



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS Y VENTAJA
COMPETITIVA EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS
PRIVADAS DE LIMA METROPOLITANA, 2020**

**PRESENTADO POR
AMPARO VALERIA SALAS CANALES**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

LIMA – PERÚ

2021



**Reconocimiento - Compartir igual
CC BY-SA**

El autor permite a otros transformar (traducir, adaptar o compilar) esta obra incluso para propósitos comerciales, siempre que se reconozca la autoría y licencien las nuevas obras bajo idénticos términos.

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



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS Y VENTAJA
COMPETITIVA EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS PRIVADAS
DE LIMA METROPOLITANA, 2020**

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

PRESENTADO POR:

AMPARO VALERIA SALAS CANALES

LIMA-PERÚ

2021

**GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS Y VENTAJA
COMPETITIVA EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS PRIVADAS
DE LIMA METROPOLITANA, 2020**

A Dios.

A mi familia por todo su apoyo.

A mi gatita "Pirata" por todo su
cariño en estos últimos años.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a las 55 personas que participaron en la aplicación del cuestionario estructurado de la presente investigación.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres, especialmente a cuatro docentes ejemplares que ya no se encuentran entre nosotros: Juan Miñano Lecaros, Julio Vega Carhuapoma, Teofisto Salazar Lombardi y Olga Victoria Aguilar Barco Célis. Además, a la docente Antonieta Delgadillo Ávila por todas sus buenas enseñanzas durante los estudios de pregrado.

A mi hermano, el Mg. Hugo Jesús Salas Canales, por toda su guía y orientación durante el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional.

TABLA DE CONTENIDO

TÍTULO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
TABLA DE CONTENIDO	v
LISTA DE TABLAS	viii
LISTA DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	xii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2. Formulación del problema	4
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos	4
1.3. Objetivos de la investigación	5
1.3.1. Objetivo general	5
1.3.2. Objetivos específicos	5
1.4. Justificación de la investigación	6
1.4.1. Justificación teórica	6
1.4.2. Justificación práctica	6
1.5. Limitaciones	7

1.6. Viabilidad del estudio	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes de la investigación	9
2.1.1. Antecedentes internacionales	9
2.1.2. Antecedentes nacionales	11
2.2. Bases teóricas	15
2.2.1. Gestión estratégica de costos	15
2.2.2. Ventaja competitiva	18
2.3. Términos técnicos	21
2.4. Formulación de hipótesis	22
2.4.1. Hipótesis general	22
2.4.2. Hipótesis específicas	22
2.5. Operacionalización de variables	23
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	25
3.1. Diseño metodológico	25
3.2. Población y muestra	26
3.3. Técnicas de recolección de datos	26
3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	27
3.5. Aspectos éticos	28
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	29
4.1. Resultados de la encuesta	29
4.1.1. Perfil de los participantes	29

4.1.2. Prueba de normalidad	31
4.1.3. Contrastación de hipótesis	36
4.2. Análisis de fiabilidad	45
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	48
5.1. Discusión	48
5.2. Conclusiones	49
5.3. Recomendaciones	50
FUENTES DE INFORMACIÓN	53
ANEXOS	61
Anexo N° 01: Matriz de consistencia	61
Anexo N° 02: Formato del cuestionario estructurado	63
Anexo N° 03: Evidencias del procesamiento estadístico	67

LISTA DE TABLAS

Número		Página
1	Matriz de operacionalización de variables	24
2	Edad de los encuestados	29
3	Género de los encuestados	30
4	Experiencia laboral de los participantes (en años)	31
5	Prueba de Shapiro-Wilk (W)	33
6	Interpretación de los coeficientes de correlación	36
7	Correlación entre gestión estratégica de costos y ventaja competitiva	37
8	Correlación entre administración de la cadena de valor y ventaja competitiva	39
9	Correlación entre posicionamiento estratégico y ventaja competitiva	41
10	Correlación entre generadores de costos y ventaja competitiva	44
11	Análisis de confiabilidad para la escala sobre gestión estratégica de costos	46
12	Análisis de confiabilidad para la escala sobre ventaja competitiva	46

LISTA DE FIGURAS

Número		Página
1	Nivel de formación de los participantes	30
2	Distribución no normal de la variable gestión estratégica de costos	34
3	Distribución no normal de la variable ventaja competitiva	35
4	Diagrama de dispersión para la hipótesis general	38
5	Diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 01	40
6	Diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 02	42
7	Diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 03	44

RESUMEN

En el presente trabajo de suficiencia profesional titulado “*Gestión estratégica de costos y ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020*” se buscó determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. La investigación fue de enfoque cuantitativo, alcance correlacional y empleó el diseño transeccional correlacional-causal. Se aplicó un cuestionario estructurado a 55 contadores públicos encargados de realizar el trabajo contable en diversas instituciones educativas privadas ubicadas en Lima Metropolitana. Fue posible obtener valiosa información relacionada a la gestión estratégica de costos y ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana. Se concluye la existencia de una correlación fuerte y significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. Se manifiesta ello debido a que el coeficiente de correlación de Spearman obtenido fue de 0.898.

Palabras clave: gestión estratégica de costos, ventaja competitiva, administración de la cadena de valor, posicionamiento estratégico, generadores de costos.

ABSTRACT

In the present work of professional sufficiency entitled "*Strategic cost management and competitive advantage in private educational institutions of Lima Metropolitan Area, 2020*" it was sought to determine the relationship between strategic cost management and competitive advantage in private educational institutions in Lima Metropolitan Area in 2020. The research was conducted under the quantitative approach, the scope was correlational and used a non-experimental transectional correlational-causal design. A structured questionnaire was applied to 55 public accountants in charge of accounting work in various private educational institutions located in Lima Metropolitan Area. It was possible to obtain valuable information related to strategic cost management and competitive advantage in private educational institutions in Lima Metropolitan Area. It is concluded the existence of a strong and significant correlation between strategic cost management and competitive advantage in private educational institutions in Lima Metropolitan Area in 2020. The Spearman correlation coefficient obtained was 0.898.

Keywords: strategic cost management, competitive advantage, value chain management, strategic positioning, cost drivers.

INTRODUCCIÓN

El objetivo general de la investigación fue determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020; y para alcanzarlo, se trabajó con 55 contadores públicos encargados de la labor contable en dicho tipo de organización. A dichos participantes se les administró un cuestionario estructurado, el mismo que fue construido bajo la forma de la escala de Likert, contando con 10 ítems para la primera variable y 9 ítems para la segunda variable.

La primera variable de la investigación fue la gestión estratégica de costos; específicamente se consideró: administración de la cadena de valor, posicionamiento estratégico y generadores de costos. La segunda variable fue la ventaja competitiva, la misma que para un mejor análisis fue desglosada en calidad de servicio, gestión por procesos e imagen corporativa. Para su desarrollo, la investigación ha sido estructurada en cinco capítulos (además, tuvo fuentes de información y anexos), partiendo de aspectos generales hasta llegar a los aspectos específicos de la problemática abordada.

En el capítulo I, se describió y formuló el problema, se establecieron los objetivos de la investigación (general y tres específicos), se justificó la investigación (de manera teórica y práctica); y finalmente, se establecieron las limitaciones y viabilidad del estudio.

En el capítulo II, se presentaron los antecedentes internacionales y nacionales; además, se desarrollaron las bases teóricas para cada una de las

variables y sus indicadores. En la parte final de dicho capítulo, se redactaron las hipótesis (general y tres específicas) y se presentó la matriz de operacionalización de variables.

Para el capítulo III, se consideró el diseño metodológico, población y muestra, técnicas para la recolección y procesamiento de información, y finalmente, aspectos éticos de la investigación.

En el capítulo IV, se presentaron los resultados de la investigación. Dicho capítulo se subdividió en cuatro partes; en primera instancia, se presentó el análisis descriptivo de la información obtenida (perfil de los encuestados); luego, se realizó la prueba de normalidad (justificando el uso de la prueba de Shapiro-Wilk), se contrastaron las hipótesis y para cerrar el capítulo, se calculó la confiabilidad por medio del coeficiente omega de McDonald. Además, este capítulo se caracterizó por el uso de un software de código abierto como fue el caso del JASP versión 0.14.1

En el capítulo V se desarrolló la discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones. Para finalizar el trabajo, se expusieron las 46 referencias utilizadas y los anexos que se han considerado; tales como, la matriz de consistencia, el formato del cuestionario estructurado y las evidencias del procesamiento estadístico realizado.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En el actual siglo XXI, las organizaciones se desarrollan en mercados de alta competencia y resulta necesario la implementación de estrategias que contribuyan a que estas puedan gestionar de una mejor manera su estructura de costos y, por ende, desarrollar ventajas competitivas, las cuales les permitan seguir participando en el mercado. Por ejemplo, una organización puede obtener ventajas competitivas producto de la buena calidad del servicio, la gestión óptima de los procesos o del esfuerzo por mantener una buena imagen y reputación dentro de los mercados en los que participa.

A nivel mundial, el sector servicios ha experimentado un vertiginoso crecimiento durante las últimas décadas. Dicho crecimiento ha motivado que las empresas asimilen la importancia de gestionar adecuadamente los servicios y comprender sus diferencias con respecto a los productos. No obstante, dicho crecimiento se vio afectado por la actual pandemia del COVID-19, ya que las diversas medidas de confinamiento aplicadas en el mundo incidieron negativamente en los ingresos financieros de las organizaciones.

El Perú no ha sido ajeno a dicha situación, ya que el cierre de los negocios ha ocasionado severas pérdidas e incluso quiebras de

muchos de ellos. Dentro de las empresas de servicios en el Perú, se encuentran los servicios educativos; además, para el presente trabajo de suficiencia profesional se han considerado las instituciones privadas de educación básica regular (EBR), las cuales agrupan a los niveles de inicial, primaria y secundaria.

Las instituciones educativas privadas de EBR en el Perú siguen la misma normatividad aplicable a cualquier empresa y son fiscalizadas por diferentes entes, por ejemplo: la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (SUNAFIL), el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), entre otros; y sectorialmente, de manera constante por parte del Ministerio de Educación (MINEDU) a través de las diferentes Unidades de Gestión Educativa Local (UGEL), las cuales se encuentran ubicadas a lo largo del país.

A raíz de la actual pandemia COVID-19, dichas instituciones educativas se han visto fuertemente golpeadas debido a la no presencialidad de sus actividades; además de ello, vale mencionar un hecho que siempre ha afectado a este rubro, dada su naturaleza atípica: por más que el cliente (padre de familia) no pague las cuotas mensuales por la enseñanza, la institución está obligada a seguir prestando el servicio educativo. No obstante, dicha situación no fue tomada en consideración ni por el Gobierno ni por el MINEDU; dado

que apenas inició el estado de emergencia en marzo del 2020, las autoridades en lugar de buscar la armonía de la relación entre instituciones educativas privadas y padres de familia, solo lograron agravar la situación, imponiendo fuertes medidas y sanciones a dichas organizaciones. Por ejemplo, el Gobierno a través del MINEDU facilitó el proceso para que los padres de familia optaran por trasladar a sus hijos de la educación privada a la pública; perjudicando a las instituciones educativas privadas; ya que a marzo del 2020 muchas ya habían iniciado actividades y por ende tenían diferentes costos por asumir. Todos estos hechos anteriormente mencionados, han originado que estas organizaciones tengan que gestionar de manera más efectiva sus costos para mantener (o desarrollar) ventajas competitivas en pro de su sostenibilidad durante esta época.

Llegado el 2021, muchas empresas en el Perú ya han retomado sus actividades de manera parcial o total; no obstante en el ámbito educativo la situación, sobre todo en las grandes ciudades (dado que hay instituciones públicas que sí han reiniciado actividades pero en áreas rurales), se sigue manteniendo y se tiene la esperanza que, al lograr la inmunización de la población, gracias a las campañas de vacunación; durante el 2022 dichas organizaciones puedan retomar sus actividades presenciales y, en consecuencia, seguir compitiendo en el mercado educativo.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Existe relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?

1.2.2. Problemas específicos

¿Existe relación entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?

¿Existe relación entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?

¿Existe relación entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

1.3.2. Objetivos específicos

Analizar la relación entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Evaluar la relación entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Establecer la relación entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación teórica

La investigación se ha realizado con la finalidad de aportar a la literatura científica dentro de las Ciencias Contables, específicamente centrándose en la gestión estratégica de costos y su rol en la creación de ventaja competitiva empresarial. Además, la importancia del presente trabajo de suficiencia profesional radica en que los resultados obtenidos servirán de base para futuras propuestas que contribuyan en la sostenibilidad y éxito de las organizaciones empresariales.

1.4.2. Justificación práctica

La investigación pretende constituirse en una fuente de apoyo y consulta para los siguientes agentes:

- *Instituciones educativas privadas*: Los profesionales encargados de llevar el trabajo contable en las instituciones educativas privadas deben concebir la importancia de gestionar adecuadamente los costos con el propósito de desarrollar ventajas competitivas en este tipo de organizaciones, las cuales han sido fuertemente afectadas debido al COVID-19, ocasionándoles muchos problemas económicos.
- *Profesionales de las Ciencias Contables*: Para que, en cierto modo, se encuentren preparados por si en algún momento de

su trayectoria profesional tuvieran que encargarse del manejo contable en alguna organización objeto de la presente investigación.

- *Docentes de educación superior:* Especialmente para aquellos docentes que dictan asignaturas relacionadas con la gestión de costos, para que puedan asimilar en su práctica docente, el desarrollo de dicha temática en las empresas de servicios, especialmente dentro del rubro educativo.
- *Estudiantes de nivel superior e investigadores:* La presente investigación servirá de base para que los estudiantes de Ciencias Contables (también de otras carreras afines, a nivel universitario y técnico) puedan tener una valiosa fuente de consulta. Asimismo, para todos aquellos investigadores interesados en la gestión estratégica de costos dentro de las instituciones educativas privadas.

1.5. Limitaciones

La principal limitación que se ha tenido para el presente trabajo de suficiencia profesional se ha suscitado durante el proceso de recolección de datos, debido a que las instituciones educativas privadas desde el 2020 se encuentran laborando de manera remota a causa del actual contexto de pandemia, lo cual ha dificultado la aplicación del cuestionario estructurado en términos de tiempo.

1.6. Viabilidad del estudio

El presente estudio ha sido viable, ya que, al tener problemas por el contexto de pandemia, se ha tenido que hacer uso de herramientas tecnológicas para el diseño del cuestionario estructurado. Asimismo, la investigadora ha contado con los recursos necesarios para poder llevar adelante la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

Ayvaz (2017) desarrolló una investigación a través de la cual buscó determinar el impacto de la inteligencia de negocios (o business intelligence) en la gestión estratégica de costos de empresas ubicadas en Turquía. El autor consideró que era necesario que en toda organización se gestione adecuadamente la información, para que el sistema de costos brinde data histórica y precisa a la Alta Dirección. Además, dicho investigador refirió que un problema que preocupaba a muchas organizaciones es sobre cómo utilizar el big data y análisis de datos para mejorar la efectividad de la gestión estratégica de costos.

Pérez et al. (2017) realizaron un trabajo de investigación con el objetivo de desarrollar un modelo de gestión estratégica de costos (empleando la técnica del costo objetivo) para hoteles en Cuba. De acuerdo con los autores, para la recolección de información utilizaron el análisis documental, entrevistas con especialistas y evaluación de series cronológicas. Luego del procesamiento de la información, los investigadores pudieron concluir que el costo objetivo era una parte medular del modelo de gestión de costos estratégicos, cuya relevancia

radicaba en que contribuía en una toma de decisiones altamente efectiva.

Trajano et al. (2018) realizaron una investigación para identificar cómo se desarrolla la gestión estratégica de costos (específicamente la cadena de valor, posicionamiento estratégico e inductores de costos) en un fondo de pensiones brasileño. Según los autores, su trabajo fue de tipo cualitativo y para la recolección de información utilizaron el método de estudio de casos (por medio de entrevistas) por dos razones: permitía un conocimiento más profundo de la problemática y porque no se podían fijar niveles del fenómeno dentro del contexto. Luego del procesamiento de la información, los autores pudieron concluir que la gestión estratégica de costos cumplía un rol primordial en la toma de decisiones empresariales y, por ende, en la creación de ventaja competitiva.

Borgert y Gasparetto (2019) efectuaron un trabajo de investigación para determinar cómo influye la gestión estratégica de costos en el manejo de centros de salud localizados en Florianópolis (Brasil). Para la recolección de la información se optó por utilizar a 49 centros de salud administrados por la Secretaría Municipal de Salud de dicha ciudad. Luego del procesamiento de la información recabada, los autores pudieron concluir que entre los principales factores que incidían en la gestión estratégica de costos, destacaban los siguientes: costos

estructurales, fuerza de trabajo, compromiso organizacional, experiencia, eficiencia de las instalaciones, entre otros.

Vizzotto et al. (2019) desarrollaron una investigación con la finalidad de identificar aquellas prácticas de gestión estratégica de costos que tenían un impacto favorable en el desempeño económico-financiero en empresas afiliadas al sindicato de industrias metalúrgicas, mecánicas y eléctricas ubicadas en Caxias do Sul (Brasil). De acuerdo con los autores, la investigación fue de enfoque cuantitativo-descriptivo; los participantes fueron encargados de Áreas de Costos de 90 empresas brasileñas afiliadas al sindicato, a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado elaborado electrónicamente. Con los resultados obtenidos, los autores concluyeron que la gestión estratégica de costos (mejora de procesos, disminución de costos y manejo de inversiones) impactaron positivamente en el desempeño económico-financiero de las empresas objeto de estudio.

2.1.2. Antecedentes nacionales

López y Garabito (2017) desarrollaron un trabajo de investigación a través del cual pretendieron establecer cómo una adecuada gestión de costos incidía en el manejo de una empresa vitivinícola con sede en Ica. Para un mejor abordaje, decidieron subdividir la primera variable en estructura de costos y cadena de valor; mientras que la segunda variable, fue desglosada en costo unitario y

valor de actividades. Según las autoras, la investigación fue de enfoque cuantitativo y longitudinal; la muestra estuvo conformada por 5 personas expertas en agricultura y la información fue recolectada por medio de entrevistas y visitas de campo. Con los resultados obtenidos, las investigadoras pudieron concluir que para lograr la sostenibilidad de la empresa era necesario replantear la estructura de costos y mejorar la administración de los tiempos.

Cabrera (2018) realizó una investigación con el propósito de determinar si la implementación de la gestión estratégica de costos incidía en la rentabilidad de las agencias de turismo ubicadas en la ciudad de Cajamarca. Según la autora, la investigación fue de tipo descriptiva y transversal; además, decidió trabajar solo con una empresa. Los instrumentos de recolección de datos utilizados fueron el cuestionario y la guía de entrevista. Luego de analizar la información recabada, la autora pudo concluir que la empresa participante no había implementado óptimamente la gestión estratégica de costos, lo cual comprometía seriamente su nivel de rentabilidad.

Casas (2018) efectuó una investigación cuyo objetivo fue analizar la existencia de una relación entre la gestión estratégica de costos y la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A. (Tacna). Para un mejor análisis, la primera variable fue subdividida en evaluación interna, análisis financiero, evaluación externa y análisis de costos; mientras que la segunda se desglosó en rentabilidad patrimonial,

rentabilidad sobre activos, rentabilidad de las ventas netas y margen bruto. Según la autora, la investigación siguió el enfoque cuantitativo y diseño no experimental-correlacional; trabajó con 21 colaboradores a los cuales se les administró un cuestionario (de manera complementaria también utilizó una guía de análisis documental). Luego del análisis de la información recolectada, la autora pudo concluir que entre la gestión estratégica de costos y la rentabilidad existía una relación directa y significativa, la misma que la podía direccionar hacia la generación de una ventaja competitiva.

Castro y Sánchez (2019) desarrollaron una investigación en la que analizaron la relación entre la gestión estratégica de costos (subdividida en cadena de valor, posicionamiento estratégico, causales de costos y estrategias competitivas) y la rentabilidad (centrada en los márgenes neto, bruto y operativo) de las empresas clientes de un estudio contable ubicado en Trujillo. Tal como expresaron las autoras, la investigación fue de enfoque cuantitativo y trabajaron con el diseño correlacional transversal; los participantes del estudio fueron 7 gerentes de las empresas clientes de un estudio contable, a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado con 50 ítems y construido bajo la escala de Likert. Luego del procesamiento de la información, las autoras concluyeron que la óptima gestión estratégica de costos se encuentra estrechamente relacionada con altos niveles de rentabilidad.

Dueñas y Ramírez (2019) hicieron una investigación en la cual buscaron determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la toma de decisiones financieras en el sector pesquero del Callao, centrándose específicamente en el rol de la cadena de valor y el posicionamiento estratégico. De acuerdo con los autores, la investigación trabajó con un diseño mixto, dado que empleó técnicas de naturaleza cuantitativa y cualitativa tales como la entrevista en profundidad (aplicada a dos especialistas), análisis documental y la encuesta (empleando a 10 empresas pesqueras). Luego del procesamiento de la información, los autores lograron concluir que si una empresa desarrolla una buena gestión estratégica de costos, ello posibilitará una toma de decisiones financieras altamente efectiva.

Bazán (2020) desarrolló una investigación a través de la cual buscó determinar la influencia de la gestión estratégica de costos en los costos de operación de la Minera Atacocha (Pasco). Por dicha razón, subdividió la primera variable en plan estratégico y operativo, cadena de valor, causales de costos y actividades estratégicas; mientras que para la segunda, optó por desglosarla en incremento de costos operativos, procesos de operación, cash cost y presupuesto operativo. Según el autor, la investigación fue de tipo aplicada y trabajó bajo el diseño cuasiexperimental con un solo grupo en dos oportunidades; los participantes fueron 17 trabajadores administrativos a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado y guía de entrevista. Con los resultados obtenidos, el autor pudo arribar a la

conclusión que la gestión estratégica de costos debe ser abordada de manera integral, puesto que constituye una de las estrategias de Porter (liderazgo en costos).

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión estratégica de costos

Cooper y Slagmulder (1998, como se citó en Wrubel et al., 2011) refieren que la gestión estratégica de costos consiste en el desarrollo de prácticas de gestión de costos, las cuales permitan mejorar la posición estratégica de la organización. Según Anderson y Dekker (2009), la gestión estratégica de costos es la conjunción entre los recursos organizacionales y la estructura de costos (vinculada a las estrategias y tácticas); además, dichos autores comentan que a pesar de que los directivos se esfuerzan por lograr la efectividad de sus compañías, las mejoras principalmente van por el lado de la cadena de valor (reubicando recursos, implementando la reingeniería y reevaluando la gama de productos y servicios ofertados).

Jiménez (2017) sugiere que para que las organizaciones logren gestionar adecuadamente sus costos, es estrictamente necesario que en primera instancia los cuantifiquen con un buen grado de precisión. Por dicha razón, se debe procurar el uso de un buen sistema de información contable, el cual a su vez debe dividirse en otros dos

subsistemas: sistema de gestión financiera y sistema de gestión de costos. Vala (2017) añade que un óptimo sistema de gestión de costos debe permitir diferenciar los costos según propósitos, con la finalidad de medir el proceso operacional interno e implementar estrategias competitivas.

2.2.1.1. Administración de la cadena de valor

De acuerdo con Vergiú (2013), la cadena de valor es una herramienta empresarial que comprende todas las actividades (primarias y de apoyo) que otorgan valor a los clientes, siendo abordada por Michael Porter durante la década de 1980. Bajo este modelo se considera que todas las actividades de la organización son importantes; no obstante, deben identificarse las más relevantes para poder potenciarlas (Carpio, 2017).

Según Porter (2006, como se citó en Vásquez-Barajas et al., 2020), la finalidad de la cadena de valor es generar ventajas competitivas; las cuales para poder mantenerse, requieren de una adecuada gestión de costos. Es necesario mencionar que el origen de la cadena de valor radica en la estrategia corporativa, la misma que debe seguirse para alcanzar los objetivos trazados (Díaz, 2011).

2.2.1.2. Posicionamiento estratégico

Según López y Garabito (2017), el posicionamiento estratégico consiste en crear ventajas competitivas producto de la implementación de dos o más estrategias (diferenciación, enfoque o liderazgo en costos). De acuerdo con Hansen y Mowen (2007), el objetivo del posicionamiento estratégico es minimizar los costos para contribuir en el desarrollo de ventajas competitivas.

2.2.1.3. Generadores de costos

Se les conoce también como inductores de costos y miden la forma cómo se consumen los recursos para permitir el normal desarrollo de las actividades (producción de bienes o prestación de servicios); además, preferentemente manejadas como porcentajes o cifras (Chipana et al., 2016). Algunos ejemplos de inductores son los siguientes: horas-hombre, días, alumnos, etc. Martínez (2016) refiere que:

Para la selección de los inductores de costo se debe tener en cuenta la facilidad de obtener información relacionada con el inductor así como el grado en el que el inductor mide el verdadero consumo de actividades por parte de los productos (p. 81).

2.2.2. Ventaja competitiva

Según Porter (1985, como se citó en Chuquimarca, Lincango y Taco, 2019) la ventaja competitiva consiste en que la empresa cree valor para sus clientes, brindándoles beneficios que los hagan sentir únicos. Alaña et al. (2018) define la ventaja competitiva de la siguiente manera:

Todo aquello que distingue a una organización respecto de las demás. La empresa Southwest Airlines tiene una ventaja competitiva gracias a su capacidad para dar a sus pasajeros aquello que desean obtener: un servicio de transportación aérea conveniente y económica (p. 255).

Según Ojeda (2007), la ventaja competitiva resulta de los cambios dinámicos suscitados en el ambiente, stakeholders, empresarios y recursos empresariales. Complementando lo anteriormente expuesto, Salas-Canales (2020c) señala «que toda empresa que manifieste una mayor preocupación por la problemática ambiental, construirá una poderosa imagen corporativa que le brindará una mejor posición frente a sus competidores» (p. 99). Dicha posición favorable es un claro ejemplo de ventaja competitiva, dado que en estos tiempos la problemática ambiental ha cobrado una mayor relevancia para las empresas, puesto que se originan costos ocultos.

2.2.2.1. Calidad de servicio

Dicho con palabras de Salas-Canales (2021):

Las organizaciones durante las últimas décadas han experimentado diversas transformaciones, con el propósito de poder sobrellevar las consecuencias del actual mundo globalizado, el mismo que exige una mejora de los niveles de competitividad; dentro de este marco, se resalta el rol del talento o capital humano como un factor clave para elevar la productividad organizacional (p. 127).

Con respecto a lo anteriormente mencionado, se destaca el rol del talento humano en las organizaciones, el mismo que es necesario para poder brindar un servicio de calidad. Por su parte, Rojas-Martínez et al. (2020) argumentan que la calidad de servicio consiste en direccionar a los clientes para que logren satisfacer sus necesidades, sobrepasando las expectativas que ellos tengan por medio de una buena atención recibida; las cuales deben ser consideradas para que las organizaciones puedan evaluar si se está prestando o no un buen servicio (Ganga et al., 2019).

2.2.2.2. Gestión por procesos

Según Barrios-Hernández et al. (2019), la gestión por procesos implica la formulación de propósitos para elaborar e implementar medidas que permitan la conjunción de estándares de control y supervisión para direccionar las actividades en beneficio del cumplimiento del plan estratégico, procurando la máxima satisfacción de los clientes. Medina et al. (2019) consideran que la gestión por procesos tiene por finalidad alinear los procesos organizacionales con la estrategia corporativa, dejando atrás la antigua gestión por funciones.

2.2.2.3. Imagen corporativa

A juicio de Hinojosa-López et al. (2020), la imagen corporativa se puede comprender como una variable que permite que una organización se pueda distinguir de sus competidores, ya sea tanto a nivel transaccional como laboral. Desde la posición de Bravo-Gil et al. (2009), el origen de la imagen corporativa radica en el plan estratégico y cultura organizacional, los cuales constituyen una fuente de creación de la personalidad del negocio.

De acuerdo con Morales et al. (2020), la gestión de la imagen corporativa es altamente beneficiosa para la

organización, puesto que posibilita que los clientes y stakeholders desarrollen un mayor grado de confianza hacia esta. A modo de ejemplo, Salas-Canales (2020b) señala que en el actual siglo XXI, todas aquellas empresas que implementen estrategias destinadas al cuidado y preservación del ambiente (dentro del enfoque del marketing ecológico) obtendrán una ventaja competitiva, la misma que mejorará su imagen y reputación ante el público objetivo.

2.3. Términos técnicos

- *Competitividad:*

Conjunto de características que permiten que una organización pueda brindar productos o servicios diferentes a los de su competencia, con mayor valor añadido (Münch, 2010).

- *Estrategia corporativa:*

«Estrategia organizacional que determina en qué líneas de negocio opera o desea operar la empresa y qué quiere lograr al participar en ellas» (Robbins y Coulter, 2014, p. 245).

- *Expectativas:*

Conjunto de características internas que los clientes/usuarios emplean para evaluar si un servicio logró satisfacer sus requerimientos (Lovelock y Wirtz, 2009).

- *Marketing ecológico:*

Aplicación de las variables del marketing comercial, direccionadas hacia la problemática ambiental (Salas-Canales, 2020a).

- *Stakeholders:*

También se les conoce como grupos de interés y comprende a todos aquellos agentes que rodean a la organización y son afectados por la toma de decisiones (Robbins y Coulter, 2014).

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Existe una relación significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

2.4.2. Hipótesis específicas

Existe una relación directa entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Existe una relación positiva entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Existe una relación significativa entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

2.5. Operacionalización de variables

La matriz de operacionalización se presenta a continuación en la tabla 1:

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	INDICADOR	ÍTEM	ESCALA	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Variable a: Gestión estratégica de costos	Administración de la cadena de valor	1	<i>Escala tipo Likert</i> 1 = Totalmente en desacuerdo 2 = En desacuerdo 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4 = De acuerdo 5 = Totalmente de acuerdo	Encuesta	Cuestionario estructurado
		2			
		3			
		4			
	Posicionamiento estratégico	5			
		6			
		7			
	Generadores de costos	8			
		9			
		10			
Variable b: Ventaja competitiva	Calidad de servicio	1	5 = Totalmente de acuerdo	Encuesta	Cuestionario estructurado
		2			
		3			
	Gestión por procesos	4			
		5			
		6			
	Imagen corporativa	7			
		8			
		9			

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

Basado en las ideas de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), se ha considerado el enfoque, alcance y diseño; tal como se presenta a continuación:

- *Enfoque*: cuantitativo, porque el análisis se ha realizado con datos numéricos y se empleó la estadística descriptiva e inferencial.
- *Alcance*: correlacional, ya que se pretendió determinar la existencia de una relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva. Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), «del alcance dependerá el método o estrategia de investigación, incluido el diseño, los procedimientos y otros de sus componentes» (p. 106).
- *Diseño*: no experimental transeccional correlacional-causal. No experimental, debido a que las variables fueron abordadas tal como sucedían en la realidad, sin ninguna manipulación. Transeccional correlacional-causal, debido a que las variables se estudiaron en una sola oportunidad (es decir, un solo corte muestral).

3.2. Población y muestra

La población a la cual se ha podido acceder para la presente investigación fue de 55 contadores públicos colegiados, encargados del manejo contable de diversas instituciones educativas privadas de educación básica regular (inicial, primaria y secundaria) ubicadas en Lima Metropolitana durante el 2020; dado que ha sido una población pequeña, se decidió trabajar con todos los miembros de esta. De acuerdo con Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), cuando se trabaja con todos los miembros de la población se trata de un censo.

3.3. Técnicas de recolección de datos

La técnica de recolección de datos utilizada fue la encuesta, dado que permite obtener la mayor cantidad de información y su aplicación es sencilla. Además, la encuesta es una de las técnicas más usadas dentro de las Ciencias Sociales.

Como instrumento de recolección de datos se ha utilizado el cuestionario estructurado. Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), «los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo (por ejemplo, para calificar el desempeño de un gobierno, conocer las necesidades de hábitat de futuros compradores de viviendas y evaluar la percepción ciudadana sobre ciertos problemas como la inseguridad)» (p. 250). El cuestionario estructurado que se ha utilizado

se construyó bajo la escala de Likert, teniendo las siguientes opciones de respuesta con su respectiva valoración:

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El análisis de datos se realizó por medio de la estadística descriptiva (tablas de frecuencia y/o figuras) y la estadística inferencial. Sobre la última en mención, de acuerdo a Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), la escala de Likert es una medición ordinal, y por tal motivo se debe utilizar una prueba estadística no paramétrica. La prueba escogida fue la correlación de Spearman (ρ), ya que es utilizada «para relacionar estadísticamente escalas tipo Likert por aquellos investigadores que las consideran ordinales» (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018, p. 367). El procesamiento estadístico de la información se realizó a través del software de código abierto JASP versión 0.14.1 (JASP Team, 2020). Para una mejor comprensión, en el siguiente capítulo se detalla la explicación sobre el particular.

3.5. Aspectos éticos

La presente investigación se ha realizado respetando las normas de la American Psychological Association (APA) en su séptima edición, no solamente para el uso de citas, tablas y figuras; sino también, para proteger la intimidad de las organizaciones y participantes de la investigación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Resultados de la encuesta

4.1.1. Perfil de los participantes

En las siguientes tablas y figuras se presentan datos generales acerca de los participantes del estudio.

Con respecto a la edad de los 55 contadores públicos encuestados, el rango de edad con mayor número de participantes se ubicó entre 31 a 40 años (véase tabla 2).

Tabla 2

Edad de los encuestados

Edad	Frecuencia	Porcentaje
30 a menos	10	18.182
31 a 40	20	36.364
41 a 50	16	29.091
51 a más	9	16.364
<i>Total</i>	<i>55</i>	<i>100.000</i>

Con respecto al género de los encuestados, la mayoría de ellos (52.727%) fueron mujeres, tal como se aprecia en la siguiente tabla 3:

Tabla 3

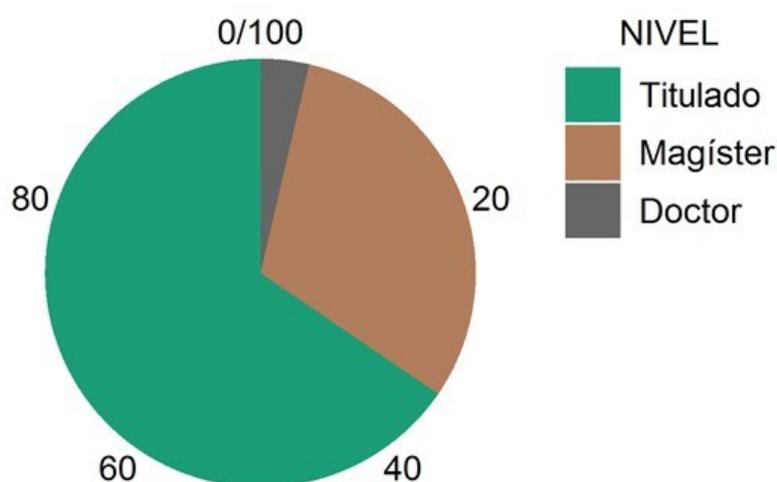
Género de los encuestados

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	26	47.273
Femenino	29	52.727
<i>Total</i>	<i>55</i>	<i>100.000</i>

Sobre el nivel de formación de los 55 contadores públicos encuestados, el 65.455% eran titulados, 30.909% magísteres y apenas el 3.636% tenían doctorado (véase figura 1).

Figura 1

Nivel de formación de los participantes



Con respecto a la experiencia laboral de los encuestados, el 38.182% manifestó tener entre 6 a 10 años de experiencia laboral, seguido de aquellos que tenían 5 años o menos (32.727%). Para un mayor detalle, se presenta la siguiente tabla 4:

Tabla 4

Experiencia laboral de los participantes (en años)

Experiencia laboral	Frecuencia	Porcentaje
5 años a menos	18	32.727
6 a 10 años	21	38.182
11 a 15 años	11	20.000
16 años a más	5	9.091
<i>Total</i>	<i>55</i>	<i>100.000</i>

4.1.2. Prueba de normalidad

4.1.2.1. Sustento teórico

De acuerdo con Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), la escala de Likert puede ser considerada como de medida ordinal, y frente a dicho escenario debe emplearse una prueba no paramétrica (dado que los datos no siguen una distribución normal). En el presente trabajo de suficiencia profesional se pretendía medir el grado de asociación entre dos variables, por dicha razón, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman. No obstante, para dar un mayor realce a la investigación, se vio por conveniente efectuar el procedimiento estadístico para verificar paso a paso si los datos eran normales o no; y posteriormente, seleccionar el estadístico de prueba, tal como se puede corroborar en el siguiente punto.

4.1.2.2. Sustento estadístico

Usualmente, en la mayoría de investigaciones es tradicional el uso de la prueba de Shapiro-Wilk (cuando se trabaja con muestras menores a 50 participantes) o la de Kolmogorov-Smirnov (para muestras mayores a 50 participantes). Sin embargo, para este trabajo de suficiencia profesional, a pesar de tener un tamaño muestral de 55 participantes, se ha optado por emplear la prueba de Shapiro-Wilk. Esta decisión se ha fundamentado en las investigaciones de Royston (1995) y Razali y Wah (2011), autores que argumentaron que la prueba de Shapiro-Wilk es mucho más precisa que otras (como la de Kolmogorov-Smirnov o Anderson-Darling) para aseverar la normalidad de una distribución; del mismo modo, su uso es factible cuando se presentan muestras (n) dentro del siguiente intervalo: $3 \leq n \leq 5000$.

La normalidad se calculó luego de cargar la data al software JASP versión 0.14.1 (JASP Team, 2020); y se pudo conocer que los datos no seguían una distribución normal, dado que sus valores de significancia estuvieron debajo del 0.05 (véase tabla 5).

Tabla 5

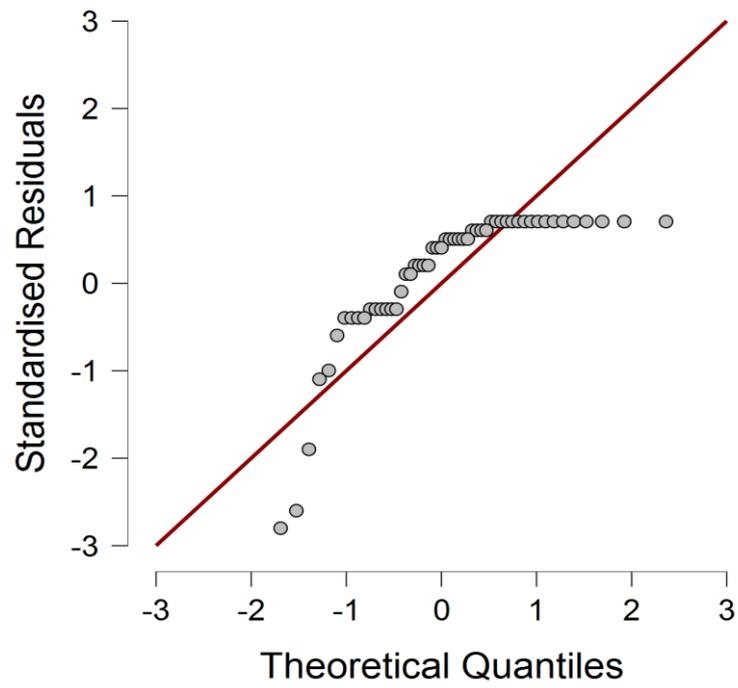
Prueba de Shapiro-Wilk (W)

	W	p
Gestión estratégica de costos	0.712	< .001
Ventaja competitiva	0.762	< .001

Sin embargo, para sustentar la normalidad de manera gráfica, se ha complementado el análisis con los gráficos de probabilidad normal o también conocidos como Q-Q plots, dado que se elaboran «a través de los cuantiles de la normal estándar, de forma que aceptaremos la hipótesis de normalidad de los datos, siempre que los puntos en el gráfico tengan un comportamiento "suficientemente rectilíneo"» (Castillo y Lozano, 2007, p. 1). Para una mejor apreciación, en la siguiente figura 2, se puede apreciar que los datos de la variable gestión estratégica de costos no siguen una tendencia rectilínea:

Figura 2

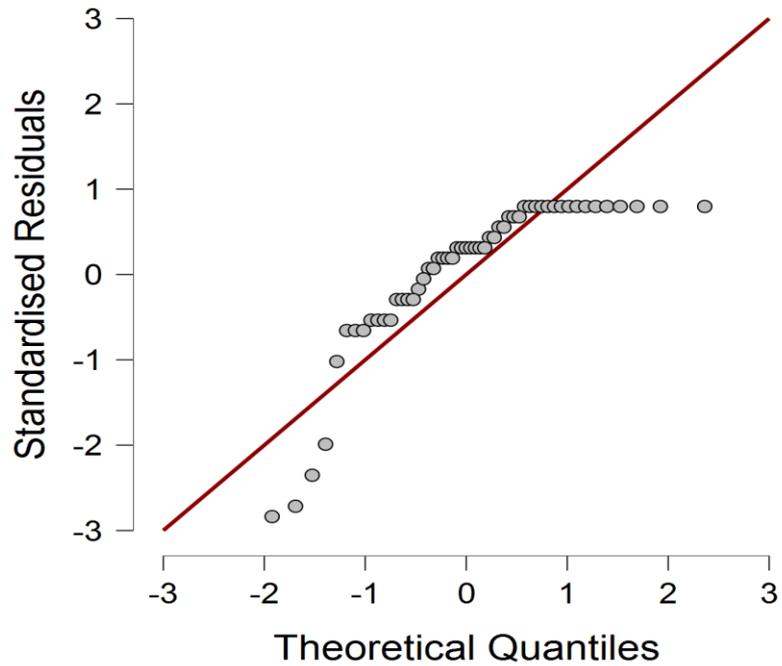
Distribución no normal de la variable gestión estratégica de costos



Asimismo, en la figura 3, se expone la distribución no normal de los datos de la variable ventaja competitiva:

Figura 3

Distribución no normal de la variable ventaja competitiva



Luego del procedimiento estadístico desarrollado en esta parte del trabajo, se pudo aseverar, de manera segura y contundente, que los datos no seguían una distribución normal y por ende, tenía que trabajarse con una prueba estadística no paramétrica. Tal como se indicó previamente, la prueba escogida fue el coeficiente de correlación de Spearman, cuyo cálculo realizado para la contrastación de hipótesis se presenta en el siguiente punto de la investigación.

4.1.3. Contrastación de hipótesis

Para la contrastación de hipótesis se ha utilizado el coeficiente de correlación de Spearman. Por dicho motivo, para la interpretación de cada coeficiente obtenido se han considerado cinco niveles, tal como se aprecia en la siguiente tabla 6:

Tabla 6

Interpretación de los coeficientes de correlación

Correlación	Interpretación
0.00 a 0.09	Correlación insignificante
0.10 a 0.39	Correlación débil
0.40 a 0.69	Correlación moderada
0.70 a 0.89	Correlación fuerte
0.90 a 1.00	Correlación muy fuerte

Nota. Elaborado en base a la información que ofrecen Schober et al. (2018).

4.1.3.1. Contrastación de la hipótesis general

Hipótesis general

Existe una relación significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis nula

No existe una relación significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis alterna

Sí existe una relación significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Nivel de significancia = 0.05 (común en las Ciencias Sociales)

En la siguiente tabla 7, se verifica que, al realizar el cálculo estadístico, el coeficiente de correlación de Spearman obtenido fue de 0.898. Dicho coeficiente indica una correlación fuerte entre las variables analizadas.

Tabla 7

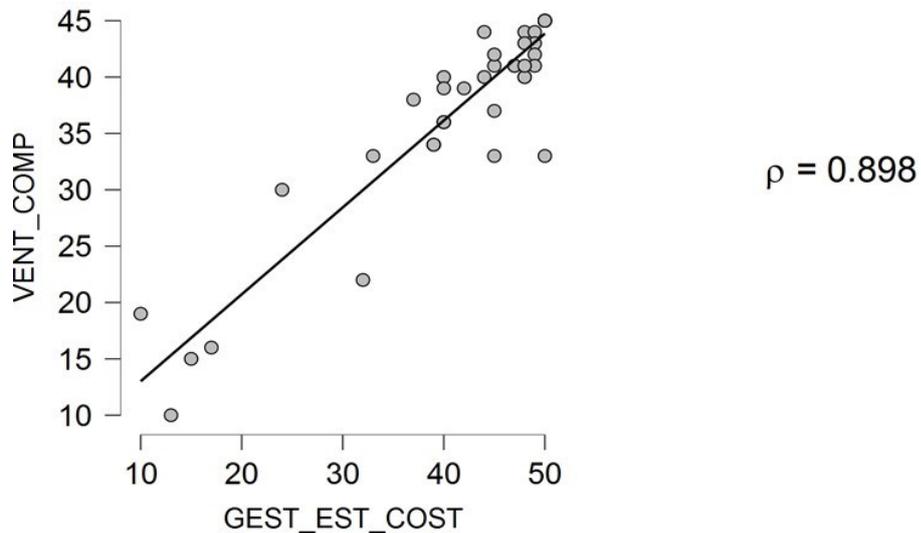
Correlación entre gestión estratégica de costos y ventaja competitiva

		Rho de Spearman	p	
Gestión estratégica de costos	-	Ventaja competitiva	0.898	< .001

Además, lo anteriormente indicado se afianzó con su respectiva representación gráfica (véase figura 4).

Figura 4

Diagrama de dispersión para la hipótesis general



Además, en la anterior tabla 7 se pudo apreciar que el valor de significancia (p) es menor al 0.05. Dicho valor es significativo y por esa razón se ha rechazado la hipótesis nula y aceptado la hipótesis alterna. En síntesis, se afirma contundentemente la existencia de una relación significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

4.1.3.2. Contrastación de la hipótesis específica N° 01

Hipótesis específica N° 01

Existe una relación directa entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis nula

No existe una relación directa entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis alterna

Sí existe una relación directa entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Nivel de significancia = 0.05

En la siguiente tabla 8, luego de efectuar el procesamiento estadístico, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.831. Dicho coeficiente indica una correlación fuerte entre las variables analizadas.

Tabla 8

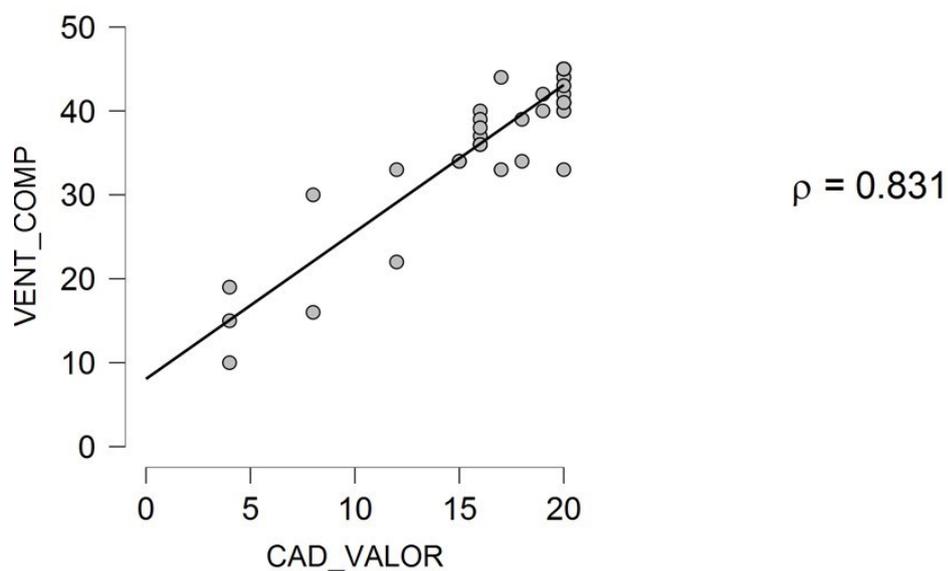
Correlación entre administración de la cadena de valor y ventaja competitiva

		Rho de Spearman	p	
Administración de la cadena de valor	-	Ventaja competitiva	0.831	< .001

Para una mejor visualización, en la siguiente figura 5 se expone el diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 01:

Figura 5

Diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 01



Además, en la anterior tabla 8 se pudo corroborar que el valor de significancia (p) es menor al 0.05. Dicho valor es significativo y por esa razón se ha rechazado la hipótesis nula y aceptado la hipótesis alterna. En síntesis, se afirma contundentemente la existencia de una relación directa entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

4.1.3.3. Contrastación de la hipótesis específica N° 02

Hipótesis específica N° 02

Existe una relación positiva entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis nula

No existe una relación positiva entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis alterna

Sí existe una relación positiva entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Nivel de significancia = 0.05

En la siguiente tabla 9, posterior al desarrollo del procesamiento estadístico, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.805. Dicho coeficiente indica una correlación fuerte entre las variables analizadas.

Tabla 9

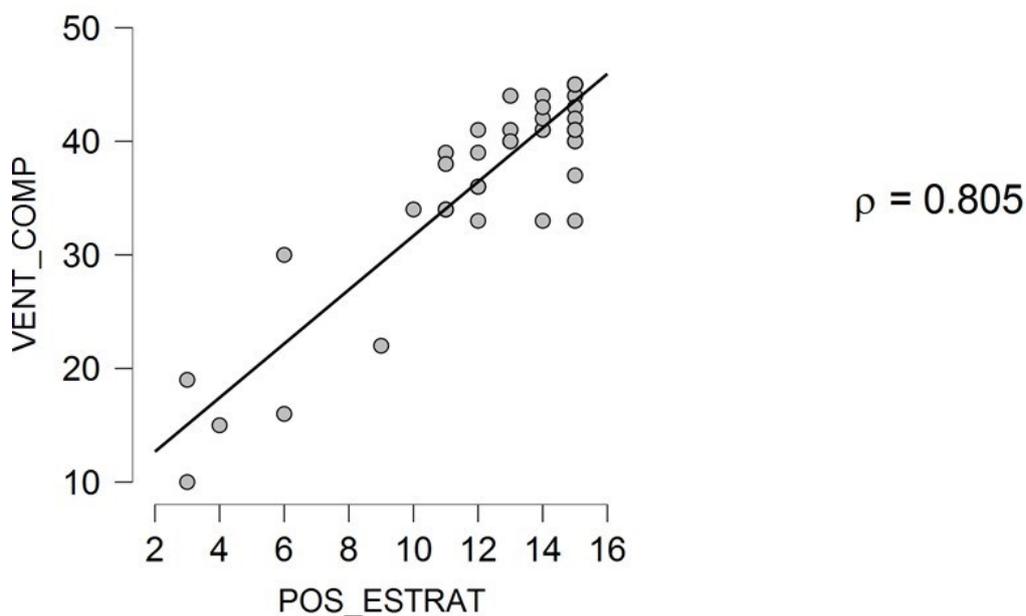
Correlación entre posicionamiento estratégico y ventaja competitiva

		Rho de Spearman	p
Posicionamiento estratégico	- Ventaja competitiva	0.805	< .001

Para mayor comprensión, en la siguiente figura 6 se presenta el diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 02:

Figura 6

Diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 02



Además, en la precedente tabla 9 se pudo corroborar que el valor de significancia (p) es menor al 0.05. Dicho valor es significativo y por esa razón se ha rechazado la hipótesis nula y aceptado la hipótesis alterna. Por consiguiente, se sostiene con certeza la existencia de una relación positiva entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

4.1.3.4. Contrastación de la hipótesis específica N° 03

Hipótesis específica N° 03

Existe una relación significativa entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis nula

No existe una relación significativa entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Hipótesis alterna

Sí existe una relación significativa entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

Nivel de significancia = 0.05

En la siguiente tabla 10, luego de realizar el procesamiento estadístico, se halló un coeficiente de correlación de Spearman de 0.834. Dicho coeficiente evidencia la existencia de una correlación fuerte entre las variables analizadas.

Tabla 10

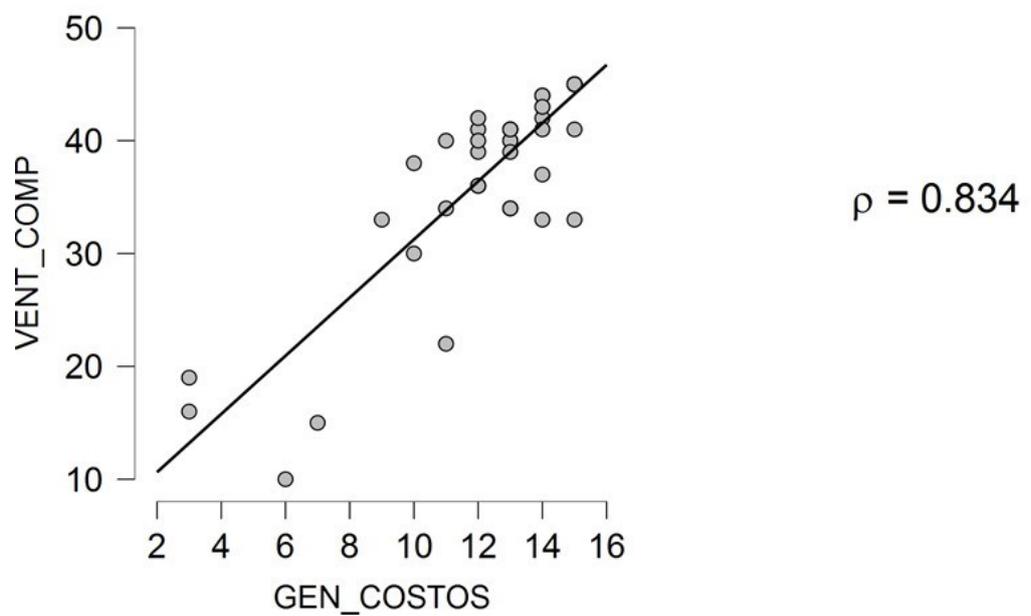
Correlación entre generadores de costos y ventaja competitiva

		Rho de Spearman	p
Generadores de costos	- Ventaja competitiva	0.834	< .001

Para un mejor análisis, en la siguiente figura 7 se presenta el diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 03:

Figura 7

Diagrama de dispersión para la hipótesis específica N° 03



Luego de lo anteriormente expuesto, y considerando que el valor de significancia (p) es menor al 0.05 (véase tabla 10), se ha rechazado la hipótesis nula y aceptado la hipótesis alterna. Por consiguiente, se sostiene con certeza la existencia de una relación significativa entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.

4.2. Análisis de fiabilidad

Para el cálculo de la confiabilidad, por medio del software JASP versión 0.14.1 se ha utilizado el coeficiente omega de McDonald (ω) para cada una de las escalas (variables) y subescalas (indicadores). Se ha utilizado dicho coeficiente, dado que es mucho más estable y tiene menos errores que el tradicional coeficiente alfa de Cronbach (Ventura-León & Caycho-Rodríguez, 2017). En la siguiente tabla 11 se presenta la confiabilidad para la escala sobre la gestión estratégica de costos; y los valores hallados permitieron aseverar la existencia de una confiabilidad alta.

Tabla 11

Análisis de confiabilidad para la escala sobre gestión estratégica de costos

Subescalas/escala	Ítems	Omega de McDonald (ω)
Administración de la cadena de valor	4	0.981
Posicionamiento estratégico	3	0.943
Generadores de costos	3	0.852
<i>Escala general</i>	<i>10</i>	<i>0.977</i>

Asimismo, se realizó el cálculo de la confiabilidad para la escala sobre ventaja competitiva, cuyos valores obtenidos confirmaron la existencia de una alta confiabilidad (véase tabla 12).

Tabla 12

Análisis de confiabilidad para la escala sobre ventaja competitiva

Subescalas/escala	Ítems	Omega de McDonald (ω)
Calidad de servicio	3	0.880
Gestión por procesos	3	0.896
Imagen corporativa	3	0.956
<i>Escala general</i>	<i>9</i>	<i>0.965</i>

Como se ha podido verificar en las anteriores tablas 11 y 12, los coeficientes de confiabilidad hallados han sido elevados, tanto a nivel de cada escala general (variables) así como de las subescalas (indicadores) que las conforman.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. Por dicho motivo, para la recolección de datos se utilizó un cuestionario estructurado, el mismo que fue construido bajo la forma de la escala de Likert. Luego de ellos, con el análisis de datos se pudo obtener los resultados presentados en el capítulo precedente para evaluar el nivel de asociación existente entre las variables del estudio.

Las variables de la investigación fueron divididas en indicadores, para la gestión estratégica de costos se tuvo los siguientes: administración de la cadena de valor, posicionamiento estratégico y generadores de costos; mientras que la ventaja competitiva se desglosó en: calidad de servicio, gestión por procesos e imagen corporativa. Se ha trabajado con dichas variables, ya que se han visto afectadas durante el contexto COVID-19 y han ocasionado cambios bruscos en la gestión de las instituciones educativas privadas.

Los resultados alcanzados evidenciaron la existencia de una elevada correlación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana

durante el 2020. Es decir, la forma como los participantes del estudio (contadores públicos que trabajan para dichas organizaciones) perciben la gestión estratégica de costos en las instituciones educativas privadas es directamente proporcional a la ventaja competitiva que manifiestan conocer los participantes. Dicho resultado es avalado, de manera parcial (ya que su segunda variable fue diferente) por las investigaciones de López y Garabito (2017), Cabrera (2018), Casas (2018) y Dueñas y Ramírez (2019).

5.2. Conclusiones

- 1) Con respecto al objetivo general, se pudo determinar la existencia de una relación fuerte y significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. Se manifiesta ello debido a que el coeficiente de correlación de Spearman obtenido fue de 0.898 (correlación fuerte).

- 2) Sobre el objetivo específico N° 01, se ha analizado la asociación existente entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. Dicha relación fue calificada como fuerte, ya que se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.831.

- 3) En lo concerniente al objetivo específico N° 02, se ha evaluado la existencia de una relación entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. El coeficiente de correlación de Spearman hallado fue de 0.805, siendo calificado como una correlación fuerte.

- 4) Para el objetivo específico N° 03, se ha establecido la existencia de una asociación entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana durante el 2020. El grado de asociación entre las variables consideradas en dicho objetivo fue calificada como fuerte, debido a que el coeficiente de correlación de Spearman hallado fue de 0.834.

5.3. Recomendaciones

1) Para las instituciones educativas privadas:

Para que el área contable de cada una de ellas (o contadores independientes encargados de ese trabajo) puedan gestionar de una mejor manera los costos de la organización, con la finalidad de lograr mejoras en los procesos de la misma (fortaleciendo el desarrollo de las actividades primarias y secundarias que constituyen la cadena de valor). Además, durante el actual contexto COVID-19, los costos se han visto seriamente afectados debido a

las restricciones que afectan el normal desenvolvimiento del servicio educativo. Lo anteriormente mencionado resulta fundamental que las instituciones educativas privadas lo tomen en consideración, dado que constituye una fuente de creación de venta competitiva.

2) *Para los profesionales de las Ciencias Contables:*

Específicamente para todos aquellos contadores que en un futuro podrían terminar encargándose de la labor contable en una institución de esta naturaleza. Por lo general, las currículas de muchas instituciones de educación superior en el Perú enfatizan en los costos para empresas productoras, pero dejan de lado o abordan de manera superficial, los costos en empresas de servicios. El caso de las instituciones educativas privadas es bastante peculiar, porque la falta de pago de los clientes no es impedimento para la prestación del servicio, lo cual muchas veces ocasiona altos niveles de morosidad que afecta a dichas organizaciones.

3) *Para los docentes:*

Los docentes de educación superior deberían utilizar más casos prácticos enfocados en empresas de servicios, y sería bastante interesante que consideren, además, situaciones reales de instituciones educativas privadas, para que sus estudiantes puedan

estar más preparados en caso se les presente una oportunidad de esta naturaleza.

4) *Para los estudiantes de nivel superior e investigadores:*

Se recomienda que todos aquellos estudiantes e investigadores de las Ciencias Contables se interesen por el desarrollo de trabajos de investigación enfocados en instituciones educativas privadas, con la finalidad de incrementar la literatura sobre los costos en empresas de servicios.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Alaña, T. P., Crespo, M. K. y Gonzaga, S. J. (2018). ¿Cómo las estrategias empresariales permiten una ventaja competitiva en las micro, pequeñas y medianas empresas de la provincia de El Oro? *Universidad y Sociedad*, 10(2), 251-256.
- Anderson, S. W. y Dekker, H. C. (2009). Strategic cost management in supply chains, Part 1: Structural cost management. *Accounting Horizons*, 23(2), 201-220.
- Ayvaz, E. (2017). Stratejik Maliyet Yönetimi ve İş Zekâsı. *AJIT-e*, 8(28), 7-20.
- Barrios-Hernández, K., Contreras, J. A. y Olivero-Vega, E. (2019). La gestión por procesos en las pymes de Barranquilla: Factor diferenciador de la competitividad organizacional. *Información Tecnológica*, 30(2), 103-113. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642019000200103>.
- Bazán, W. A. (2020). *La gestión estratégica de costos y su influencia en los costos de operación de la Compañía Minera Atacocha S.A.A.-2016* [Tesis de grado, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión]. Repositorio Institucional UNDAC. http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/1990/1/T026_40734112_T.pdf.
- Borgert, E. A. y Gasparetto, V. (2019). Fatores que influenciam os custos, na abordagem da gestão estratégica de custos: análise empírica em centros de saúde municipais. *Cuadernos de Contabilidad*, 20(49), 1-17. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc20-49.fica>.

- Bravo-Gil, R., Montaner-Gutiérrez, T. y Pina-Pérez, J. M. (2009). La imagen corporativa de la banca comercial. Diferencias entre segmentos de consumidores. *Universia Business Review*, 21, 66-83.
- Cabrera, J. G. (2018). *La gestión estratégica de costos en la rentabilidad de las empresas de turismo de la ciudad de Cajamarca: Caso El Cumbe Tours SRL* [Tesis de grado, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Cajamarca. https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2740/T016_45041876_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Carpio, F. E. (2017). La cadena de valor para optimizar la producción de fibra de Alpaca en la empresa Sais Sollocota Ltda. N° 5 - Perú. *Comuni@cción*, 8(2), 125-136.
- Casas, L. M. (2018). *Gestión estratégica de costos y la rentabilidad de la empresa PROPESUR S.A.-Tacna, período 2014-2017* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. Repositorio Institucional Digital de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/3492/173_2018_casas_mejia_lm_espg_maestria_contabilidad_auditoria.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Castillo, S. y Lozano, E. D. (2007). Q-Q Plot normal. Los puntos de posición gráfica. *Iniciación a la Investigación*, 2, 1-20.
- Castro, S. M. y Sánchez, L. M. (2019). *La gestión estratégica de costos y la rentabilidad de las empresas clientes del estudio contable Corporación*

Contades S.A.C., Trujillo 2017 [Tesis de grado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN.
https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15136/Castro%20Blas%20Suli%20Maribel%20-%20S%c3%a1nchez%20Rivera%20Luz%20Mar%c3%ada_total.pdf?sequence=6&isAllowed=y.

Chipana, A. E., Dumet, P. J. y Lucas, Y. R. (2016). *Implementación del sistema de costeo ABC para optimizar la asignación de recursos y la toma de decisiones gerenciales en la empresa "Camiones & Servicios S.A.C."* [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico UPC.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621083/TESIS_2016_DUMET_CHIPANA_LUCAS.pdf?sequence=6.

Chuquimarca, C. V., Lincango, J. A. y Taco, J. C. (2019). Estudio de la importancia de la ventaja competitiva en las organizaciones. *Revista Digital Tambara*, 9(52), 718-731.

Díaz, J. A. (2011). Aplicación del concepto de cadena de valor en organizaciones proveedoras de servicios informáticos. Caso de estudio: Cooperativa SERVINF. *Compendium*, 14(27), 5-38.

Dueñas, M. A. y Ramírez, W. X. (2019). *La gestión estratégica de costos y su impacto en la toma de decisiones financieras de la administración de residuos sólidos no peligrosos en el sector pesquero del Callao, año 2017* [Tesis de grado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico UPC.

[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625488/Due%*c3%b1as_CM.pdf?sequence=1&isAllowed=y*](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625488/Due%c3%b1as_CM.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

Ganga, F., Alarcón, N. y Pedraja, L. (2019). Medición de calidad de servicio mediante el modelo SERVQUAL: el caso del Juzgado de Garantía de la ciudad de Puerto Montt - Chile. *INGENIARE - Revista Chilena de Ingeniería*, 27(4), 668-681.

Hansen, D. R. y Mowen, M. M. (2007). *Administración de costos: Contabilidad y Control* (Quinta ed.). (E. J. Hernan, Trad.) Cengage Learning Editores.

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Hinojosa-López, J. I., Ayup-González, J. y Cogco-Calderón, A. R. (2020). Imagen corporativa y satisfacción laboral en potenciales empleados del sector bancario. *Investigación Administrativa*, 49(125), 1-19. <https://doi.org/10.35426/iav49n125.04>.

JASP Team. (2020). JASP (Versión 0.14.1) [software de computación]. <https://jasp-stats.org/>.

Jiménez, V. J. (2017). *The dynamics of cost management practices in Portuguese hospitals* (Publicación No. 10951777) [Tesis doctoral, Universidade do Minho]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

López, K. F. y Garabito, J. E. (2017). *El impacto de una adecuada gestión de costos en la administración de una empresa vitivinícola* [Tesis de grado,

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico
UPC.

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623904/L%c3%b3pez_qk.pdf?sequence=4&isAllowed=y.

Lovelock, C. y Wirtz, J. (2009). *Marketing de servicios. Personal, tecnología y estrategia* (Sexta ed.). (L. E. Pineda, Trad.) Pearson Educación de México.

Martínez, M. G. (2016). *Diseño de un sistema de costos ABC para la empresa Rapifritos Mac* [Proyecto de grado, Universidad Industrial de Santander]. Biblioteca Virtual UIS.
<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/164625.pdf>.

Medina, A., Nogueira, D., Hernández-Nariño, A. y Comas, R. (2019). Procedimiento para la gestión por procesos: Métodos y herramientas de apoyo. *INGENIARE - Revista Chilena de Ingeniería*, 27(2), 328-342.

Morales, H. V., Pitot, R. I., Velezmoro, W. V. y Falcón, W. G. (2020). *Medición del capital intelectual y la imagen corporativa en la empresa Estructuras Metálicas JRM SAC, ubicada en la ciudad de Lima* (Publicación No. 28232719) [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. ProQuest Dissertations & Theses Global.

Münch, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo* (Primera ed.). Pearson Educación de México.

Ojeda, J. (2007). Ventaja competitiva: El reto de las PyME en la industria del calzado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 12(40), 513-533.
<https://doi.org/10.37960/revista.v12i40.10474>.

- Pérez, R., Aspiolea, M. E., Pérez, L. y Arnaiz, Y. (2017). Modelo de gestión estratégica de costo para instalaciones hoteleras. *Universidad & Ciencia*, 6(Especial), 462-475.
- Razali, N. M. y Wah, Y. B. (2011). Power comparisons of Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors and Anderson-Darling Tests. *Journal of Statistical Modeling and Analytics*, 2(1), 21-33.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2014). *Administración* (Decimosegunda ed.). (L. Ó. Madrigal y L. E. Pineda, Trads.) Pearson Educación de México.
- Rojas-Martínez, C., Niebles-Nuñez, W., Pacheco-Ruíz, C. y Hernández-Palma, H. G. (2020). Calidad de servicio como elemento clave de la responsabilidad social en pequeñas y medianas empresas. *Información Tecnológica*, 31(4), 221-232. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000400221>.
- Royston, P. (1995). Remark AS R94: a remark on algorithm AS 181: the W-test for normality. *Journal of the Royal Statistical Society*, 44(4), 547-551. <https://doi.org/10.2307/2986146>.
- Salas-Canales, H. J. (2020a). Marketing ecológico y comportamiento proambiental en estudiantes de un instituto privado de Lima (Perú), 2019. *Ciencia UNEMI*, 13(34), 94-104. <https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol13iss34.2020pp94-104p>.
- Salas-Canales, H. J. (2020b). Publicidad ecológica: Direccionando el comportamiento del consumidor del siglo XXI. *Fides et Ratio*, 19(19), 231-246.

- Salas-Canales, H. J. (2020c). Tecnologías limpias como fuente de ventaja competitiva empresarial. *ACADEMO*, 7(1), 97-104. <https://doi.org/10.30545/academo.2020.ene-jun.10>.
- Salas-Canales, H. J. (2021). Endomarketing: Una herramienta para la gestión efectiva del capital humano. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 17(1), 126-142. <https://doi.org/10.18004/riics.2021.junio.126>.
- Schober, P., Boer, C. y Schwarte, L. A. (2018). Correlation coefficients: appropriate use and interpretation. *Anesthesia & Analgesia*, 126(5), 1763-1768. <https://doi.org/10.1213/ANE.0000000000002864>.
- Trajano, B., Welter, L. M., De Souza, Â. R. y Schmidt, P. (2018). Gestão estratégica de custos em uma entidade fechada de previdência complementar. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 17(2), 62-77. <https://doi.org/10.5585/riae.v17i2.2592>.
- Vala, K. D. (2017). *Activity based costing: An effective tool for cost management - A study of selected service sector organisation* (Publicación No. 27737570) [Tesis doctoral, The Maharaja Sayajirao University of Baroda]. ProQuest Dissertations & Theses Global.
- Vásquez-Barajas, E. F., Bastos-Osorio, L. M. y Mogrovejo-Andrade, J. M. (2020). Metodología para la evaluación interna de una cadena de valor. *Clío América*, 14(27), 401-408. <https://doi.org/10.21676/23897848.3685>.
- Ventura-León, J. y Caycho-Rodríguez, T. (2017). El coeficiente Omega: un método alternativo para la estimación de la confiabilidad. *Revista*

Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, 15(1), 625-627.

Vergíu, J. (2013). La cadena de valor como herramienta de gestión para una empresa de servicios. *Industrial Data*, 16(1), 17-28. <https://doi.org/10.15381/idata.v16i1.2944>.

Vizzotto, M. J., Da Motta, M. E. y Camargo, M. E. (2019). Impacto da gestão estratégica de custos no desempenho econômico-financeiro. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(40), 190-208. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n40p190>.

Wrubel, F., Diehl, C. A., Toigo, L. A. y Ott, E. (2011). Uma proposta para a validação de categorias sobre gestão estratégica de custos. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 13(40), 332-348. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v13i40.770>.

ANEXOS

Anexo N° 01: Matriz de consistencia

	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	MÉTODO	TÉCNICA E INSTRUMENTO
General	¿Existe relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?	Determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.	Existe una relación significativa entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.	<u>Variable a:</u> Gestión estratégica de costos	<ul style="list-style-type: none"> • Administración de la cadena de valor • Posicionamiento estratégico • Generadores de costos 	Enfoque de investigación: Cuantitativo Diseño de investigación: Transeccional correlacional-causal (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018)	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario estructurado. Además, las alternativas de respuesta estarán estructuradas bajo la escala de Likert, considerándose la siguiente valoración:
Específicos	1. ¿Existe relación entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas	Analizar la relación entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas	Existe una relación directa entre la administración de la cadena de valor y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima	<u>Variable b:</u> Ventaja competitiva	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de servicio • Gestión por procesos • Imagen corporativa 	Población: 55 contadores públicos encargados de llevar la contabilidad de instituciones educativas privadas en Lima Metropolitana	<ul style="list-style-type: none"> • Totalmente de acuerdo (5) • De acuerdo (4) • Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3) • En desacuerdo (2)

	privadas de Lima Metropolitana, 2020?	privadas de Lima Metropolitana, 2020.	Metropolitana, 2020.			(específicamente de aquellas dentro de la educación básica regular).	<ul style="list-style-type: none"> Totalmente en desacuerdo (1)
2.	¿Existe relación entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?	Evaluar la relación entre el posicionamiento o estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.	Existe una relación positiva entre el posicionamiento estratégico y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.			Muestra: Se trabajó con la totalidad de la población (muestra censal).	
3.	¿Existe relación entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020?	Establecer la relación entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.	Existe una relación significativa entre los generadores de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020.				

Anexo N° 02: Formato del cuestionario estructurado

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COSTOS Y VENTAJA COMPETITIVA EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS PRIVADAS DE LIMA METROPOLITANA, 2020

El propósito del estudio es determinar la relación entre la gestión estratégica de costos y la ventaja competitiva en instituciones educativas privadas de Lima Metropolitana, 2020. Durante su participación, le solicitaré que pueda responder, de manera voluntaria, las preguntas que se le presentarán.

La información recabada será confidencial y solo se empleará con fines académicos. ¡Muchas gracias por su participación!

Datos generales:

Edad:

30 a menos

31 a 40

41 a 50

51 a más

Género:

Masculino Femenino No deseo responder

Nivel de formación:

Titulado Magíster Doctor

Años de experiencia laboral:

5 años a menos

6 a 10 años

11 a 15 años

16 años a más

Por favor, muestre su grado de acuerdo o desacuerdo con las afirmaciones que aparecen a continuación, marcando con una X, según la siguiente valoración:

[1] Totalmente en desacuerdo

[4] De acuerdo

[2] En desacuerdo

[5] Totalmente de acuerdo

[3] Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Gestión estratégica de costos

INDICADOR	ÍTEM	VALORACIÓN				
		1	2	3	4	5
Administración de la cadena de valor	1. Las estrategias implementadas por la institución educativa buscan garantizar su sostenibilidad.					
	2. Cada actividad que conforma la cadena de valor es adecuadamente reportada.					
	3. La institución educativa es consciente del rol de sus actividades en su estructura de costos.					
	4. La institución educativa desarrolla estrategias adecuadas para añadir mayor valor al servicio brindado.					
Posicionamiento estratégico	5. Los padres de familia asimilan que el servicio brindado por la institución educativa es diferente a la competencia.					
	6. El manejo de los costos del servicio educativo es crucial dentro de la estrategia competitiva.					
	7. La institución educativa se esfuerza por reducir sus costos sin afectar el servicio brindado.					
Generadores de costos	8. En la institución educativa se revisa periódicamente la estructura de costos.					
	9. En la institución educativa se han considerado aquellos					

	costos ambientales que inciden en estructura.					
	10. La institución educativa ha logrado identificar aquellas actividades con una mayor incidencia en los costos.					

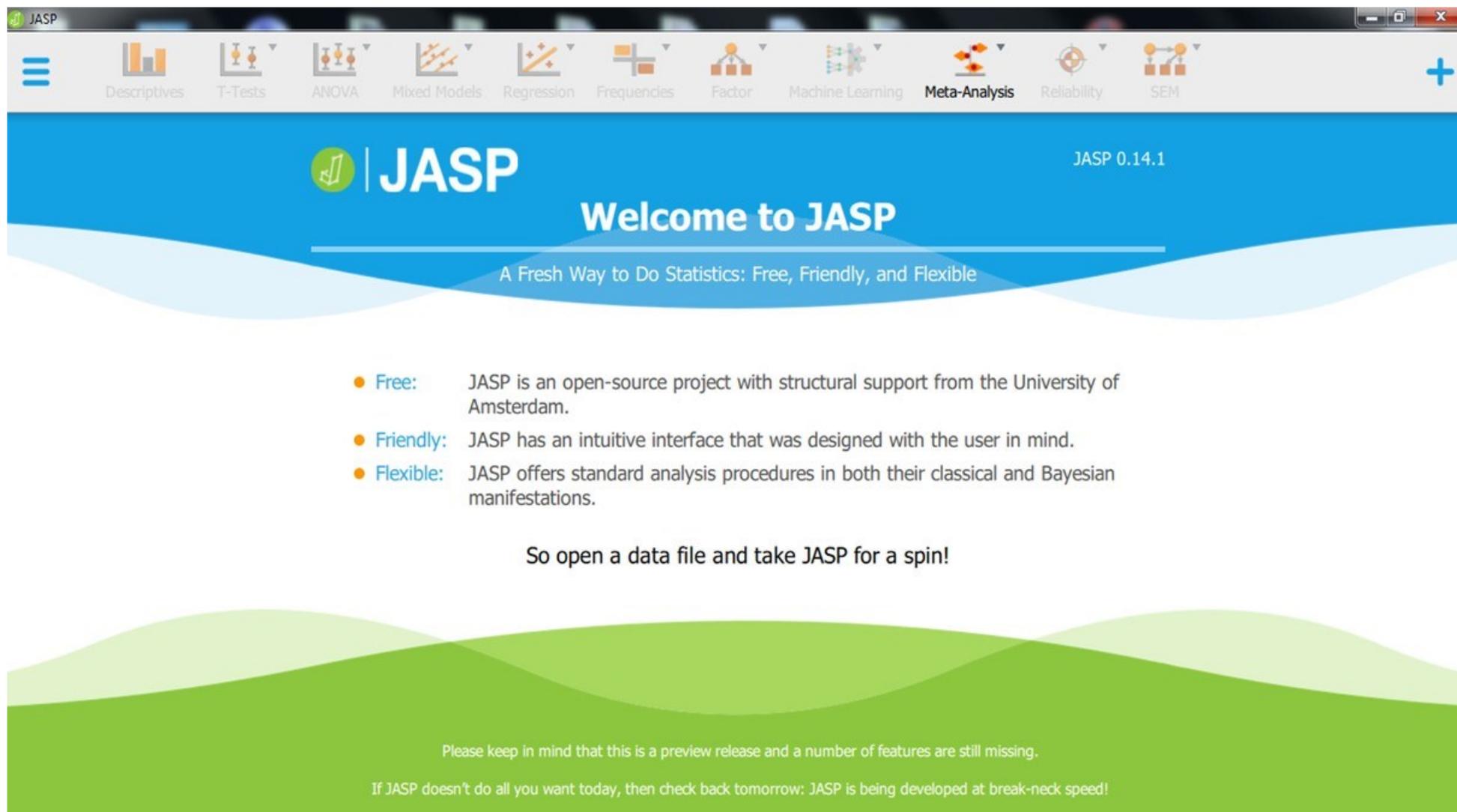
Ventaja competitiva

A continuación, tienes 9 enunciados más, con cinco opciones de respuesta, desde «totalmente en desacuerdo» hasta «totalmente de acuerdo». Coloca un aspa en la opción que mejor describa tu situación. Recuerda responder con la mayor sinceridad posible.

INDICADOR	ÍTEM	VALORACIÓN				
		1	2	3	4	5
Calidad de servicio	1. La institución educativa cuenta con la infraestructura tecnológica necesaria para llevar el desarrollo de clases virtuales.					
	2. El talento humano (docente y administrativo) se encuentra debidamente capacitado.					
	3. Las capacitaciones y especializaciones brindadas al personal se encuentran claramente detalladas en el presupuesto anual.					
Gestión por procesos	4. La administración de la institución educativa desarrolla procesos documentarios flexibles.					
	5. El pago del servicio educativo se realiza estrictamente de manera no presencial.					
	6. La institución educativa considera que el desempeño del personal incide en la preferencia de los padres de familia y alumnos.					
Imagen corporativa	7. La institución educativa atiende eficiente y rápidamente las					

	reclamaciones que se puedan presentar.					
	8. La institución educativa considera que la imagen y reputación son fundamentales para la sostenibilidad del negocio.					
	9. La buena imagen de la institución educativa es fundamental para la captación de clientes e incremento de ingresos.					

Anexo N° 03: Evidencias del procesamiento estadístico



JASP 0.14.1

Welcome to JASP

A Fresh Way to Do Statistics: Free, Friendly, and Flexible

- **Free:** JASP is an open-source project with structural support from the University of Amsterdam.
- **Friendly:** JASP has an intuitive interface that was designed with the user in mind.
- **Flexible:** JASP offers standard analysis procedures in both their classical and Bayesian manifestations.

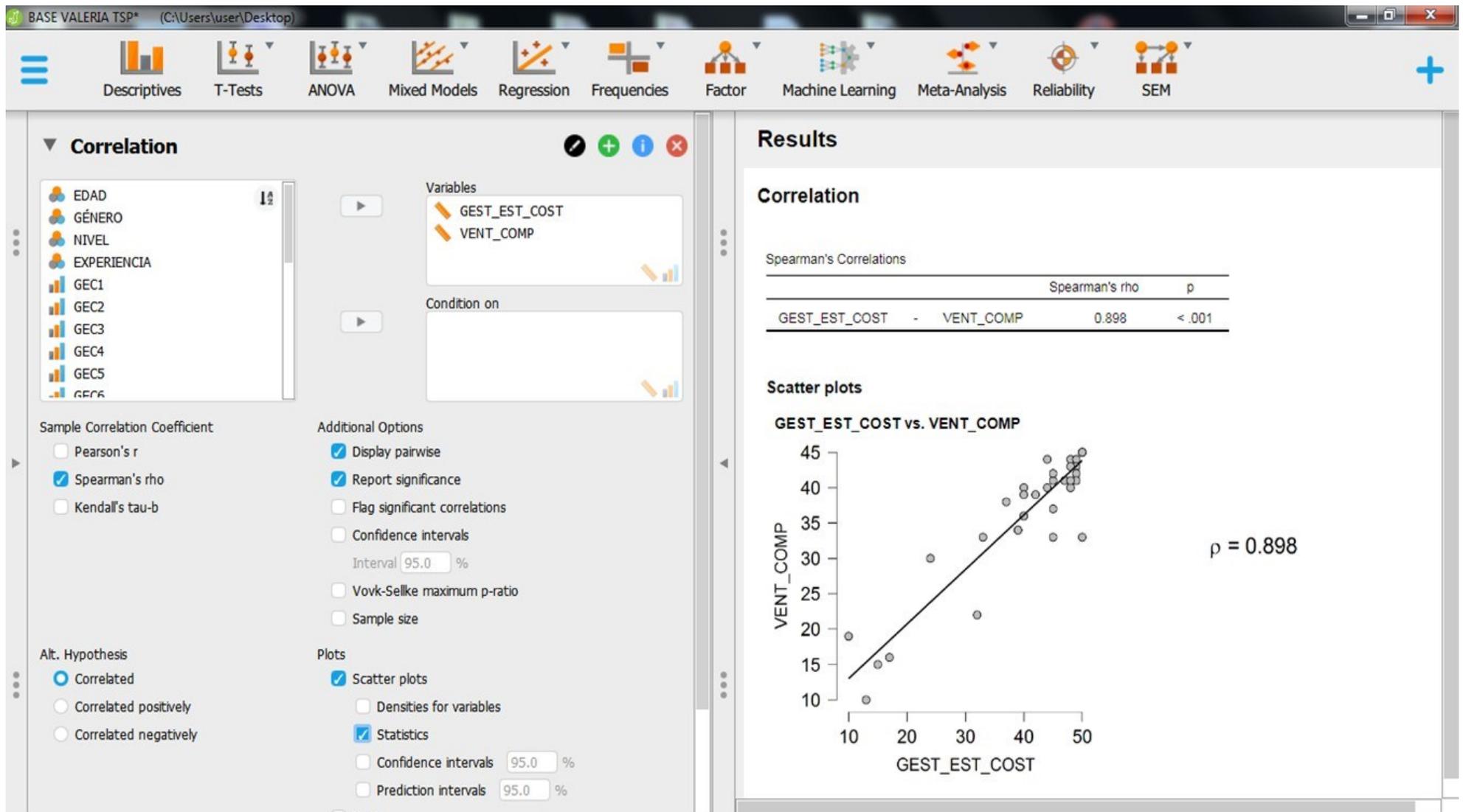
So open a data file and take JASP for a spin!

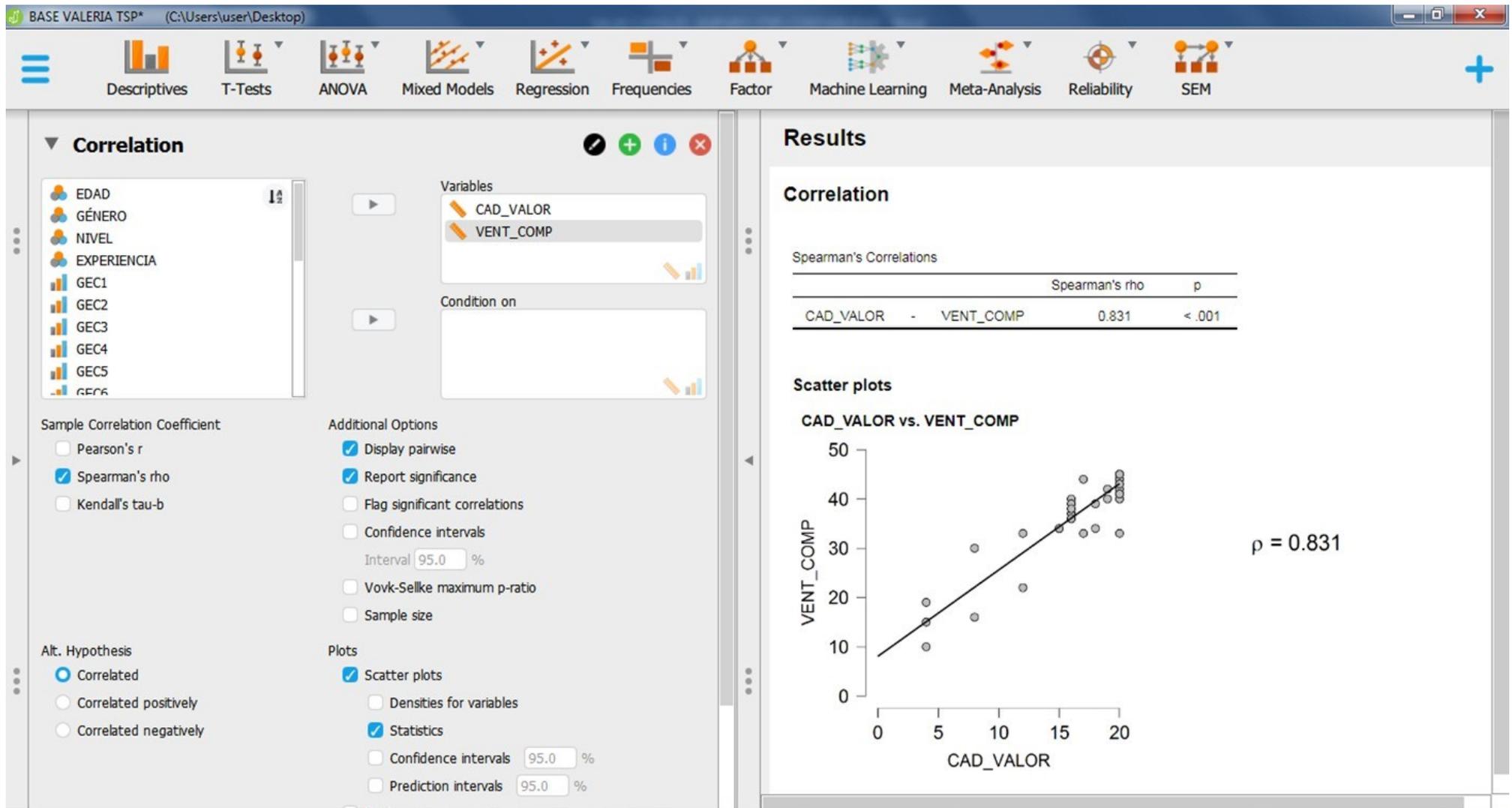
Please keep in mind that this is a preview release and a number of features are still missing.
If JASP doesn't do all you want today, then check back tomorrow: JASP is being developed at break-neck speed!

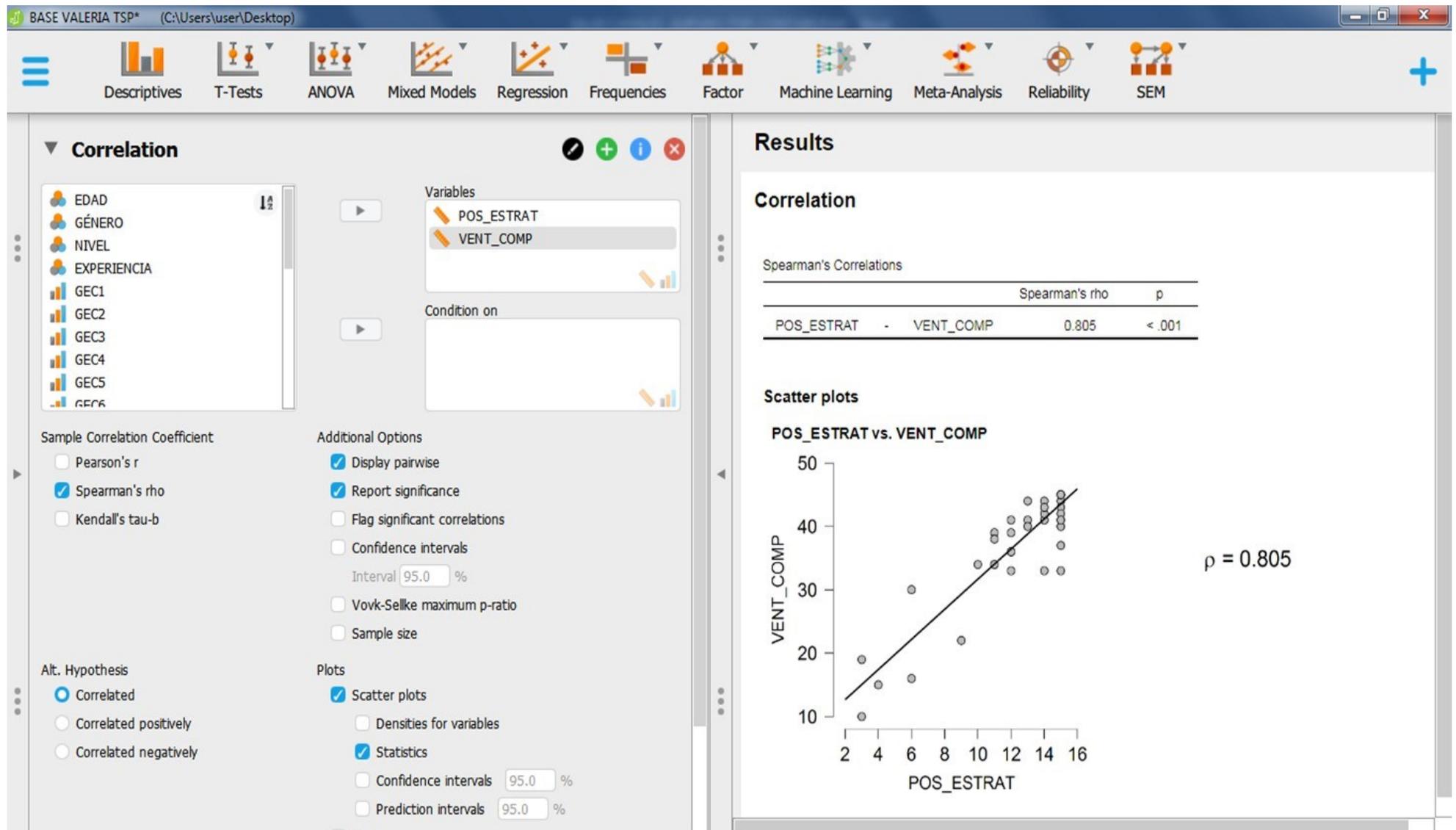
BASE VALERIA TSP (C:\Users\user\Desktop)

Descriptives T-Tests ANOVA Mixed Models Regression Frecuencies Factor Machine Learning Meta-Analysis Reliability SEM

	EDAD	GÉNERO	NIVEL	EXPERIENCIA	GEC1	GEC2	GEC3		+
1	31 a 40	Masculino	Magíster	6 a 10 años	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
2	41 a 50	Femenino	Magíster	11 a 15 años	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	
3	51 a más	Femenino	Titulado	16 años a más	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	
4	31 a 40	Femenino	Titulado	5 años a menos	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en de	
5	41 a 50	Femenino	Magíster	6 a 10 años	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Ni de acuerdo ni e	
6	41 a 50	Masculino	Magíster	11 a 15 años	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
7	41 a 50	Masculino	Magíster	6 a 10 años	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en de	
8	51 a más	Masculino	Doctor	11 a 15 años	En desacuerdo	En desacuerdo	En desacuerdo	En desacuerdo	
9	31 a 40	Femenino	Titulado	6 a 10 años	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
10	51 a más	Femenino	Magíster	11 a 15 años	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
11	30 a menos	Masculino	Titulado	5 años a menos	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo	
12	31 a 40	Masculino	Titulado	5 años a menos	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
13	31 a 40	Masculino	Titulado	6 a 10 años	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente en de	
14	41 a 50	Femenino	Titulado	6 a 10 años	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	
15	30 a menos	Femenino	Titulado	5 años a menos	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
16	30 a menos	Masculino	Titulado	5 años a menos	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
17	31 a 40	Masculino	Titulado	5 años a menos	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de ac	
18	31 a 40	Femenino	Titulado	6 a 10 años	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	
19	51 a más	Femenino	Magíster	16 años a más	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	
20	41 a 50	Femenino	Magíster	16 años a más	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	







BASE VALERIA TSP* (C:\Users\user\Desktop)

Descriptives T-Tests ANOVA Mixed Models Regression Frequencies Factor Machine Learning Meta-Analysis Reliability SEM

Correlation

Variables: GEN_COSTOS, VENT_COMP

Condition on:

Sample Correlation Coefficient

- Pearson's r
- Spearman's rho
- Kendall's tau-b

Additional Options

- Display pairwise
- Report significance
- Flag significant correlations
- Confidence intervals
- Interval: 95.0 %
- Vovk-Sellke maximum p-ratio
- Sample size

Alt. Hypothesis

- Correlated
- Correlated positively
- Correlated negatively

Plots

- Scatter plots
- Densities for variables
- Statistics
- Confidence intervals: 95.0 %
- Prediction intervals: 95.0 %

Results

Correlation

Spearman's Correlations

	Spearman's rho	p
GEN_COSTOS - VENT_COMP	0.834	< .001

Scatter plots

GEN_COSTOS vs. VENT_COMP

$\rho = 0.834$

BASE VALERIA TSP* (C:\Users\user\Desktop)

Descriptives
 T-Tests
 ANOVA
 Mixed Models
 Regression
 Frequencies
 Factor
 Machine Learning
 Meta-Analysis
 Reliability
 SEM

Single-Test Reliability Analysis

ⓘ
+
⊖
✖

- There is a problem when there are more variables than observations and either of Guttman's lambda scales are enabled.
- The filesize of jasp-files including this analysis can become quite large. It might make saving the file slow but beyond eating space it will work fine. This will be fixed in 0.15.

- EDAD
- GÉNERO
- NIVEL
- EXPERIENCIA
- VC1
- VC2
- VC3
- VC4
- VC5
- VC6
- VC7
- VC8
- VC9
- CAD_VALOR
- POS_ESTRAT
- GEN_COSTOS
- GEST_EST_COST

Variables

- GEC1
- GEC2
- GEC3
- GEC4
- GEC5
- GEC6
- GEC7
- GEC8
- GEC9
- GEC10

Single-Test Reliability

Scale Statistics

Confidence Interval 95.0 %
 McDonald's ω

Individual Item Statistics

McDonald's ω (if item dropped)
 Cronbach's α (if item dropped)

Results

Single-Test Reliability Analysis

Frequentist Scale Reliability Statistics

Estimate	McDonald's ω
Point estimate	0.977

BASE VALERIA TSP* (C:\Users\user\Desktop)

Descriptives T-Tests ANOVA Mixed Models Regression Frequencies Factor Machine Learning Meta-Analysis Reliability SEM

Single-Test Reliability Analysis

There is a problem when there are more variables than observations and either of Guttman's lambda scales are enabled.
 The filesize of jasp-files including this analysis can become quite large. It might make saving the file slow but beyond eating space it will work fine. This will be fixed in 0.15.

EDAD
 GÉNERO
 NIVEL
 EXPERIENCIA
 GEC1
 GEC2
 GEC3
 GEC4
 GEC5
 GEC6
 GEC7
 GEC8
 GEC9
 GEC10
 CAD_VALOR
 POS_ESTRAT
 GEN_COSTOS

Variables
 VC1
 VC2
 VC3
 VC4
 VC5
 VC6
 VC7
 VC8
 VC9

Single-Test Reliability

Scale Statistics
 Confidence Interval 95.0 %
 McDonald's ω

Individual Item Statistics
 McDonald's ω (if item dropped)
 Cronbach's α (if item dropped)

Results

Single-Test Reliability Analysis

Frequentist Scale Reliability Statistics

Estimate	McDonald's ω
Point estimate	0.965