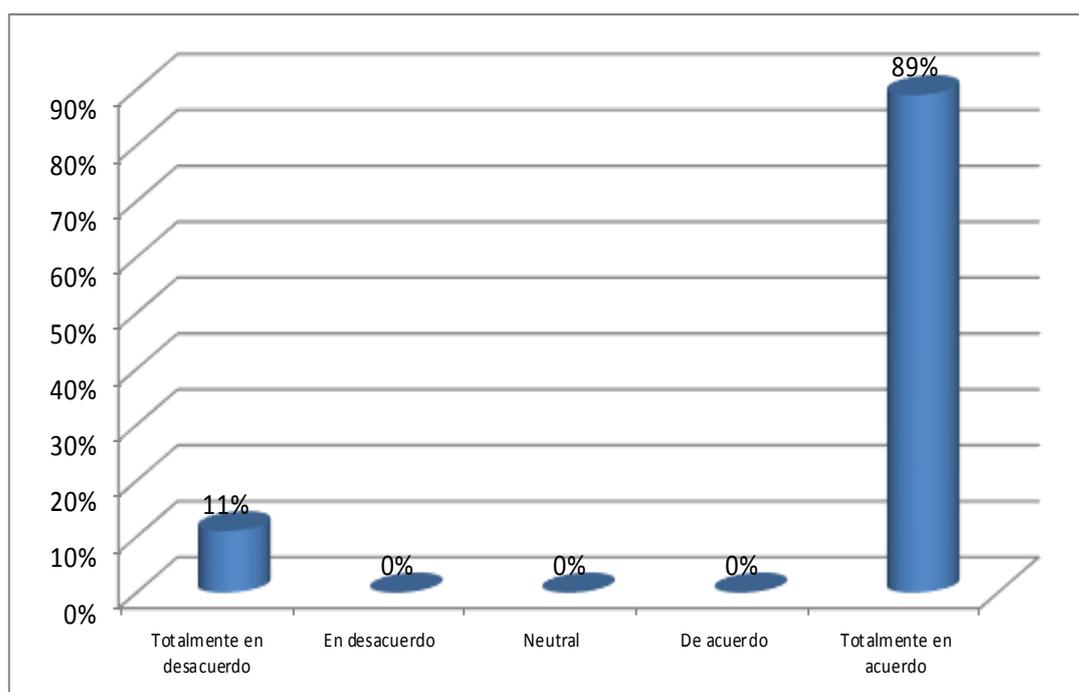
Tabla 13

La planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	11	11.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
Total		100	100.00

Figura 13

La planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

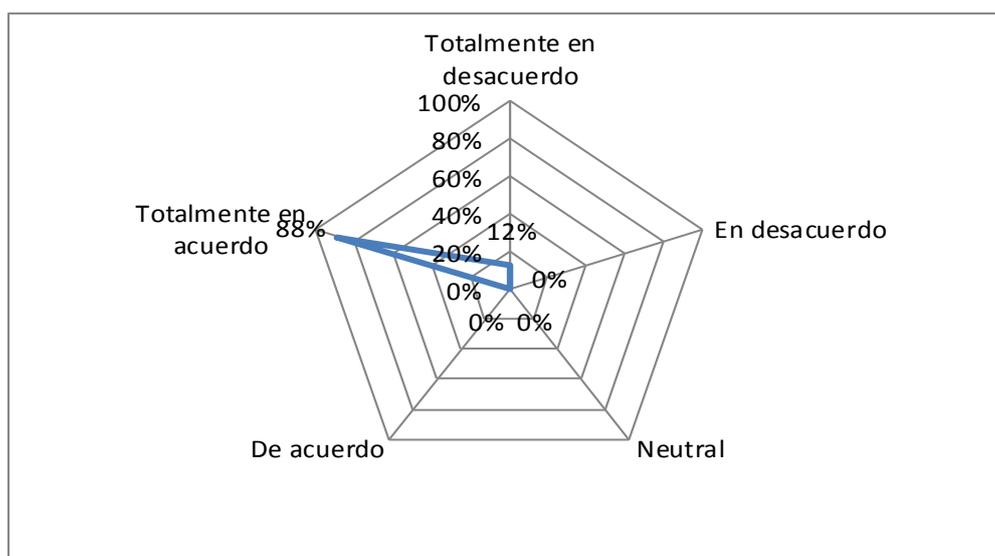
Tabla 14

El diagnóstico de la planeación comprende las FODA.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	12	12.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	88	88.00
Total		100	100.00

Figura 14

El diagnóstico de la planeación comprende las FODA.



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 88% de los encuestados acepta que el diagnóstico de la planeación estratégica comprende las fortalezas y debilidades internas como las oportunidades y amenazas externas de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

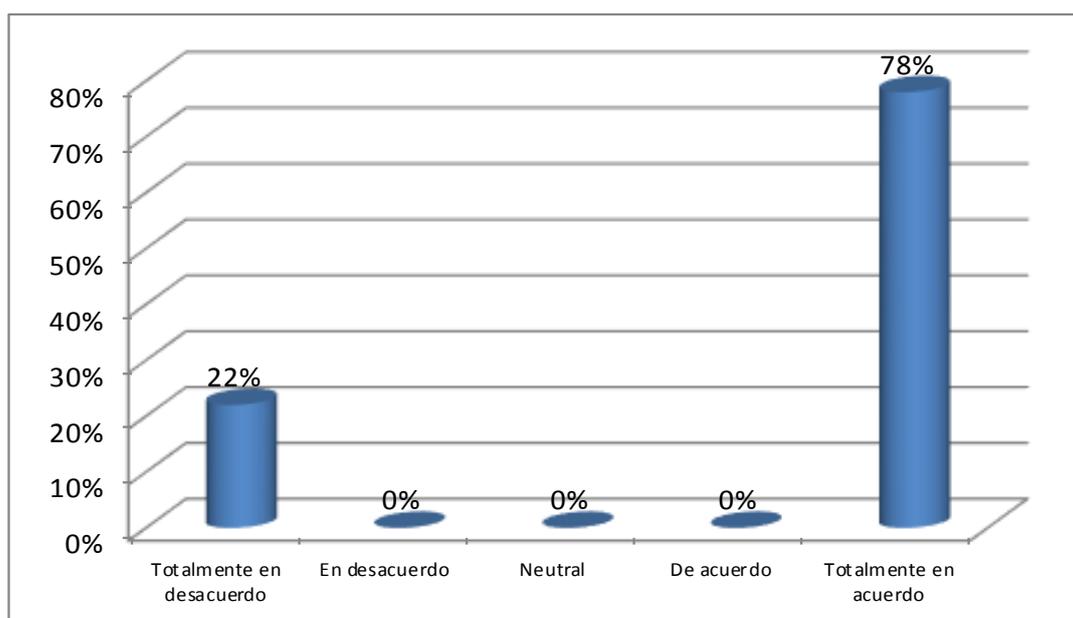
Tabla 15

Las perspectivas comprenden la visión, misión, políticas, objetivos y estrategias.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
Total		100	100.00

Figura 15

Las perspectivas comprenden la visión, misión, políticas, objetivos y estrategias.



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las perspectivas de la planeación estratégica comprenden la visión, misión, políticas, objetivos y estrategias de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

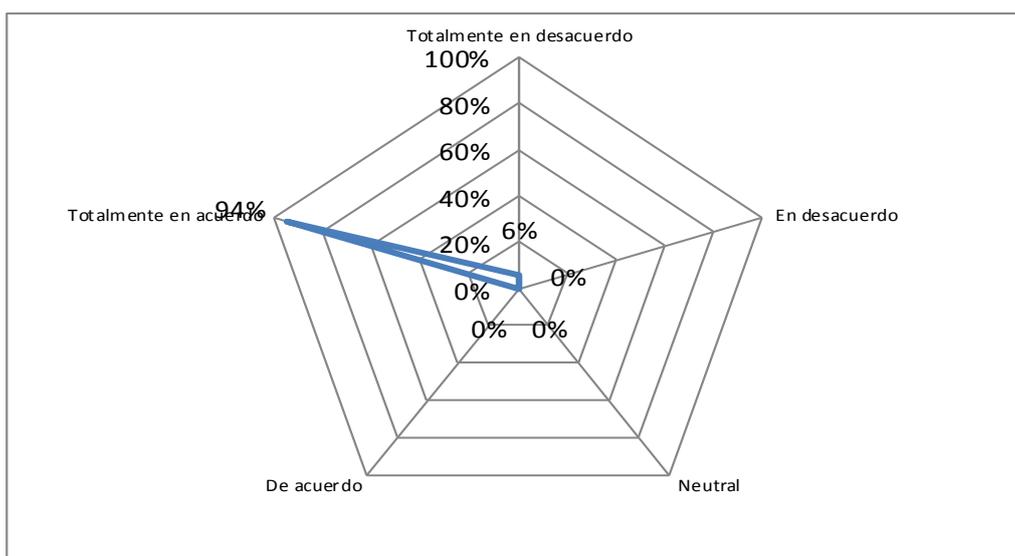
Tabla 16

La economía empresarial es menores costos y mejor aprovechamiento.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	94	94.00
Total		100	100.00

Figura 16

La economía empresarial es menores costos y mejor aprovechamiento.



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la economía empresarial trata de las compras y gastos a menores costos para tener el mejor aprovechamiento en las industrias textiles de Lima Metropolitana.

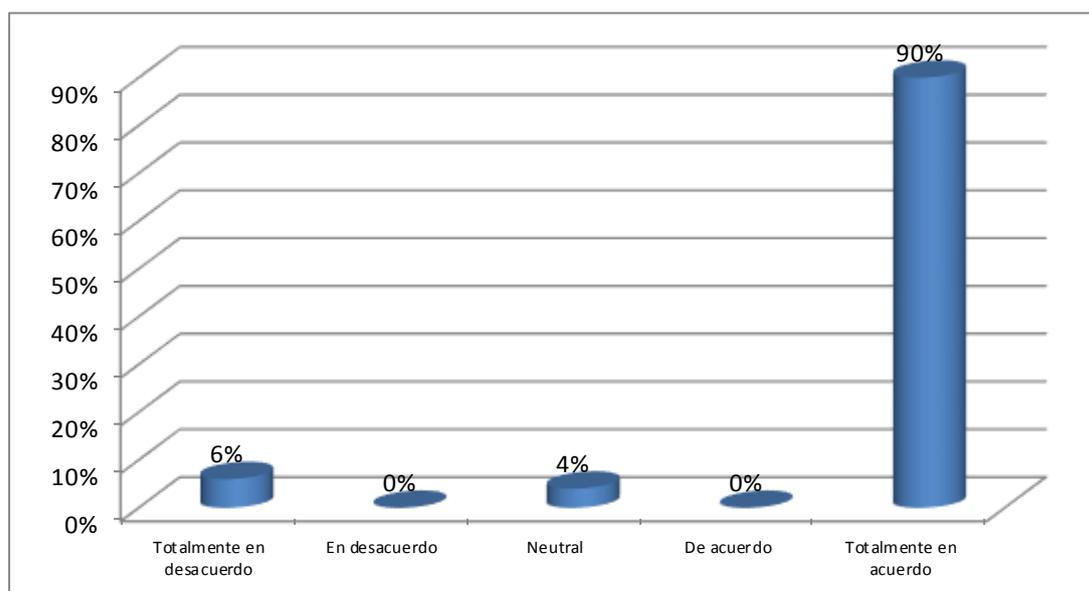
Tabla 17

La eficiencia empresarial trata de la racionalización de los recursos

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	06	06.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	04	04.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	90	90.00
Total		100	100.00

Figura 17

La eficiencia empresarial trata de la racionalización de los recursos



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que La eficiencia empresarial trata de la racionalización de los recursos y en hacer bien los procesos y procedimientos en las industrias textiles de Lima Metropolitana.

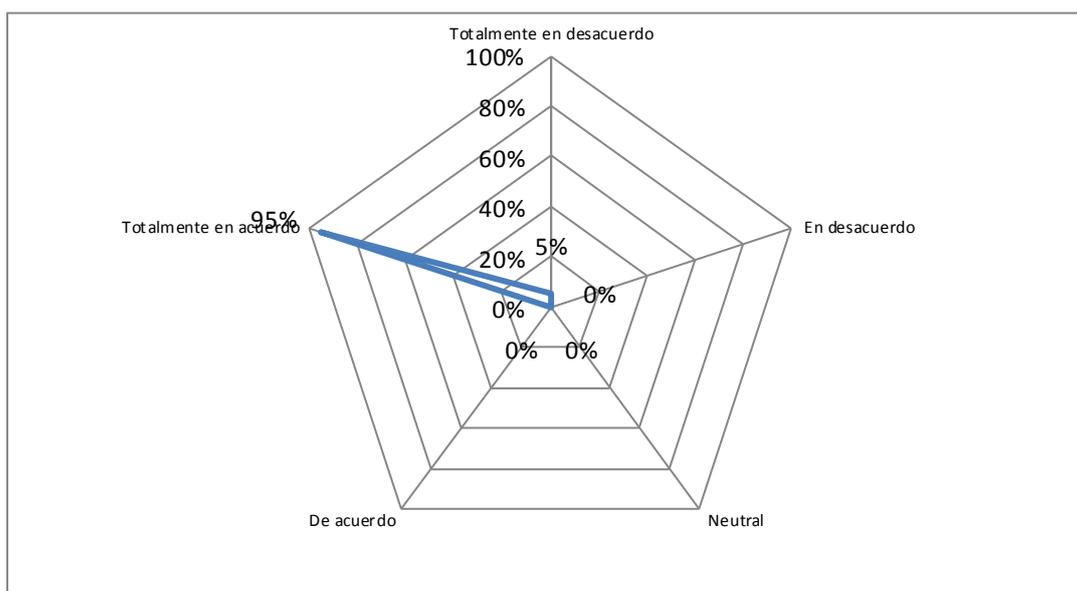
Tabla 18

La efectividad empresarial consiste en alcanzar las metas, objetivos y misión.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	05	05.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	95	95.00
Total		100	100.00

Figura 18

La efectividad empresarial consiste en alcanzar las metas, objetivos y misión



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en alcanzar las metas, objetivos y misión en las industrias textiles de Lima Metropolitana.

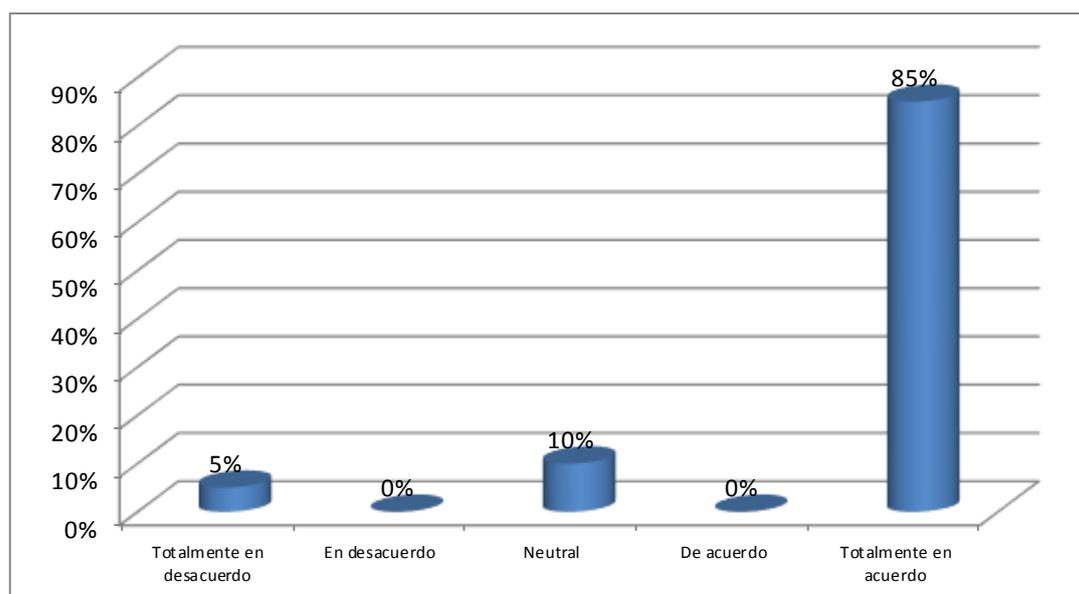
Tabla 19

La mejora continua consiste en la permanente innovación.

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	05	05.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
Total		100	100.00

Figura 19

La mejora continua consiste en la permanente innovación



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que La mejora continua consiste en la permanente innovación de los recursos, procesos y procedimientos de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

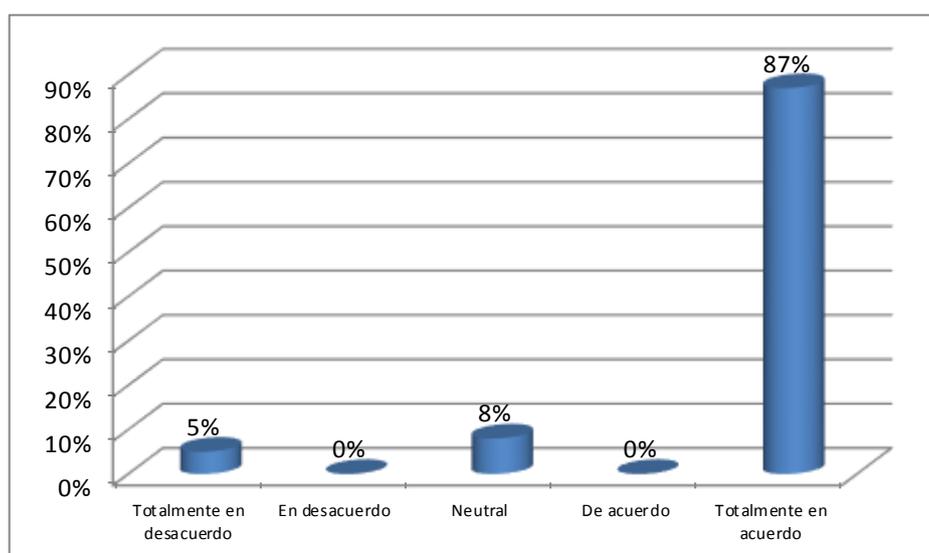
Tabla 20

La competitividad empresarial consiste en imponerse a otras empresas

Nro.	Alternativas	Cant	%
1	Totalmente en desacuerdo	05	05.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	08	08.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	87	87.00
Total		100	100.00

Figura 20

La competitividad empresarial consiste en imponerse a otras empresas



Interpretación: Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% de los encuestados acepta que La competitividad empresarial consiste en hacer la diferencia, en imponerse a otras empresas similares y generar ventajas competitivas en las industrias textiles de Lima Metropolitana.

4.2. Contrastación de hipótesis de la investigación

4.2.1. Contrastación de la hipótesis general

H1: La contabilidad de costos proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

H0: La contabilidad de costos NO proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 21

Frecuencias observadas de la hipótesis general

Variables	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Contabilidad de costos	78	22	100
Planeación estratégica	78	22	100
Totales	78	22	100

Tabla 22

Frecuencias esperadas de la hipótesis general

Variables	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
contabilidad de costos	82	18	100
Planeación estratégica	82	18	100
Totales	82	18	100

Para probar la hipótesis se siguió los siguientes pasos:

- a) Suposiciones: La muestra fue aleatoria simple y ascendió a 100.
- b) La estadística de prueba fue:

$$\begin{aligned} X^2 &= \sum \frac{(\text{Observed frequencies} - \text{Expected frequencies})^2}{\text{Expected frequencies}} \\ &= \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e} \end{aligned}$$

- c) Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula si el valor de X^2 es mayor o igual a $0.05 = 5.00\%$
- d) Al aplicar la estadística de prueba se tiene:
- e) $X^2 = ((78-82)^2) / 82 = 0.1951 = 19.51\%$
- f) Decisión estadística: Dado que $19.51\% > 5.00\%$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.
- g) Conclusión: La contabilidad de costos proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

4.1.1. Contrastación de la hipótesis específica a)

H1: El reconocimiento y medición de los costos empresariales ayuda en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

H0: El reconocimiento y medición de los costos empresariales NO ayuda en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 23*Frecuencias observadas de la hipótesis específica a)*

Indicadores	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	total
Reconocimiento y medición de los costos empresariales	80	20	100
Planeación estratégica	80	20	100
Totales	80	20	100

Tabla 24*Frecuencias esperadas de la hipótesis específica a)*

Indicadores	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	total
Reconocimiento y medición de los costos empresariales	83	17	100
Planeación estratégica	83	17	100
Totales	83	17	100

Para probar la hipótesis se seguirá los siguientes pasos:

- a) Suposiciones: La muestra es aleatoria simple y asciende a 100.
- b) La estadística de prueba es:

$$\begin{aligned} X^2 &= \sum \frac{(\text{Observed frequencies} - \text{Expected frequencies})^2}{\text{Expected frequencies}} \\ &= \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e} \end{aligned}$$

- c) Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula si el valor de X^2 es mayor o igual a $0.05 = 5.00\%$
- d) Al aplicar la estadística de prueba se tiene:
- e) $X^2 = ((80-83)^2) / 83 = 0.1084 = 10.84\%$
- f) Decisión estadística: Dado que $10.84\% > 5.00\%$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.
- g) Conclusión: El reconocimiento y medición de los costos empresariales ayuda en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

4.2.2. *Contrastación de la hipótesis específica b)*

H1: El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos proporciona elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

H0: El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos NO proporciona elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 25

Frecuencias observadas de la hipótesis específica b)

Indicadores	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos	77	23	100
Planeación estratégica	77	23	100
Totales	77	23	100

Tabla 26*Frecuencias esperadas de la hipótesis específica b)*

Indicadores	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos	82	18	100
Planeación estratégica	82	18	100
Totales	82	18	100

Para probar la hipótesis se seguirá los siguientes pasos:

- a) Suposiciones: La muestra es aleatoria simple y asciende a 100
- b) La estadística de prueba es:

$$\begin{aligned}
 X^2 &= \sum \frac{(\text{Observed frequencies} - \text{Expected frequencies})^2}{\text{Expected frequencies}} \\
 &= \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e}
 \end{aligned}$$

- c) Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula si el valor de X^2 es mayor o igual a 0.05 = 5.00%
- d) Al aplicar la estadística de prueba se tiene:
- e) $X^2 = ((77-82)^2) / 82 = 0.3049 = 30.49\%$
- f) Decisión estadística: Dado que $30.49\% > 5.00\%$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

- g) Conclusión: El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos proporciona elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

4.2.3. Contrastación de la hipótesis específica c)

H1: La presentación de la información de los costos en los estados financieros contribuye en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

H0: La presentación de la información de los costos en los estados financieros NO contribuye en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Tabla 27

Frecuencias observadas de la hipótesis c)

Indicadores	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Presentación de la información de los costos en los estados financieros	90	10	100
Planeación estratégica	90	10	100
Totales	90	10	100

Tabla 28*Frecuencias esperadas de la hipótesis c)*

Indicadores	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Presentación de la información de los costos en los estados financieros	85	15	100
Planeación estratégica	85	15	100
Totales	85	15	100

Para probar la hipótesis se seguirá los siguientes pasos:

- Suposiciones: La muestra es aleatoria simple y asciende a 100.
- La estadística de prueba es:

$$\begin{aligned}
 X^2 &= \sum \frac{(\text{Observed frequencies} - \text{Expected frequencies})^2}{\text{Expected frequencies}} \\
 &= \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e}
 \end{aligned}$$

- Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula si el valor de X^2 es mayor o igual a $0.05 = 5.00\%$
- Al aplicar la estadística de prueba se tiene:
- $X^2 = ((90-85)^2) / 85 = 0.2941 = 29.41\%$
- Decisión estadística: Dado que $29.41\% > 5.00\%$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

- g) Conclusión: La presentación de la información de los costos en los estados financieros contribuye en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La discusión de los resultados se ha llevado a cabo en base a los principales resultados obtenidos para las variables de la investigación:

5.1. Discusión del resultado de la variable independiente

El 89% de los encuestados acepta que la contabilidad de costos trata del reconocimiento, medición, registro y presentación de los costos de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Santibáñez, R. (2014). Los costos empresariales en el marco de la competitividad. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Ambos resultados son altos y favorecen a la investigación desarrollada.

5.2. Discusión del resultado de la variable dependiente

1. El 89% de los encuestados acepta que la planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 87% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Barreiros, A. (2014). Planificación estratégica para la promoción de la competitividad empresarial. (Tesis doctoral). Universidad Central del Ecuador. Quito. Ambos resultados son altos y favorecen a la investigación desarrollada.

VI. CONCLUSIONES

Las conclusiones han sido formuladas de acuerdo con los objetivos de la investigación y son las siguientes:

- a) Se ha determinado que la manera como la contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana; es mediante el reconocimiento y mediación de los costos empresariales; como con el registro contable de dichos costos en libros oficiales y potestativos; como con la presentación de la información de los costos en los estados financieros de las industrias materia de estudio.
- b) Se ha establecido que la forma como el reconocimiento y medición de los costos empresariales podrá ayudar en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana, es mediante la determinación de los ingresos futuros y la cuantificación de las transacciones de las industrias.
- c) Se ha determinado que el modo como el registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos podrá proporcionar elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana; es mediante la consideración de la partida doble mediante elementos, cuentas, subcuentas, divisionarias y subdivisionarias diseñadas para el tipo de empresas materia de estudio.
- d) Se ha establecido que la manera como la presentación de la información de los costos en los estados financieros podrá contribuir en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana; es mediante el estado de situación financiera para las existencias no utilizadas y las existencias no vendidas; como mediante el estado de resultados con el costo de las existencias vendidas.

VII. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones han sido formuladas en base a las conclusiones del trabajo de investigación y son las siguientes:

- a) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que la contabilidad de costos proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Por tanto, dicha contabilidad tiene que planearse, organizarse, implementarse y evaluarse para obtener la información razonable de las transacciones de las industrias indicadas.
- b) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que el reconocimiento y medición de los costos empresariales ayuda en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Por tanto, deben aplicarse los procedimientos establecidos en las Normas Internacionales de Información Financiera para reconocer y medir los costos que incurren las industrias en estudio.
- c) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que el registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos proporciona elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Por tanto, el personal contable debe aplicar el Plan Contable General Empresarial armonizado con las Normas Internacionales de Información Financiera para llevar a cabo el registro cabal de las transacciones empresariales.
- d) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que la presentación de la información de los costos en los estados financieros contribuye en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana. Por tanto,

debe presentarse dichos estados financieros en forma razonable, es decir de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera.

VIII. REFERENCIAS

- Actualidad empresarial (2015). *Manual tributario*. Pacífico asesores.
- Alvarado Méndez, R. (2014). *Propuesta de un Modelo de Diagnóstico Estratégico para una universidad*. [Tesis doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio institucional Cybertesis. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/>
- Ampuero, J. (2014). *Costos ABC*. Editorial San Gabriel.
- Apaza, M. (2014). *Costos: ABC-ABM-ABB*. Editorial Entrelíneas.
- Barreiros, A. (2014). *Planificación estratégica para la promoción de la competitividad empresarial*. [Tesis doctoral, Universidad Central del Ecuador]. Repositorio Institucional Universidad Central de Ecuador. <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/176>
- Bernal, J. (2015). *Impuesto a la Renta*. Instituto Pacífico.
- Bertalanffy, L. (2018). *Teoría general de los sistemas*. Fondo de Cultura Económica
- Bunge, M. (2013). *La investigación científica. Su estrategia y su filosofía*. Ariel.
- Caballero Bustamante (2015). *Manual tributario*. Ediciones Caballero Bustamante.
- Canelo, R. (2013). *Asignación de costos indirectos de fabricación de bienes*. [Tesis de maestría, Universidad Inca Garcilaso de la Vega]. Repositorio Institucional Universidad Inca Garcilaso de la Vega. <http://repositorio.uigv.edu.pe/>
- Chiavenato, I. (2014). *Teoría General de la Administración*. McGraw-Hill.
- Díaz, R. (2015). *Sector textil, confecciones*. Sociedad Nacional de Industrias.
- Dutilli, R. (2014). *Planeamiento y control de costos*. Editorial San Marcos.
- Ferrer, A. (2015). *Formulación, análisis e interpretación de los estados financieros*. Pacífico Editores.
- Giraldo, D. (2014). *Contabilidad de costos*. Editorial San Pedro.

- Gómez, A. (2014). *La planeación estratégica como herramienta para el mejoramiento de la Asociación Nacional de Música Sinfónica*. [Tesis doctoral, Pontificia Universidad Javeriana]. Repositorio Institucional Pontificia Universidad Javeriana. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/7238>
- Hernández, D. (2014). *Manual de contabilidad de costos*. Microconsult-DHC & Asociados.
- Hernández, D. (2015). *Eficiencia empresarial para la competitividad*. Microconsult. DHC & Asociados.
- Hernández, D. (2015). *Contabilidad Empresarial*. Lima: Microconsult-DHC & Asociados
- Herrera, R. (2014). *Sistema de costos por procesos para una empresa manufacturera*. [Tesis de Maestría, Universidad Inca Garcilaso de la Vega]. Repositorio Institucional Universidad Inca Garcilaso de la Vega. <http://repositorio.uigv.edu.pe/>
- Herrera, A. (2014). *La Administración Financiera en el logro de los planes estratégicos de las Universidades Públicas*. [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Institucional Cybertesis. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/>
- Horngren, Ch., Foster, G. y Datar, S. (2014). *Contabilidad de costos-Un enfoque Gerencial*. Prentice May Hispanoamericana S.A.
- Johnson, G. y Scholes, K. (2014). *Dirección Estratégica*. Prentice May International Ltd.
- Koontz, H. y O'Donnell, C. (2014). *Administración Moderna*. Litográfica Ingramex S.A.
- Ledesma, S. (2014). *Análisis y control del costo-volumen-rentabilidad*. Editorial Santa Luisa.
- Leturia, C. (2014). *Introducción al análisis, previsión y control del modelo costo-volumen-rentabilidad*. Editorial San Jacinto.
- Montes, J. (2014). *Planeamiento estratégico en el Sector Público*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional del Callao]. Repositorio Institucional Universidad Nacional del Callao. <http://repositorio.unac.edu.pe/>

- Neuner, J. (2012). *Contabilidad de costos-Principios y práctica*. Unión tipográfica Editorial Hispanoamericana.
- Ortega, R. (2015). *Aspecto legal de las empresas*. Ediciones Caballero Bustamante
- Polimeni, R., Fabozzi, F. y Adelberg, A. (2014). *Contabilidad de costos*. McGraw-Hill Interamericana SA.
- Ramírez, A. (2014). *Contabilidad de costos y gestión empresarial*. [Tesis doctoral, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio Académico USMP. <https://repositorio.usmp.edu.pe/>
- Ramos, L. (2014). *Costo y Precio*. Editorial Monteza.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2014). *Administración*. Prentice Hall Hispanoamericana.
- Rodríguez, M. (2014). *La planeación estratégica para la competitividad. Caso: Cooperativa de ahorro y crédito Unión y Progreso Pachalunense Responsabilidad Limitada*. [Tesis doctoral, Universidad de San Carlos]. Repositorio Institucional USAC. <http://www.repositorio.usac.edu.gt/>
- Rosales, G. (2014). *Producción textil en el Perú*. Editorial Norma
- Russell., A. (2015). *Rediseñando el futuro*. Editorial Limusa
- Salazar, H. (2014). *Contabilidad de costos*. Editorial San Carlos.
- Sánchez, R. (2013) *Administración de costos*. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Santa Cruz, A. (2014). *Contabilidad de costos*. Pacífico Editores.
- Santibáñez, R. (2014). *Los costos empresariales en el marco de la competitividad*. [Tesis doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Institucional Cybertesis. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/>
- Sotomayor, A. (2014). *Propuesta estratégica para la gestión eficaz de las Universidades Públicas*. [Tesis de maestría, Universidad Inca Garcilaso de la Vega]. Repositorio Institucional Universidad Inca Garcilaso de la Vega. <http://repositorio.uigv.edu.pe/>

Steiner, G. (2013). *Planeación Estratégica*. Compañía Editorial Continental.

Stoner, J. y Wankel, Ch. (2013). *Administración*. Compañía Editorial Continental.

Terry, G. (2013). *Administración*. Compañía Editorial Continental.

Villajuana, P. (2012). *Administración estratégica*. Compañía Editorial Continental.

Wankel, Ch. (2012) *Administración*. Compañía Editorial Continental.

Zavala, R. (2013). *Valoración real de los tributos y la incidencia en los costos empresariales*.

[Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio Institucional UNFV. <http://repositorio.unfv.edu.pe/>

IX. ANEXOS

Anexo A: Matriz de consistencia

La contabilidad de costos con normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿La contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS</p> <p>1) ¿El reconocimiento y medición de los costos empresariales podrá ayudar en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos podrá proporcionar elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿La presentación de la información de los costos en los estados financieros podrá contribuir en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la manera como la contabilidad de costos podrá proporcionar la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1) Establecer la forma como el reconocimiento y medición de los costos empresariales podrá ayudar en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Determinar el modo como el registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos podrá proporcionar elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Establecer la manera como la presentación de la información de los costos en los estados financieros podrá contribuir en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL</p> <p>La contabilidad de costos proporciona la información que necesita la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</p> <p>1) El reconocimiento y medición de los costos empresariales ayuda en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p> <p>2) El registro contable de los costos empresariales en libros oficiales y potestativos proporciona elementos que favorecen la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p> <p>3) La presentación de la información de los costos en los estados financieros contribuye en la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.</p>	<p>Variable independiente:</p> <p>X. Contabilidad de costos</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Reconocimiento y medición de los costos empresariales</p> <p>X.2. Registro contable de los costos en libros oficiales y potestativos</p> <p>X.3. Presentación de la información de los costos en los estados financieros</p> <p>Variable dependiente:</p> <p>Y. Planeación estratégica</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y.1. Diagnóstico empresarial</p> <p>Y.2. Perspectivas empresariales</p> <p>Y.3. Economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad empresarial</p> <p>Dimensión espacial</p> <p>Z. Industrias textiles de Lima Metropolitana</p>	<p>Esta investigación es de tipo explicativa, descriptiva y correlacional.</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo-correlacional.</p> <p>En la investigación se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 100 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se utilizó el método probabilístico.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes: Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizaron fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>

Anexo B:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

Instrucciones generales:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a las personas relacionadas con las industrias textiles de Lima Metropolitana.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico de la realidad concreta de la contabilidad de costos con Normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana.

INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS:

Agradezco colocar un aspa en el recuadro correspondiente a la respuesta

- 1) ¿La contabilidad de costos trata del reconocimiento, medición, registro y presentación de los costos de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 2) ¿Los costos empresariales pueden tratarse mediante la aplicación de sistemas y métodos de costeo en de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 3) ¿El sistema de costos por órdenes de producción se basa en los pedidos realizados por los clientes y se controlan con la orden de producción en de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 4) ¿El sistema de costos por procesos trata del costeo a nivel de cada uno de los departamentos por los cuales van pasando los costos hasta convertirse en productos terminados en de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 5) ¿El sistema de costos predeterminados consiste en determinar a priori los costos futuros de las industrias textiles de Lima Metropolitana sobre la base de datos históricos e información estadística?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 6) ¿El costo primo comprende a la materia prima directa y la mano de obra directa de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 7) ¿El costo de conversión está formado por la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 8) ¿El costo de producción está formado por la sumatoria de la materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 9) ¿El costo de distribución está formado por la sumatoria de los gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

10) ¿El costo total está formado por el costo de producción más el costo de distribución de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

11) ¿El costo total está formado por la sumatoria de los costos fijos más los costos variables de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

12) ¿La planeación estratégica, supone la necesidad de anticipar el futuro, anticipar los riesgos, los beneficios, las oportunidades, las falencias, para con base a ellos fijar un plan para actuar en función de lo previsto y así aprovechar al máximo las oportunidades detectadas y evitar los riesgos, o por lo menos mitigar sus consecuencias?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

13) ¿La planeación estratégica comprende el diagnóstico y perspectivas de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 14) ¿El diagnóstico de la planeación estratégica comprende las fortalezas y debilidades internas como las oportunidades y amenazas externas de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 15) ¿Las perspectivas de la planeación estratégica comprende la visión, misión, políticas, objetivos y estrategias de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 16) ¿La economía empresarial trata de las compras y gastos a menores costos para tener el mejor aprovechamiento en las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 17) ¿La eficiencia empresarial trata de la racionalización de los recursos y en hacer bien los procesos y procedimientos en las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

18) ¿La efectividad empresarial consiste en alcanzar las metas, objetivos y misión en las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

19) ¿La mejora continua consiste en la permanente innovación de los recursos, procesos y procedimientos de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

20) ¿La competitividad empresarial consiste en hacer la diferencia, en imponerse a otras empresas similares y generar ventajas competitivas en de las industrias textiles de Lima Metropolitana?

Nro.	Alternativas	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

Anexo C:

Validación del instrumento por experto académico.

La validación del instrumento de la Tesis denominada: **La contabilidad de costos con normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana**, tendrá como estándar un valor mayor al 88%. Al respecto mi calificación es la siguiente:

Nro.	Pregunta	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						X
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						X
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						X
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						X
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						X

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 88%.

El instrumento queda validado favorablemente por el Docente Doctor Domingo Hernández Celis.

Anexo D:

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO CON EL ALFA DE CRONBACH

El instrumento de la Tesis denominada: **La contabilidad de costos con normas internacionales de información financiera y la planeación estratégica de las industrias textiles de Lima Metropolitana**, es factible de reproducción por otros investigadores.

Es decir, los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas.

Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

Determinación del coeficiente de confiabilidad

Variables	Coefficiente Alfa de Cronbach	Número de ítems
Contabilidad de costos	89.90%	10
Planeación estratégica	89.50%	10
Total	89.70%	20

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente CONTABILIDAD DE COSTOS el valor del coeficiente es de 89.90%, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, el valor del coeficiente es de 89.50%, lo que indica una alta confiabilidad.

- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 89.70%, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.
- 4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento pueda ser útil para alcanzar los objetivos de la investigación

Confirmada la confiabilidad del instrumento por el Docente Doctor Domingo Hernández Celis.

Anexo E:

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Términos de contabilidad de costos

Según Horngren et al (2014) se tienen los siguientes términos relacionados:

Actividad: Es un acontecimiento, tarea o unidad de trabajo que tiene un motivo específico y consume recursos. Es utilizado en el sistema de costo basado en actividades (ABC) para identificar las actividades individuales y luego asignarlas los objetos de costo.

Base de Repartición: Es la base para la asignación de un importe de manera proporcional y equitativa a los distintos centros de costos, para ser repartidos proporcionalmente según el elemento que corresponda, materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación; su forma de utilización dependerá del sistema de acumulación de costos que se emplee.

Boleta de Trabajo: Con el fin de obtener un control de las horas trabajadas por el capital humano, y controlar el costo por mano de obra directa e indirecta se emplean dichas boletas; pueden ser por órdenes de trabajo de cada empleado o prepararse diariamente según las horas de entrada y salida del personal, indicando así el total de horas trabajadas diarias.

Cantidades: Es la porción de una magnitud o un cierto número de unidades que ingresan y salen de un centro de costos.

Capital Humano: Es un término usado para designar un factor de producción dependiente no sólo de la cantidad, sino también de la calidad, del grado de formación y de la productividad de las personas involucradas en un proceso

productivo. Se ha extendido para designar el conjunto de recursos humanos que posee una empresa o institución económica.

Compras: Mercancías compradas durante el periodo contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro y que forman parte del objeto para el cual fue creada la empresa. No se incluyen en esta cuenta la compra de Terrenos, Maquinarias, Edificios, Equipos, Instalaciones, etc.

Centro de Costos: Es una división funcional. El costo unitario se calcula para dicha división, dividiendo el costo total acumulado de ese centro de costos entre la cantidad de sus unidades y antes de su transferencia a un centro de costos subsecuente, al final se suman algebraicamente los costos de cada centro.

Contabilidad de Costos: Rama de la contabilidad general que sintetiza y registra los costos de las empresas manufactureras, de servicios y comerciales de una empresa, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos, a través de la obtención de costos unitarios y totales en progresivos grados de análisis y correlación.

Contabilidad Financiera: Tiene como objetivo principal la preparación de los estados financieros de acuerdo con las Normas de Información Financiera Venezolanas, con el propósito de suministrar información útil para la toma de decisiones de naturaleza económica por parte de los usuarios internos y externos de la empresa.

Coproducto: Los coproductos son los productos principales de un proceso conjunto, cada coproducto tiene en forma individual una capacidad sustancial para la generación de ingresos. Estos productos también reciben el nombre de productos primarios, productos principales o productos conjuntos. Los coproductos no

necesariamente tienen que ser productos por completo distintos, la definición de coproductos se ha ampliado para incluir a los productos similares de calidad diferentes que resultan de un mismo proceso.

Costeo por Operaciones: En un sistema de acumulación de costos por órdenes de trabajo, en el cual los costos se acumulan por estaciones de operaciones o de trabajo.

Costeo por Proyectos: Forma del sistema de acumulación de costos por órdenes de trabajo, que se utiliza para contabilizar la construcción a largo plazo o los contratos de servicios prestados, definidos como proyectos.

Costo: Valor sacrificado en la adquisición de activos para ser transformados o

Costo de Conversión: Aquellos costos incurridos en la transformación de los materiales directos en productos terminados, estos son la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Costo de la Mano de Obra: Precio que se paga por utilizar el recurso humano.

Costo de los Materiales Consumidos: El costo de los materiales que se enviaron a producción.

Costo de Materiales Disponibles para Usar: Es igual al inventario inicial más las compras.

Costo de los Servicios Prestados: Se relaciona con todos aquellos desembolsos o acumulaciones relacionados con la generación de ingresos en una empresa que se dedica a la prestación de servicios en la cual no se dan procesos de transformación profundos, ya que el costo por lo general está formado por mano de obra directa, especializada e intensiva, aplicada a la prestación del servicio.

Costo de Producción y Ventas: Incluye los costos de transformación que lleve a cabo una empresa, como la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, y las variaciones de los inventarios de productos en proceso y de los inventarios de productos terminados.

Costo de Ventas: Está compuesto por todos aquellos desembolsos o erogaciones de los productos vendidos, fabricados o de los servicios prestados que son necesarios para que se obtengan los ingresos operacionales de un negocio. La denominación costo de ventas une dos conceptos que son lo siguiente: Costo, como erogaciones necesarias para generar un ingreso determinado y Venta, que son los ingresos relacionados con ese costo necesario para la generación de ingresos.

Costo de Ventas para Empresas Comercializadoras: Se encuentra compuesto por los inventarios comprados y vendidos a los clientes, sin ningún proceso que los transforme.

Costo de Ventas para Empresas de Presentación de Servicios: El costo de ventas pasa a denominarse “costo de los servicios prestados” debido a la naturaleza de la compañía y se encuentra compuesto por todos aquellos desembolsos de mano de obra profesional o especializada y cualquier bien utilizado o necesario para la prestación del servicio.

Costo Directo: Cualquier costo de producción que es directamente identificable en el producto final.

Costo Estándar: Cumple básicamente el mismo propósito de un presupuesto. Son costos que esperan lograrse en determinado proceso de producción, en condiciones normales.

Costo Fijo: Costo que no varía ante cambios en el nivel de producción. Dichos costos existen, aunque la producción sea igual a cero.

Costo Real: Los costos de los productos se registran sólo cuando éstos se incurren.

Costo Unitario: Costo total de los bienes o servicios dividido por el número de unidades producidas, vendidas, número de trabajos o proyectos, expresada en base a determinada unidad de medida.

Costos Comunes: Aquellos costos incurridos en la elaboración simultánea de productos, aunque cada uno de los productos podrían elaborarse en forma separada.

Costos de Productos Conjuntos: Factores de costos comunes compartidos por los productos conjuntos, los cuales se incurren antes de la separación en productos conjuntos individuales.

Costos Indirectos de Fabricación: Desembolsos que no pueden identificarse con la producción de mercancías o servicios específicos, pero que sí constituyen un costo aplicable a la producción en general. Se usan para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y todos los demás costos indirectos.

Costos Indirectos de Fabricación Fijos: El total de los costos indirectos de fabricación que permanece constante dentro de un rango relevante de producción, independientemente de los niveles cambiantes de producción dentro de ese rango. Los costos indirectos de fabricación fijos por unidad variarán a diferentes niveles de producción. Los gastos de venta, generales y administrativos son costos del periodo y no se incluyen en los costos indirectos de fabricación.

Costos Indirectos de Fabricación Variables: Varían en su totalidad en proporción directa a la producción de unidades, pero que permanecen constantes por unidad.

Cuanto mayor sea el conjunto de unidades producidas, más alto será el total de costos indirectos de fabricación variables.

Costos Mixtos: Costos que poseen características de costos indirectos de fabricación tanto fijos como variables.

Costos Primos: Aquellos costos que se relacionan en forma directa con la fabricación de un producto, son los costos de materia prima directa y mano de obra directa.

Costos Variables: Aquellos costos que varían en su total, en proporción directa a los cambios en el volumen y cuyo costo unitario permanece constante dentro del rango relevante, a mayor producción, venta o prestación de servicio, mayor costo variable.

Departamento de Producción: Departamento donde se lleva a cabo la conversión o transformación.

Departamento de Servicios: Suministra beneficios a los departamentos de producción y a los departamentos de servicios.

Departamentalización: Fase del análisis administrativo que se ocupa de analizar y dividir el trabajo como un todo, estableciendo los niveles de especialización y complejidad de todas las partes o componentes del trabajo y dando figura al organigrama.

Desperdicios: Materias primas que sobran después de la producción y que no tienen uso adicional o valor de reventa. Puede incurrirse en un costo adicional para eliminarlos.

Deterioro Anormal: Cualquier deterioro en exceso de lo que se considera normal para determinado proceso de producción. El deterioro anormal se considera que es controlable por el personal de línea o de producción y con frecuencia es el resultado de operaciones ineficientes, por lo que debe llevarse a pérdida. Deterioro que puede esperarse en un proceso de producción eficiente, y su rango de aceptación depende de las políticas de la empresa o las exigencias de organismos externos.

Devoluciones en Ventas: Se dan cuando un cliente decide por alguna razón, entregar parte de los bienes que le fueron vendidos, en este caso tales devoluciones deben ser manejadas en una cuenta aparte y no cargarse directamente a la cuenta de ventas o de ingresos operacionales, según sea el caso.

Elementos del Costo: Son aquellos factores que intervienen en la producción de los artículos y son: la materia prima directa, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Empresas Comercializadoras: Realizan sus ingresos operacionales mediante la venta de bienes que adquieren de terceros y que no sufren procesos de transformación significativos para ser vendidos nuevamente.

Empresas de Servicios: Se caracterizan porque sus ingresos operacionales se generan de la prestación de algo intangible. Sin embargo, en muchos casos se puede incurrir en costos adicionales de naturaleza tangible.

Empresas Especializadas: Pueden ser de diversa índole y entre ellas podemos encontrar, entidades financieras, empresas de telecomunicaciones, empresas de actividad extractiva, empresas de alta tecnología, etc.

Empresas Manufactureras: Tienen asociado un proceso implícito de producción, en el cual se incorporan diferentes conceptos de costos tales como materia prima

directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, una vez que se incorporan todos los costos se genera un producto terminado, el cual estará disponible para la venta y generará ingresos operacionales.

Estado de Costo de Producción: Registro detallado de los movimientos de unidades y de los costos durante un periodo.

Estado de Resultados: Muestran el resultado de las operaciones por un periodo determinado a los efectos de medir la utilidad o pérdida obtenida en un período determinada por actividades ordinarias y extraordinarias.

Factores de Producción: Insumos y elementos que se requieren para producir una mercancía o servicio, tales como tierra, trabajo y capital.

Gasto Necesario: Gasto imprescindible en el proceso productivo de la empresa y para el logro de los objetivos comerciales de la misma.

Gastos: Representan desembolsos, erogaciones de efectivo o distribución del costo de algún activo que no se relaciona directamente con el nivel de ingresos operacionales de un negocio, y que independientemente de tales ingresos, son necesarias para mantener las operaciones del negocio.

Gastos Normal: Gasto ordinariamente aplicado en cada una de las etapas de la producción de una empresa.

Gastos de Administración y Generales: Representan conceptos de gastos que se relacionan con el manejo y control del negocio, es decir, la administración de una empresa.

Gastos de Ventas: Están relacionados con aquellos desembolsos que son necesarios para que las actividades de ventas sean llevadas a cabo.

Gastos Operativos: Son desembolsos que se realizan para el funcionamiento de la empresa y que se originan por diferentes conceptos.

Grados de Elaboración: Número de veces que una materia prima o producto intermedio ha sido objeto de transformación en un producto o ha sido incorporado en otro eslabón de la cadena productiva.

Ingresos: Incrementos en los beneficios económicos durante el período contable en forma de entradas o aumentos de activos, o decrementos de pasivos que resultan en incrementos de capital diferentes a aquellos relacionados con contribuciones por parte de los socios. Se relacionan siempre con un costo.

Ingresos Brutos: Se les puede definir como los beneficios económicos que obtiene una persona natural o jurídica por cualquier actividad que realice, de índole empresarial o no, sin tomar en consideración los costos en que haya incurrido para obtener dichos ingresos.

Ingresos Operacionales: Son todos aquellos ingresos generados por ventas de bienes, prestación de servicios, de la actividad principal de una empresa.

Insumos: Es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de la vida humana, desde lo que encontramos en la naturaleza, hasta lo que creamos nosotros mismos. En general los insumos pierden sus propiedades y características para transformarse y formar parte del producto final. Para el caso de servicios se alude a los recursos de entrada al proceso cuyo flujo de salida es el servicio entregado. Es el material inicial (materia prima, subproducto) que se incorporan al proceso para satisfacer necesidades

Inventarios: Representan las partidas del activo que son generadoras de ingresos para varios tipos de empresas, entre las cuales se encuentran las que tienen una

actividad de transformación y las que se dedican a la compra y venta o comercialización.

Inventarios de Empresas Comercializadoras: Se pueden definir como los artículos que se encuentran disponibles para la venta.

Inventarios de Empresas Manufactureras: Se refieren a los productos terminados, en proceso, materias primas y suministros que se vayan a incorporar en la producción.

Inventarios de Mercancías: Están formados por los bienes que adquiere una empresa comercializadora y en los cuales se deben incorporar todos los costos relacionados con la compra o adquisición de dichos bienes. En los inventarios de mercancías ocurren dos tipos de transacciones básicas: compras de inventarios y ventas de inventarios.

Inventarios de Productos en Proceso: Corresponden a costos incorporados en empresas de manufactura y que están formados por los siguientes componentes: materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Se distinguen dos operaciones: incorporación de costos a los productos en proceso y terminación de productos.

Inventarios de Productos Terminados: Están formados por los bienes que se originan de la transformación de materias primas y la incorporación de otros costos como la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Este tipo de inventarios se originan en empresas con procesos de manufactura y transformación. Las principales operaciones que se dan con estos activos son terminación de productos y ventas de productos.

Inventario Inicial: Se refiere a la temporalidad del inventario, representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el periodo contable. Esta cuenta no vuelve a tener movimiento hasta finalizar el periodo contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Pérdidas directamente.

Inventario Final: Se refiere a la temporalidad del inventario, específicamente son mercancías que se encuentran en existencia, disponibles para la venta al final del periodo contable. Presenta el importe del recuento de mercancías una vez concluido el periodo contable.

Mano de Obra: Es el esfuerzo físico o mental empleados para la fabricación de un producto, comercialización, o la prestación de un servicio.

Mano de Obra Directa: Toda la mano de obra involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse fácilmente con éste y que representa un importante costo del material en la elaboración de dicho producto.

Mano de Obra Indirecta: En la fabricación de un producto, mano de obra involucrada que no se considera directa.

Margen de Ganancia: Diferencia entre el precio de venta y el costo de un producto.

Materia Prima: Producto que se comercializa en su forma natural o que tenga como máximo un segundo grado de transformación.

Materia Prima Directa: Todos los recursos principales (materiales, mercancías, insumos o suministros), utilizados para la transformación, producción o prestación de servicios, que pueden identificarse fácilmente con éste y que representan el principal costo del material en la elaboración de dicho producto.

Materia Prima Indirecta: Todos los materiales incluidos en la elaboración de un producto que no se consideran directos.

Material de Desecho: Materias primas que sobran del proceso de producción y que no pueden reingresar a la producción con el mismo propósito anterior, pero que pueden utilizarse para un propósito o proceso de producción diferentes o venderse a terceras personas por un valor nominal.

Mercancía: Es todo aquello que se puede vender o comprar. Todos aquellos insumos, materias primas, partes o piezas que sean necesarios en el proceso productivo o venta, siempre que pueda determinarse su cantidad.

Mercancías Extranjeras: Mercancías que han sido producidas, cosechadas, capturadas, manufacturadas, o que han nacido en otro territorio, sin que hayan cumplidos los trámites necesarios para su nacionalización.

Mercancías Nacionales: Mercancías que han sido producidas, fabricadas, cosechadas, capturadas, manufacturadas, creadas o que han nacido en el territorio nacional, no exportadas definitivamente, o las que han debido regresar a dicho territorio por no encontrar mercado.

Método: Sucesión lógica de pasos o etapas que conducen a lograr un objetivo predeterminado.

Método PEPS (FIFO): Método de costeo según el cual las unidades en el inventario inicial se presentan separadamente de las unidades del periodo corriente. El supuesto es que las unidades de trabajo en proceso se terminan primero y antes de finalizar las unidades iniciadas este periodo. Los costos asociados con las unidades del inventario inicial en proceso se separan de los costos de las unidades iniciadas y terminadas

durante el periodo. Como consecuencia de la separación, hay dos cifras del costo por unidad terminada.

Método Promedio Simple: Consiste en dividir los bolívares totales del inventario inicial y compras entre la sumatoria de las unidades en existencia al inicio y el total de las compras.

Método Promedio Ponderado: Se aplica dividiendo el costo total del inventario inicial más las compras entre el total de unidades.

Método UEPS (LIFO): Este método suponía que los últimos materiales recibidos son los primeros que se utilizan. Por tanto, el inventario final reflejaba los precios de los primeros materiales recibidos.

Orden de Compra: Es un pedido escrito enviado a un proveedor para la compra de artículos específicos, a un precio acordado, destacando los términos de entrega y de los pagos.

Pérdida: Costo de los bienes o servicios comprados, que pierden su valor sin haber suministrado ningún beneficio.

Precio: Es la relación de intercambio de un bien por otro. En otras palabras, es la medida del valor de cambio de los bienes y servicios; el precio de todos los bienes se expresa en términos de dinero.

Precio Máximo: Precio tope que fija el gobierno o algún organismo de éste para la venta de determinados productos.

Presupuesto: Expresión cuantitativa de las metas y los objetivos de una empresa y un medio de supervisar el avance hacia su logro.

Presupuesto a Largo Plazo: Programa usualmente de 2 a 10 años, de las tendencias de las ventas, de nuevos productos, de costos de investigación y desarrollo, de gastos de capital a largo plazo, de necesidades financieras, de metas de utilidad, etc.

Presupuesto Base Cero: Presupuesto en que cada actividad planeada y su costo total estimado deben justificarse como si fuera la primera vez que se realiza.

Presupuesto Continuo: También llamado presupuesto móvil, en el que se agrega un mes del año próximo cuando se descarta el mismo mes para el año corriente, de manera que siempre se disponga de un presupuesto de 12 meses.

Presupuesto de Caja: Estado de entradas y salidas de caja esperados durante el periodo presupuestado y ajustado por los saldos iniciales y finales en caja. Este puede indicar cuando los flujos de caja serán deficientes y cuando se requiere financiación externa, o cuando hay un superávit de caja que requiere invertirse a corto plazo en vez de permanecer ocioso.

Presupuesto de Gastos: Generalmente es una lista de gastos individuales de venta y administración, que puede incluir sólo los gastos fijos o los variables o ambos.

Presupuesto de Producción: Generalmente es una estimación de la cantidad de producción requerida, que se basa en el pronóstico de ventas más el inventario final deseado de artículos terminados menos el inventario inicial de artículos terminados.

Presupuesto de Ventas: Punto de partida en la elaboración del presupuesto maestro que se basa en productos, territorios y clientes, del cual dependen todos los demás presupuestos operacionales y financieros.

Presupuesto del Costo de los Artículos Vendidos: Presupuesto que resume varios presupuestos individuales, como consumo de materiales directos, mano de obra

directa y costos indirectos de fabricación, ajustado por los inventarios inicial y final de artículos terminados.

Presupuesto Maestro: Resumen de los objetivos de todas las funciones de una organización, que incluye ventas, producción, distribución y finanzas.

Presupuesto Maestro Convencional: Presupuesto incremental basado en las actividades reales alcanzadas en el periodo anterior más las expectativas para el periodo próximo.

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados: Forman todo un cuerpo armónico de pronunciamientos que establecen tratamientos contables a un gran número de situaciones que afectan los estados financieros; asociados con la contabilidad, que sirven de explicación a las actividades corrientes y actuales como guía en la selección de convencionalismos o procedimientos.

Proceso Productivo: Conjunto de operaciones y transformaciones requeridas para obtener un producto.

Producción: Es el conjunto de determinadas operaciones y transformaciones requeridas para obtener un producto.

Producto: Es el resultado parcial o total (bienes y servicios), tangible o intangible, a que conduce una actividad realizada.

Producto Principal: Término equivalente al de producto conjunto. Es el producto de mayor valor que se produce simultáneamente con los subproductos, que resultan de una materia prima común o proceso de manufactura común.

Productores: Empresas, personas e instituciones, de carácter público o privado, que transforman los recursos productivos en bienes y servicios útiles para la sociedad.

Pronóstico de Ventas: Volumen estimado de ventas, de producción y financieros para determinado periodo.

Proyecto: Conjunto armónico de objetivos, políticas, metas y actividades a realizar en un tiempo y espacio dados, con determinados recursos. Sus resultados son "bienes de capital".

Punto de Separación: Punto del proceso de producción en el cual surgen los productos separados, bien sean productos conjuntos o subproductos.

Rebajas en Ventas: También conocidas como descuentos en ventas. Reducción sobre el precio de venta, por lo general son otorgados por la compra de volúmenes importantes u otras condiciones o estímulos de ventas, condiciones de pago, prestigio o calidad del cliente, ubicación geográfica, etc.

Recursos: Son los medios que se emplean para realizar las actividades. Por lo general son seis: humanos, financieros, materiales, mobiliario y equipo, planta física y tiempo.

Regalías: Cantidad que se paga como contraprestación por la cesión del uso, o goce de patentes, marcas, derechos de autor, procedimientos o derechos de exploración o explotación de recursos naturales, fijada en relación con una unidad de producción, de venta, exploración o explotación.

Requisición de Compra: Formato utilizado para informar al departamento de compras sobre los materiales o suministros que se necesitan.

Residuos: Son todas aquellas materias generadas en las actividades de consumo y producción que pueden o no alcanzar, valor económico. Se refiere a las unidades dañadas, defectuosas, material de desecho y desperdicios.

Rotación de Inventarios: Número de veces que en promedio una mercancía almacenada se reemplaza durante un período específico.

Salario: Remuneración monetaria o en especie que recibe un trabajador a cambio de horas laborables.

Servicios: Cualquier actividad independiente en la que sean principales las obligaciones de hacer. También se consideran servicios los contratos de obras mobiliarias e inmobiliarias, incluso cuando el contratista aporte los materiales; los suministros de agua, electricidad, teléfono y aseo; los arrendamientos de bienes muebles y cualesquiera otras cesiones de uso.

Sistema de Acumulación de Costos: Es la recolección organizada de datos de costo mediante un conjunto de procedimientos o sistemas; el mismo debe ser compatible con la naturaleza y el tipo de operaciones realizadas por una compañía. **Sistema de Costeo por Órdenes de Trabajo:** Este sistema es más adecuado cuando se manufactura un solo producto o grupo de productos según las especificaciones dadas por un cliente, es decir, cada trabajo es hecho a la medida. En este sistema los tres elementos del costo de un producto se acumulan de acuerdo con cada orden. El costo unitario para cada orden se calcula dividiendo el costo total acumulado por el número de unidades de la orden en la cuenta de inventario de productos en proceso una vez terminada, y previa a su transferencia al inventario de productos terminados.

Sistema de Costeo por Proceso: Sistema de acumulación de costos de producto de acuerdo con el departamento, centro de costos o proceso, utilizado cuando un producto se fabrica mediante un proceso de producción masivo o continuo.

Sistema de Costos Basado en Actividades (ABC o CBA): Se consideran todas las actividades de la empresa, no se diferencia el área administrativa del área de

producción, sino que se consideran diferentes centros de costos. En este sistema los costos directos se siguen repartiendo de la misma forma tradicional, mientras que el resto de los costos y gastos se distribuyen en función de las actividades. Luego se reparten los recursos a las actividades en función de un impulsador o driver de recursos; luego se reparten las actividades a los objetos de costo.

Sistema de Costo Estándar: El costeo estándar comprende la determinación de estándares además de los costos reales. Comprende la determinación de estándares de eficiencia y de precio para los elementos del costo antes del inicio de la producción. Cuando ésta se inicia, el inventario de productos en proceso se carga por la suma del costo en que debería haberse incurrido (costo estándar) en lugar del costo en que realmente se incurrió. La empresa analiza y usa las diferencias entre costos reales y estándares para la planeación futura.

Sistema de Inventario Periódico: Sistema para determinar el inventario en que es necesario un conteo físico de los artículos disponibles, a fin de calcular el inventario final de materiales y el costo de los materiales usados, que se tengan al final de un periodo.

Sistema de Inventario Perpetuo: Registro continuo de adiciones y deducciones del inventario, valora permanentemente dos cuentas inventarios y costo de ventas. Tanto el costo de los materiales empleados como el inventario final de materiales se determinan directamente después de cada transacción.

Subproducto: Producto de valor de venta limitado, manufacturado simultáneamente con un producto de mayor valor conocido como producto principal.

Suministros: Es el equivalente de la materia prima en las empresas de servicios, usualmente se refieren a suministros de oficina y están formados por pequeñas

cantidades de inventarios de materiales, tales como papelería y cualquier otro activo similar, sobre los cuales no se requiere un control estricto como el que pudiera aplicarse a inventarios de mercancías para la venta, principalmente debido a la poca cuantía que se maneja en tales conceptos.

Tarjeta de Tiempos: Tarjeta utilizada para registrar en forma mecánica la hora de entrada y de salida de los empleados al insertarla en una máquina. Es la fuente para el registro y pago de la nómina en algunas empresas.

Tasa Predeterminada de Aplicación de los Costos Indirectos de Fabricación: Medida cuantitativa de una parte con respecto a un todo y se utiliza para asignar los costos indirectos de fabricación estimados a la producción. La fórmula para calcular la tasa de aplicación de los costos indirectos es la misma, independientemente de la base escogida.

Trabajo: Acción humana, individual o colectiva, que conduce a la obtención de un producto o a la prestación de un servicio en un tiempo y espacio determinado y con el apoyo de otros recursos.

Unidades Dañadas: Unidades que no cumplen con los estándares de producción y que se venden por su valor residual o se descartan.

Unidades Defectuosas: Unidades que no cumplen con los estándares de producción y que deben volver a elaborarse con el fin de venderlas junto con las unidades buenas o como mercancía defectuosa.

Utilidad Bruta: Es la medida de excedente entre los ingresos menos los costos de los artículos vendidos.

Variación del Costo: Es la diferencia entre el costo real del trabajo realizado a la fecha y el costo presupuestado del trabajo realizado a la fecha.

Venta de Bienes: Cuando existe una transferencia de un bien tangible, de un vendedor a un comprador en el cual éste último paga o se compromete a pagar un monto determinado o precio de venta del bien transado o negociado.

Términos de planeación estratégica

Según Russell (2015) y Bertalanffy (2018), referidos por Steiner (2013) se tienen los siguientes términos

Actividad. Conjunto de tareas o pasos que deben ser dados para conseguir el objetivo previsto. Toda actividad debe llevar aparejada un producto determinado. También se denomina actividad a cada una de las acciones con las que se concreta el desarrollo de un proyecto.

Áreas o sectores estratégicos. Son aquellos que se consideran significativos para el logro de los objetivos generales que se han propuesto. La determinación de cuáles son las áreas o sectores estratégicos dentro de un plan o programa, depende de dos factores:

Auditoría de un plan. Es un examen y verificación de los recursos y resultados alcanzados por un plan de desarrollo de una institución u organización, que permite constatar la adecuación con la que se aplicó, la precisión de sus resultados y la validez de los mismos, en función de los objetivos trazados.

Benchmarking. Es el proceso continuo de evaluación de los resultados o productos, servicios y prácticas, en el caso de una institución educativa, contra los de las instituciones más fuertes o reconocidas en el medio.

Contexto. Es el conjunto de circunstancias, factores o actuaciones que rodean y pueden afectar el funcionamiento de una institución u organización, a sus programas o servicios.

Coordinación. Colaboración planificada de diferentes individuos, departamentos y/o organizaciones interesados en alcanzar un objetivo común.

Criterio de evaluación. Una dimensión de lo que se considera actuación válida o meritoria aplicable a un objeto de evaluación. Cada criterio encaja dentro de algún dominio que está enmarcado por el sistema de evaluación y es definido por los elementos, indicadores o descriptores. Los niveles de satisfacción sobre los criterios son especificados por los estándares.

Diagnóstico. Etapa inicial del proceso de planeación que consiste en un análisis crítico de la entidad o dependencia y de su entorno a partir de la recolección, clasificación y análisis de los elementos que los conforman, con el objetivo de identificar sus logros, necesidades y problemas. Para el entorno, estos suelen interpretarse como amenazas u oportunidades, y para la entidad o dependencia como fortalezas o debilidades.

Eficiencia. Es la relación entre los insumos o recursos empleados y los resultados o productos alcanzados.

Eficacia. Es el grado y el plazo en que se logran los efectos y los resultados previstos.
Entorno. Porción de la realidad que puede afectar al sistema o ser afectada por este. Se le llama también ambiente.

Escenario. Sucesión de escenas descritas caracterizadas por un conjunto de valores de las variables relevantes del sistema y su entorno.

Estándar de evaluación. Es un principio altamente aceptado por expertos sobre algún campo, tema o tópico específico, para medir el valor o la calidad de un objeto de evaluación.

Estrategia. Es la manera en cómo enfoca una organización o institución su misión y objetivos, buscando maximizar sus ventajas y minimizar sus desventajas competitivas.

Estructura organizativa. Se refiere a la forma en la que una institución organiza en unidades funcionales, relativamente independientes, sus recursos humanos para la realización de sus funciones sustantivas o sus programas y servicios educativos.

Evaluación. Se refiere al proceso de determinar el mérito, valor, calidad o beneficio de un producto o resultado de algo.

Evaluando u objeto de evaluación. El término genérico se aplica para cosas u objetos que se están evaluando (objeto de evaluación) –por ejemplo, programas, productos, políticas, personal, desempeños.

Evaluación de programas. Es la evaluación diseñada y utilizada con el propósito de verificar y monitorear los resultados de un programa, en función de los objetivos del mismo.

Evaluación de proyectos. Evaluación diseñada y utilizada para valorar el cumplimiento de las actividades requeridas para la realización de una tarea, resultado o producto determinados, en un tiempo definido o delimitado.

Evaluación formativa. Es la evaluación diseñada y utilizada con el propósito explícito de mejorar un objeto de evaluación (programa, proyecto, currículo, personal, entre otros).

Evaluación sumativa. Es la evaluación diseñada para presentar conclusiones sobre el mérito o el valor de un objeto de evaluación y recomendaciones sobre si debe mantener, modificar o eliminar dicho objeto de evaluación.

Evaluación y control. Es el proceso de verificación y monitoreo de resultados de un plan o sus programas constitutivos, el cual permite comparar el desempeño real contra el deseado. La información generada por este proceso permite tomar acciones correctivas y solucionar problemas.

Exploración del entorno. Es el proceso de indagación, monitoreo y evaluación de los factores o fuerzas del ambiente que inciden sobre una organización o institución.

Factores críticos de éxito. Son aquellos elementos o variables que una institución considera como determinantes para el éxito de sus programas, sin los cuales estos no

tendrían probabilidad de éxito en la consecución de los resultados esperados. Estos factores enfatizan una competencia institucional distintiva que asegura una ventaja competitiva, los cuales pueden variar de una institución educativa a otra.

Incertidumbre del entorno. Es el grado de complejidad de las fuerzas que inciden sobre, más el grado de cambio que existe en, el ambiente externo de una organización o institución.

Indicadores de desempeño. Los indicadores son razones o proporciones, porcentajes u otros valores cuantitativos que permiten a una institución comparar su posición en áreas estratégicas clave; según criterios de especialistas propios o externos, desempeño pasado, sus metas institucionales establecidas. Los indicadores permiten, a los tomadores de decisiones, evaluar la posición estratégica de la institución y realizar análisis comparativos posteriores. Ejemplos de indicadores de desempeño son: tasa de ingreso de alumnos, tasa de egreso de alumnos, eficiencia terminal, costo promedio por alumno, etcétera.

Insumos. Son los ingredientes o condiciones de partida utilizados por una organización o institución para el logro de sus objetivos de misión.

Instrumentación de una estrategia. Es el proceso por medio del cual se ponen en marcha las estrategias y políticas de una organización o institución, a través del desarrollo de programas, presupuestos y procedimientos. Este proceso puede implicar cambios en la cultura global de la organización, en su estructura y /o en su administración y dirección.

Línea de acción. Directriz o criterio de orientación que reviste la mayor importancia relativa, al señalar las acciones esenciales a efectuar para alcanzar metas y objetivos específicos. En la vertiente obligatoria, la línea prioritaria de acción direcciona las acciones fundamentales de los proyectos.

Meta. Expresión cuantitativa de un objetivo, enuncia la magnitud o grado de realización de un objetivo en un tiempo determinado.

Misión. Es el propósito o la razón de la existencia de una organización o institución, describe lo que en el presente hace esta.

Necesidad. Es la brecha que hay entre los resultados actuales y los deseados de una organización o institución. Diagnóstico de necesidades es el proceso de identificación de las brechas entre los resultados presentes y los deseables, y su ordenación por prioridad en función de lo cual se decide a cuáles se refuerza, reduce o elimina.

Objetivo. Enunciado intencional sobre los resultados que se pretende alcanzar con la realización de determinadas acciones y que incluye: (a) los resultados esperados, (b) quién (es) hará posible su realización, (c) bajo qué condiciones se verificarán dichos resultados, y (d) qué criterios se usarán para verificar el logro de los resultados.

Objetivo de misión. Enunciado intencional global de lo que una organización o institución se compromete a ofrecer a sus destinatarios.

Paradigma. Los límites de un sistema y el conjunto de reglas de funcionamiento que se utilizan para operar en el mismo.

Planeación. En un sentido amplio, es algo que hacemos antes de efectuar una acción; es decir, es una toma de decisiones anticipada. Es un proceso de decidir lo qué se va a hacer y cómo se va a realizar antes de que se ejecuten las acciones. La planeación se hace necesaria cuando el hecho o estado de cosas deseable para un futuro implica un conjunto de decisiones interdependientes.

Planeación estratégica. La planeación estratégica se define como el proceso de desarrollo y mantenimiento de un ajuste permanente entre la organización y las cambiantes oportunidades de su entorno. Generalmente, la planeación estratégica es de

largo plazo (cinco a diez años) y abarca a todo un sistema u organización buscando resultados de largo alcance.

Planeación táctica. La planeación táctica, también conocida como operativa, trata de la selección de los medios y recursos por los cuales han de alcanzarse objetivos específicos de corto plazo, por ejemplo, a un año.

Políticas. Se entiende por políticas las orientaciones generales de carácter filosófico, doctrinal, axiológico y práctico, que guían las acciones hacia el logro de los propósitos establecidos. En otras palabras, las políticas suponen un modo de conducir las acciones para lograr las finalidades propuestas. Son lineamientos y directrices que constituyen un marco dentro del cual deberán desplegarse los esfuerzos y acciones para alcanzar los fines, objetivos y metas del proceso planificador. Las políticas encauzan y delimitan las opciones deseables y, teniendo en cuenta el orden de prioridades establecidas, pueden orientar la manera cómo se emplearán los recursos para alcanzar dichas finalidades.

Portafolio. Es una colección clasificada de documentos relacionados con la actuación de un agente, educativo o académico en este caso, responsable o directivo de un programa. Por ejemplo, un portafolio de evaluación de un plan sería una colección clasificada de documentos o evidencias sobre el desempeño de cada uno de los programas que conforman un plan.

Presupuesto. Es el conjunto de recursos monetarios disponibles por la institución u organización, distribuidos por programas. Un presupuesto enlista el costo detallado de cada programa.

Prioridad. Es el hecho de otorgar una mayor cantidad de recursos para atender a la resolución de un problema o a la satisfacción de una necesidad, o asignando más importancia a un determinado sector y/ o territorio por su relación con los objetivos fijados en la planeación.

Procedimientos. También conocidos como Procedimientos de Operación Estándar, constituyen una serie de pasos secuenciales, o técnicas, que describen a detalle cómo se realizará una tarea particular. Típicamente, los procedimientos detallan las varias actividades que se deberán conducir con objeto de lograr el (los) objetivo (s) de un programa.

Procesos. Son los métodos, actividades y programas; es decir los “cómo” se usarán los insumos para producir los resultados.

Productos. Los resultados producidos por la organización en función de la utilización de los insumos y los procesos para generarlos.

Programa. Es un enunciado de las actividades o pasos necesarios para la realización de un(os) objetivo(s) de un plan. Generalmente, los programas se orientan por un objetivo estratégico y pueden implicar la reestructuración de la organización o institución como un todo o unidades funcionales de la misma.

Programa de acción. Conjunto de actividades articuladas a través de las siguientes fases o momentos: Formulación de metas y objetivos que se han de alcanzar en un plazo determinado. Determinación de los medios para alcanzar las metas y objetivos establecidos.

Prospectiva. Enfoque de planeación en el que los objetivos que guían la acción planificadora se sustentan en proyecciones de la demanda y oferta a largo plazo, a partir de los cuales se van definiendo los fines de mediano y corto plazo.

Proyecto. Conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas.

Proyecto de presupuesto. Estimación o previsión anual de los ingresos y egresos que serán necesarios para el desarrollo de las funciones de una institución, entidad o dependencia universitaria.

Rendición de cuentas. Es la responsabilidad de comunicar a la sociedad o audiencias autorizadas sobre la justificación de las decisiones tomadas y los resultados y consecuencias producidas, en función del uso de los recursos destinados a una institución u organización para el cumplimiento de su misión.

Resultado. Es el efecto concreto que se alcanza, mediante la realización de un proyecto.

Puede ser de dos niveles: efecto e impacto. Con el término efectos se indican los resultados de la utilización de los productos del proyecto (prestación de servicios, satisfacción de necesidades, resolución de problemas). Mientras que la expresión impactos se refiere a los cambios producidos en una situación como resultado de los efectos de un proyecto.

Seguimiento. Mecanismo para evaluar regularmente la situación del programa, observando si las actividades se llevaron a cabo, cómo fueron planeadas y si dieron los resultados esperados.

Sistema. Es un conjunto de dos o más elementos interrelacionados de cualquier especie; por ejemplo, los conceptos (como el sistema numérico), los objetos (como el sistema bancario, el sistema nervioso), las personas (como el sistema social).

Visión. Es un enunciado que describe lo que a una organización o institución le gustaría llegar a ser en un horizonte futuro.

Zona de confort. Las áreas en las que uno se siente seguro, sin amenazas; lo rutinario, el terreno ya conocido para nuestro enfoque perceptivo.