

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**"FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE
UTILIDAD EN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE FABRICAN
PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA: CASO SPARTAN
CHEMICAL PERÚ S.A.C."**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

MARIO ALBERTO MEDINA DELGADO
JAQUELIN GLORIA RIVEROS HUACACHI
RENZO GIANCARLO TOMÁS CORONADO

Three blue ink signatures are written in a cursive style, positioned to the right of the authors' names.

Callao, 2021
PERÚ

A single blue ink signature is written in a cursive style, positioned to the right of the date and location.

**"FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD EN
EMPRESAS INDUSTRIALES QUE FABRICAN PRODUCTOS
QUÍMICOS DE LIMPIEZA: CASO SPARTAN CHEMICAL PERÚ
S.A.C."**

MARIO ALBERTO MEDINA DELGADO
JAQUELIN GLORIA RIVEROS HUACACHI
RENZO GIANCARLO TOMÁS CORONADO

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO

DR. RAÚL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ : **Presidente**

MG. LILIANA RUTH HUAMÁN RONDÓN : **Secretario**

MG. ANNE ELIZABETH ANICETO CAPRISTÁN : **Vocal**

MG. LUIS EDUARDO ROMERO DUEÑEZ : **Miembro Suplente**

MG. RONAL PEZO MELENDÉZ : **Representante de Grados y Títulos**

ASESOR: MG. MARCOS REYES ZELADA

N.º de Libro: 01 N.º Folio: FOLIO N° 59 INCISO 05

Acta de sustentación: 005-2021-06

Fecha de Aprobación de Tesis: 07 de Diciembre de 2021

Nro. de Resolución para sustentación: Resolución de Consejo de Facultad N° 502-2021-CFCC (TR-DS)

Fecha de Resolución para sustentación: 03 de diciembre de 2021

DEDICATORIA

A Dios por guiarnos siempre, a nuestros queridos padres por su apoyo incondicional en todo el transcurso de nuestras vidas y preparación académica.

AGRADECIMIENTO

A nuestra alma mater, a los profesores por sus enseñanzas en nuestra vida universitaria, a los profesores del ciclo de tesis, a nuestro asesor y demás personas que contribuyeron en la elaboración de nuestra investigación.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	1
ÍNDICE DE TABLAS	4
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	12
1.2. Formulación del Problema	16
1.2.1. Problema General.....	16
1.2.2. Problemas Específicos.....	17
1.3. Objetivos.....	17
1.3.1. Objetivo General.....	17
1.3.2. Objetivos Específicos.....	17
1.4. Limitantes de la investigación	17
1.4.1. Teórico.....	17
1.4.2. Temporal	18
1.4.3. Espacial	18
II. MARCO TEÓRICO.....	19
2.1. Antecedentes.....	19
2.1.1. Internacional	19
2.1.2. Nacional.....	20
2.2. Bases teóricas	22
2.2.1. Factores Determinantes.....	22
2.2.3. Marco Legal.....	26
2.3. Conceptual	30
2.3.1. Factores determinantes	30
2.3.2. Margen de Utilidad.....	52
2.4. Definiciones de términos básicos.....	61
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	64
3.1. Hipótesis.....	64
3.1.1. Hipótesis general	64
3.1.2. Hipótesis específica	64

3.2. Definición conceptual de variables.....	64
3.2.1. Variable Independiente (X) Factores determinantes	64
3.2.2. Variable Dependiente (Y) Margen de Utilidad	65
3.2.3. Operacionalización de las variables	66
IV. DISEÑO METODOLÓGICO.....	67
4.1. Tipo y diseño de investigación	67
4.1.1. Tipo de investigación	67
4.1.2. Diseño de investigación	68
4.2. Método de investigación	69
4.2.1. Método.....	69
4.3. Población y muestra	70
4.3.1. Población.....	70
4.3.2. Muestra.....	70
4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado	70
4.4.1. Lugar de estudio	70
4.4.2. Periodo desarrollado.....	70
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información.....	71
4.5.1. Técnicas para la recolección de la información.....	71
4.5.2. Instrumentos para la recolección de la información.....	71
4.6. Análisis y procesamiento de datos.....	73
4.6.1. Análisis de datos.....	73
4.6.1. Procesamiento de datos	73
V. RESULTADOS	74
5.1. Resultados Descriptivos.....	74
5.2. Resultados inferenciales.....	93
5.3. Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la Hipótesis.....	100
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	113
CONCLUSIONES	122
RECOMENDACIONES	124
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	126
ANEXO 1: Matriz de consistencia.....	134
ANEXO 2: Autorización de la empresa	135
ANEXO 3: Consulta RUC Spartan Chemical Perú S.A.C.....	136

ANEXO 4: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Spartan Chemical Perú S.A.C. del 2015 al 2019.....	137
ANEXO 5: Instrumentos de validación de datos	147
ANEXO 6: Base de datos	153

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 Costos de producción, gastos de venta y el margen de utilidad anual del 2015 al 2019.....	13
TABLA 2 Costos de producción y gastos de venta en función de las ventas anual del 2015 al 2019.....	14
TABLA 3 Ventas y los gastos de venta anual del 2015 al 2019.....	16
TABLA 4 Ingresos operacionales y utilidad neta del 2015 al 2019.....	53
TABLA 5 Calculo del margen de utilidad.....	53
TABLA 6 Utilidad bruta de la empresa Spartan Chemical Perú.....	55
TABLA 7 Calculo del margen bruto.....	56
TABLA 8 Los Costos de materia prima directa e indirecta en relación al costo total de materia prima de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	75
TABLA 9 Los costos de mano de obra directa e indirecta en relación al costo total de mano de obra de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	77
TABLA 10 Costo total de materia prima en relación al costo total de producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	79
TABLA 11 Costo total de mano de obra en relación al costo total de producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	81
TABLA 12 Costos indirectos de fabricación en relación al costo total de producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	82
TABLA 13 Relación de los costos de producción y el margen de utilidad bruta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	83
TABLA 14 Composición de los gastos de venta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	85
TABLA 15 Relación de los gastos de venta y las ventas de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	88
TABLA 16 Relación de los gastos de venta y el margen de utilidad operativa de	

la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	90
TABLA 17 Relación de los costos de producción y gastos de venta con el margen de utilidad neta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	92
TABLA 18 Pruebas de normalidad.....	94
TABLA 19 Análisis de la varianza con un factor (ANOVA).....	95
TABLA 20 Coeficientes.....	95
TABLA 21 Resumen del modelo.....	95
TABLA 22 Pruebas de normalidad.....	97
TABLA 23 Análisis de la varianza con un factor (ANOVA).....	98
TABLA 24 Coeficientes.....	98
TABLA 25 Resumen del modelo.....	98
TABLA 26 Composición de la materia prima directa.....	101
TABLA 27 Composición de la materia prima indirecta.....	102
TABLA 28 Composición de la mano de obra directa.....	103
TABLA 29 Composición de la mano de obra indirecta.....	104
TABLA 30 Composición de los costos indirectos de fabricación.....	105
TABLA 31 Costo de producción del 2015.....	106
TABLA 32 Costo de producción del 2016.....	106
TABLA 33 Costo de producción del 2017.....	107
TABLA 34 Costo de producción del 2018.....	107
TABLA 35 Costo de producción del 2019.....	108
TABLA 36 Composición de los gastos de sueldo de vendedores.....	109
TABLA 37 Composición de los gastos de servicios posventa.....	110
TABLA 38 Composición de gastos por transporte de carga.....	111
TABLA 39 Variación porcentual de los factores determinantes y el margen de utilidad	112

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1	Calculo de los costos totales en función de costos variables y fijos	46
FIGURA 2	Calculo de los costos unitarios en función de los costos totales y cantidad producida	47
FIGURA 3	Los costos de materia prima directa e indirecta en relación al costo total de materia prima de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	75
FIGURA 4	Los costos de mano de obra directa e indirecta en relación al Costo total de Mano de Obra de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	77
FIGURA 5	Costo total de materia prima en relación al costo total de producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	79
FIGURA 6	Costo total de mano de obra en relación al costo total de producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	81
FIGURA 7	Costos indirectos de fabricación en relación al costo total de producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	82
FIGURA 8	Relación de los costos de producción y el margen de utilidad bruta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	83
FIGURA 9	Composición de los gastos de venta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	85
FIGURA 10	Relación de los gastos de venta y las ventas de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	88
FIGURA 11	Relación de los gastos de venta y el margen de utilidad operativa de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019	90
FIGURA 12	Relación de los costos de producción y gastos de venta con el margen de utilidad neta de la empresa Spartan Chemical Perú	

S.A.C. ejercicio 2015-2019.....	92
FIGURA 13 Diagrama de dispersión entre el valor monetario de costos de producción y el margen de utilidad bruta.....	94
FIGURA 14 Diagrama de dispersión entre el valor monetario de gastos de venta y el margen de utilidad operativa.....	97

RESUMEN

La presente tesis titulada “Factores determinantes del margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza: Caso Spartan Chemical Perú S.A.C.”, tuvo como propósito determinar si los elevados costos de producción y gastos de venta explican la tendencia decreciente del margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Para alcanzar este objetivo, se realizó una investigación de tipo aplicada y de nivel descriptivo, de diseño no experimental y corte longitudinal, asimismo se usó el método analítico e hipotético-deductivo, la población fue representada por la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., ubicada en la región Callao, en el periodo 2015-2019, la muestra no existió por tratarse de un estudio de caso, la técnica utilizada fue la observación y análisis documental y los instrumentos fueron la ficha de observación y la ficha de análisis documental.

Se realizó la comprobación de las hipótesis planteadas a través de los resultados descriptivos, donde se usó tablas y figuras, y de los resultados inferenciales, en el que usó el método de regresión lineal y el análisis de la varianza de un factor (ANOVA), los resultados obtenidos permitieron demostrar que el incremento de los costos de producción debido al deficiente control de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, así como el incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa generaron el decreciente margen de utilidad en la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., que fabrica productos químicos de limpieza.

En conclusión, en la tesis, se demostró que los factores determinantes que explican la tendencia decreciente del margen de utilidad son los elevados costos de producción y gastos de venta en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza: Caso Spartan Chemical Perú S.A.C.

Palabras claves: Costo de producción, gastos de venta, margen de utilidad.

ABSTRACT

The present thesis entitled "Determining factors of the profit margin in industrial companies that manufacture chemical cleaning products: Case of Spartan Chemical Peru SAC", had the purpose of determining if the high production costs and selling expenses explain the decreasing trend of the profit margin in industrial companies that manufacture cleaning chemicals.

To achieve this objective, an applied research was carried out at a descriptive level, with a non-experimental design and longitudinal cut, likewise the analytical and hypothetical-deductive method was used, the population was represented by the company Spartan Chemical Peru SAC, located in In the Callao region, in the period 2015-2019, the sample did not exist because it was a case study, the technique used was observation and documentary analysis and the instruments were the observation file and the document analysis file.

The hypotheses raised were verified through the descriptive results, where tables and figures were used, and the inferential results, in which the linear regression method and the analysis of variance of one factor (ANOVA) were used. The results obtained allowed to demonstrate that the increase in production costs due to poor control of raw materials, labor and indirect manufacturing costs, as well as the increase in sales expenses due to poor control of freight expenses, vendor salaries and after-sales service generated the decreasing profit margin in the company Spartan Chemical Peru SAC, which manufactures chemical cleaning products.

In conclusion, in the thesis, it was shown that the determining factors that explain the decreasing trend of the profit margin are the high production costs and sales expenses in industrial companies that manufacture cleaning chemicals: Case Spartan Chemical Perú S.A.C.

Keywords: Production cost, selling expenses, profit margin.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Factores determinantes del margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza: Caso Spartan Chemical Perú S.A.C.”, tuvo como objetivo determinar si los elevados costos de producción y gastos de venta explican la tendencia decreciente del margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Las empresas privadas buscan mantener un margen de utilidad en crecimiento o por lo menos constante. La problemática ocurre cuando se genera lo contrario, es decir, una disminución constante del margen de utilidad, que deviene en la gestión de procesos operacionales y financieros, así como la estrategia de ventas de la empresa está resultando inadecuada, lo que conlleva a la pérdida del crecimiento esperado o a la disminución progresiva del margen de utilidad.

La empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., con Ruc N° 20512932151, con domicilio fiscal en Calle Corpac N°311 Int. 3-A Urb. Fundo Bocanegra – Callao, se encuentra en el régimen general, elabora productos químicos homologados por ISSA (La Asociación Mundial de la Industria de la Limpieza); cuyo giro de negocio es la fabricación y distribución de Productos químicos de limpieza para todo tipo de Industrias, la investigación se llevó a cabo tras el análisis de sus estados financieros, se observó que entre los ejercicios 2015-2019 se realizaron diversas gestiones con el objetivo de mejorar considerablemente su posicionamiento en el mercado y con ello incrementar sus utilidades, sin embargo, no se han obtenido los resultados esperados, asimismo debido a la falta de control, se observó un incremento de los costos de producción, los cuales estuvieron conformados por la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, por otro lado el gran incremento de los gastos de venta, cuyos componentes más representativos fueron los gastos por transporte de carga, gastos por sueldo de vendedores y gastos de servicio postventa, originados por la mayor implementación de equipos, visitas y capacitaciones para los clientes, con el fin de mejorar las relaciones comerciales, ocasionó que afectara la rentabilidad que resulta de los clientes más representativos de la empresa.

El control de los costos de producción y gastos de venta es fundamental para una correcta producción y administración del giro de negocio, pues permite organizar y optimizar la inversión, pensando no sólo en el aprovechamiento de los activos, sino también en el cuidado de los productos y en la buena disposición de la empresa para atender pedidos con la velocidad que hoy el mercado exige.

A lo antes señalado se le sumó la decisión de gerencia de ampliar la planta para incrementar la capacidad productiva sin realizar proyecciones previas, acciones que demandaban la implementación de controles (directivas y manuales) más rigurosos.

De lo mencionado en la investigación, se demostró que en Spartan Chemical Perú S.A.C. no se llevó a cabo un control adecuado sobre los costos de producción y gastos de venta, ya que ambos factores fueron elevados y representaron aproximadamente el 74% del total de las ventas.

Por lo cual se llegó a la conclusión de que los incrementos de los factores determinantes, como son los costos de producción y gastos de venta, generaron el decreciente margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza: Caso Spartan Chemical Perú S.A.C.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El sector Industrial de fabricación de productos químicos de limpieza en el Perú, al que pertenece Spartan Chemical Perú S.A.C., “Ha ido incrementando su demanda interna en un 4% anual desde el 2016 al 2019, el cual se refleja con el comportamiento positivo del PBI de la economía peruana” (informe anual INEI, 2019, p. 15).

Al incrementarse la demanda, Vicente, Parra y Zafío (2009) sostienen que “como en cualquier simulación del modelo de demanda, este nuevo consumo de los hogares en bienes y servicios provocará un aumento de los ingresos, de los beneficios y del empleo en el sector industrial (...)” (p.183).

Al respecto, la gerencia de Spartan Chemical Perú S.A.C. decidió incrementar la capacidad productiva para afrontar esta mayor demanda, sin realizar un mayor análisis acerca de los nuevos costos que este incremento de la capacidad productiva generó y de la proyección de ventas anuales. A pesar de haberse visualizado un ligero incremento en las ventas, esto no guardó relación con las proporciones de los incrementos de los costos de producción y gastos de venta (ver Tabla N°1), lo que generó también la progresiva disminución del margen de utilidad.

TABLA N°1

Costos de producción, gastos de venta y el margen de utilidad anual del 2015 al 2019

Ventas vs Gastos de Venta	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	8,524,961	10,437,201	11,146,814	11,153,361	11,978,277
Costos de Producción	3,915,903	5,354,378	5,666,119	4,944,968	5,263,354
Gastos de venta	2,347,162	2,267,657	2,902,998	3,193,794	3,557,500
Utilidad Neta	469,294	778,667	628,877	590,032	547,784
Margen de utilidad neta	5.50%	7.46%	5.64%	5.29%	4.57%

Fuente: Estados de Resultados de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Los años evaluados, en la tabla N°1, a través de los ratios financieros fueron desde el 2015 hasta el 2019, los cuales presentaron una disminución en el Margen de Utilidad Neta, si bien es cierto que en el año 2016 hay un incremento del 7.46% respecto al 5.50% del año 2015; en los años siguientes se dio una tendencia a la baja constante del margen en mención, observándose una caída en el año 2017 con 5.64% respecto al 2016, para el año 2018 con 5.29% respecto al 2017 y el año 2019 con 4.57% respecto al 2018; esto se debió a factores como los elevados costos de producción y gastos de venta.

A continuación, se situó la realidad problemática en estos dos últimos factores (costos de producción y gastos de venta), ya que al realizar el análisis de los ratios de rentabilidad se vió que estos afectan en gran medida el resultado de la utilidad (aproximadamente el 73.64% del total de las ventas, como se demostró en la tabla N°2).

TABLA N°2

Costos de producción y gastos de venta en función de las ventas anual del 2015 al 2019

Total C. Prod. Y G. Ventas en S/	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	8,524,961	10,437,201	11,146,814	11,153,361	11,978,277
Total de Costos de Prod.	3,915,903	5,354,378	5,666,119	4,944,968	5,263,354
Total de Gasto de Venta	2,347,162	2,267,657	2,902,998	3,193,794	3,557,500
Suma CP+GV	6,263,066	7,622,035	8,569,116	8,138,762	8,820,854
% de CP+GV Respecto a las ventas	73.47%	73.03%	76.88%	72.97%	73.64%

Fuente: Estados de Resultados de le empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Después de analizar la tabla N°2, se estableció como primera deficiencia la carencia de una adecuada gestión, lo cual se evidenció en el monitoreo de los costos de producción, porque al realizar la toma de inventarios en Spartan Chemical Perú S.A.C., los saldos de la materia prima no fueron precisos, por lo que existió el riesgo de adquirir mayor cantidad de materia prima, la cual ha generado que el exceso de la misma se deteriore y pierda valor al ser productos químicos volátiles, y al no adquirir la cantidad adecuada de materia prima, la producción se ha visto restringida.

También señalar que los costos de la mano de obra y CIF, han tenido variaciones considerables, pues al inicio del periodo, año 2015, estos representaban el 9.06% y 9.40% respectivamente, del costo total de producción y al finalizar el periodo investigado, año 2019, la MO representó el 12.60% y los CIF el 16.35% del costo total de producción, lo cual nos llevó a identificar situaciones que

evidenciaban mayores desembolsos, generados por la decisión de gerencia de ampliar la capacidad productiva.

Cabe destacar que, la legislación peruana ha normado la obligatoriedad de llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente Valorizado y de unidades física, dirigido a las empresas con ingresos superiores a 1500 UIT regulado por el Artículo N°35 de la Ley del Impuesto a la Renta, de modo que este monitoreo de los costos de producción es obligatorio y tiene que ser debidamente declarado. Además, destacar que la NIC 2 y la legislación peruana contemplan el adecuado registro de los costos y de inventarios valorizados.

Por otro lado, mencionar que Spartan Chemical Perú S.A.C. es una empresa que tuvo una gestión de ventas definida en base a la confianza con el vendedor para que este desarrolle sus actividades en campo sin ninguna limitación, además mencionar que la gerencia no estableció topes para los gastos que puedan realizar los vendedores en sus visitas a los clientes con los que ya vienen trabajando y potenciales clientes, por lo que se consideró que esta gestión de ventas es deficiente, por falta de reglamentos no establecidos, planificación y limitaciones dentro de la operatividad lo cual ha conllevado a una inadecuada toma de decisiones.

Ramírez, García y Pantoja (2017) sostienen que “Los gastos de venta son los desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas” (p. 67).

Continuando con lo descrito, también hacer mención que la gerencia no ha tenido un monitoreo sobre los transporte de carga, porque se observó que hay despachos a clientes cuyos valores monetarios de venta no justifican los gastos del transporte (flete); en el caso de los servicios posventa se realizaron visitas y capacitaciones constantes a clientes que no han resultado del todo rentables, ya que los precios de los productos que se les vendió a estos clientes fueron demasiado bajos; por otro lado señalar que los sueldos básicos y las comisiones de vendedores se han homogenizado, haciendo que los que tenían una menor tasa de comisión se equiparen a la tasa que tienen los vendedores que

alcanzaron mayores niveles de venta, significando un riesgo potencial para las utilidades esperadas.

Además, señalar que los gastos de venta tuvieron un equivalente al 29.70% del total de la venta realizada como se aprecia en la tabla N°3.

TABLA N°3

Ventas y los gastos de venta anual del 2015 al 2019

Ventas vs Gastos de Venta	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	8,524,961	10,437,201	11,146,814	11,153,361	11,978,277
Gastos de venta	2,347,162	2,267,657	2,902,998	3,193,794	3,557,500
% V(G)	27.53%	21.73%	26.04%	28.64%	29.70%

Fuente: Estados de Resultados de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Por todo lo antes descrito, se llevó a cabo la investigación de los principales factores que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad neta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., de esta manera se diagnosticó que efectivamente existe una deficiente gestión de estos dos factores y que es posible evitar que el margen de utilidad siga decreciendo con el fin de evitar una posible crisis financiera, y que Spartan Chemical Perú S.A.C. aplique un plan estratégico que evite el riesgo en los resultados financieros, de acuerdo a lo descrito en la presente investigación.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

- ¿Cuáles fueron los factores determinantes que explicaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza?
- ¿El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldo de los vendedores y gastos por servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

- Determinar los factores que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar si el incremento de los costos de producción, debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.
- Determinar si los incrementos de los gastos de venta, debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron la disminución en el margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

1.4. Limitantes de la investigación

1.4.1. Teórico

La investigación se circunscribe a los factores determinantes, los cuales tuvieron como subvariables a los costos de producción y gastos de venta, y que tuvieron

como propósito evaluar el impacto del decreciente margen de utilidad en las empresas industriales de rubro de productos químicos de limpieza.

1.4.2. Temporal

Se limitó al estudio del periodo 2015-2019.

1.4.3. Espacial

La investigación se llevó a cabo en las instalaciones de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., ubicada en Calle Corpac N°311 Int. .3-A, Urb. Fundo Bocanegra – Callao.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Vázcones (2015), realizó la investigación “Costos de Producción y la rentabilidad en la empresa Waltvas”, para obtener el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA. - Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, tuvo como objetivo general, analizar los costos de producción y la rentabilidad en la empresa WaltVas, para la identificación de la situación económica y financiera; donde concluyó que:

No se definen los procesos de producción para analizar los costos de producción y la rentabilidad en la empresa WaltVas, lo cual impide la obtención un costo de producción razonable, además que no se establecieron los lineamientos que ayuden a mejorar los niveles de rentabilidad de la empresa WaltVas para la determinación de su actual situación financiera, esto se dio por el desconocimiento del costo, mencionó también que no existe un procedimiento de producción definido, por lo que no es posible obtener información financiera real lo cual influye a la inadecuada fijación de precios. (p.58)

La investigación evidencia la necesidad del correcto análisis y reconocimiento de los costos de producción con el fin de adquirir información que permitan establecer precios rentables para la empresa.

Salinas (2012), realizó su investigación sobre “Costo de Producción y su efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A de la ciudad de Ambato”, para obtener el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, tuvo como objetivo general, estudiar si los procedimientos inherentes al sistema de los costos de producción son adecuados, y el efecto que tiene en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A.; donde concluyó que:

La empresa que fue objeto de su investigación tiene un inadecuado sistema de costos, pues los controles que ejecuta no son los apropiados y la información que genera respecto a los costos no permite obtener los costos reales de producción y determinar su rentabilidad verdadera. (p. 77)

La investigación anterior menciona la importancia de un adecuado sistema de costos, pues este nos permite obtener información apegada a la realidad que ayude a determinar los resultados reales reflejados en su rentabilidad.

Merino (2016), realizó la investigación “Costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la empresa Procesadora de Mariscos de El Oro Promaoro S.A.”, para obtener el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA. - Universidad Técnica de Machala, Ecuador, tuvo como objetivo general, analizar los costos de producción y su efecto en el estado de resultados de la empresa Procesadora de Mariscos de El Oro Promaoro S.A.; donde concluyó que:

El análisis de los costos que se efectuó a la empresa determinó que la mano de obra directa es fundamental e importante para el cálculo de los costos por la cantidad de personal de planta que labora en el área de proceso. (p. 65)

La investigación señala la importancia del análisis de la mano de obra directa, con respecto al total de costos de producción, en empresas industriales en contraste a empresa comerciales ya que representa un porcentaje significativo dentro de los costos de producción.

2.1.2. Nacional

Vargas (2016), en su investigación “Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa alpaca color SA”. Para para obtener el título de Contador Público. Tuvo como objetivo determinar el efecto de la Implantación de un Sistema de Costos por

Procesos en La Rentabilidad de La empresa Alpaca Color S.A, asimismo concluye que:

La falta de control tanto de los inventarios como del proceso productivo ocasiona una serie de limitaciones, ya que al no realizarse inventarios físicos ocasiona que haya faltantes o sobrantes. Tampoco se lleva un control del proceso productivo a través de la Hoja de costos, para poder procesar de manera exacta el total de costos que permita posteriormente, determinar los costos unitarios. Además, señala que implementación de un sistema de costos por proceso permite mejorar la toma de decisiones ya que se obtiene información oportuna y real de los costos incurridos y por lo que la implementación de un sistema de costos por proceso permitirá a la empresa por un lado simplificar el cálculo de los costos unitarios mejorar positivamente su rentabilidad. (p. 78)

Esta investigación evidencia la necesidad de establecer un control de costos de producción, la cual permita obtener información más fidedigna con la que se pueda dar una eficiente toma de decisiones en materia financiera.

Curi, A., Malpartida, S. y Villalba, S. (2019), “Los costos de producción y la rentabilidad en la empresa Steel Supply S.A.C., periodo 2017-2018”. Para obtener el título de Contador Público. Tuvo como objetivo determinar el efecto del costo de Producción en la rentabilidad en la empresa STEEL SUPPLY S.A.C. en su investigación concluyen que:

La estructura de costos de producción influye estadística y significativamente en la rentabilidad de la empresa STEEL SUPPLY S.A.C., confirmándose con ello la hipótesis específica No 1 formulada y cumpliéndose, asimismo, el objetivo de determinar el efecto de la estructura de costos de producción sobre la rentabilidad. Asimismo, se confirma su hipótesis general formulada en el sentido que los costos de producción afectan o influyen

estadística y significativamente la rentabilidad de la empresa y asimismo con ello, dándole cumplimiento a su objetivo general al determinarse la influencia de los costos de producción sobre la rentabilidad en la empresa STEEL SUPPLY S.A.C. 2017 - 2018. (p.116)

La anterior investigación demuestra la relación que existe entre la estructura de los costos de producción y la rentabilidad de la empresa.

Cárdenas y Navarro (2020), en su investigación “Gestión de ventas y la rentabilidad en la empresa Carpio S.A.C.” Para optar el Título profesional de Contador Público. Tuvo como objetivo Analizar la gestión de ventas y establecer su efecto en la rentabilidad en la empresa Carpio S.A.C., de la ciudad de Tarapoto, año 2018, donde concluyeron que:

Las deficiencias relevantes, son la pérdida de efectivo a causa de la mala gestión empleada, la falta de capacidad y de conocimiento sobre ello, trajo como consecuencia que la empresa comprara productos que no son de alta rotación, generando gastos innecesarios, en el cual dicho dinero debió ser usado en la compra de productos de alta demanda, en estudio de mercado y publicidad (p.38)

Esta investigación logra demostrar la necesidad de un análisis sobre los desembolsos por gastos y su influencia en la rentabilidad.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Factores Determinantes

A. Costos de producción

A.1 Marco Histórico

En 1910 se comienza a conectar la información sobre costos con la contabilidad general. En la evolución de la contabilidad de costos se comienza controlando y contabilizando el ciclo de las materias primas, desde las compras hasta la identificación del consumo de

las mismas en la fabricación de los productos. Posteriormente se procedió a contabilizar la mano de obra aplicándola a los productos o procesos, llegándose por último a la contabilización de los costos indirectos de producción. (Rosito, s/f, párr. 4)

A.2 Teoría de los costos de producción

1. Costo de materia prima

Jiménez Lemus (2010) define que “Serán costos los desembolsos causados en el proceso de fabricación o por la prestación de un servicio: sueldos y salarios del personal de la planta de producción, materias primas, servicios públicos relacionados con el proceso productivo, etc.” (p.11)

2. Costo de Mano de obra

Según Jiménez (2010):

Se entiende como Mano de Obra todos los salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales y demás conceptos laborales, que se pagan a las personas que participan de forma directa o indirecta en la producción del bien o la prestación del servicio. Se ha denominado históricamente como el “Segundo Elemento del Costo”, sin embargo, en la mayoría de las empresas de servicios es el elemento del costo más representativo. Representa la labor empleada por las personas que contribuyen de manera directa o indirecta en la transformación de la materia prima, es la contribución física o mental para la elaboración de un bien o producto. El costo de la mano de obra representa el importe o el precio que se paga por emplear recursos humanos. Es la compensación o remuneración al personal que trabaja en determinada orden de producción. (p.60).

3. Costos indirectos de fabricación

Jiménez (2010) los define como:

Erogaciones necesarias para lograr la producción de un artículo sin poder determinar con precisión la cantidad que corresponde a la unidad producida, es el elemento más difícil de medir, controlar y asignar al producto o servicio final, lo que representa un gran problema para los encargados de la distribución de costos en las empresas, ya que hoy en día es un elemento de cuantía significativa. (p.80)

En relación a este elemento del costo, Chiliquinga y Vallejos (2017) definen que “Los gastos generales de fabricación, son aquellos egresos realizados con el propósito de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo.” (p.9).

B. Gasto de ventas

B.1 Marco Histórico

Con el transcurrir del tiempo, las necesidades de atender la demanda de bienes fueron incrementando en relación directa con el incremento de la población mundial, asimismo nació un mercado competitivo de oferta y demanda, dando lugar a la importancia de las ventas ya que de ellas depende la sostenibilidad y crecimiento de las empresas industriales.

Es así que en los actuales momentos mucha importancia tiene el marketing para la realización de las ventas significando un gasto que se ha ido incrementando en función de la producción de bienes posesionándose como un gasto significativo en el margen de la utilidad empresarial.

B.2 Teoría de los gastos de venta

Son aquellos gastos producto de la venta de un artículo o servicio. Dentro de estos gastos de venta se pueden incluir el Marketing visual que requiere el producto para su publicidad, muestra de productos en las tiendas, como también el envío a los consumidores, promoción de producto, comisión de las ventas realizadas, entre otros. En otras palabras, se podría decir que los

gastos de venta, son todos aquellos costos generados de un producto comercial. (Bencomo, s.f., párr.2)

2.2.2. Margen de Utilidad

A. Marco Histórico

Con el nacimiento de la era industrial se produjo cambios en la forma de establecer costos que permitan un mayor margen de utilidad, siendo los factores determinantes los costos de producción y gastos de venta que se relacionaban directamente con el margen de utilidad, es así que históricamente nace la necesidad de controlar y mejorar la producción, el costo y el beneficio, a continuación, mencionamos los principales aportes que en esta materia hemos encontrado:

Según Ibarra (2009):

Los antecedentes de las investigaciones más importantes que se han desarrollado en torno a los ratios dentro de los modelos financieros para predecir quiebras, fue a partir del trabajo pionero de Fitzpatrick (1932). Posteriormente, están los trabajos de Arthur Winakor, Raymond Smith (1935), y Charles Merwim (1942). En sus trabajos destaca el hecho de que representaron el primer paso para sistematizar un conjunto de procedimientos tendientes a describir el fracaso financiero únicamente a través de ratios. Estas investigaciones pertenecen a una fase denominada descriptiva. Aquí los trabajos empíricos se caracterizaron fundamentalmente por intentar demostrar que los ratios de las empresas que fracasaban presentaban una tendencia desfavorable conforme se acercaba la fecha del fracaso financiero definitivo de la empresa. Desde entonces dichos trabajos se han enfocado en la comparación de los ratios de empresas en quiebra y empresas que no han quebrado. Actualmente este pensamiento persiste en muchos análisis que tratan sobre el tema y que afirman que la tendencia de los ratios indica si una empresa se dirige o no al fracaso financiero. (p. 15)

B. Teoría del margen de utilidad

B.1 Margen de utilidad

Raffino (2018) indica:

Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones.

- Rentabilidad Financiera.
- Margen de Utilidad Bruta
- Rentabilidad Económica
- Rentabilidad Económica (ROA), (párr.49).

B.2 Ventas

Según Vega y Dolly (2017) menciona que la venta:

Es la acción de vender. Es traspasar a otro la propiedad por el precio convenido. Las ventas y el marketing están estrechamente ligados. Las ventas tienen como objetivo vender el producto que la empresa produce (productos o servicios) y el marketing trata de que la empresa tenga lo que el cliente quiere; es decir se encuentra en constante investigación para saber cuáles son los requerimientos de los clientes o consumidores finales. (p.57)

2.2.3. Marco Legal

A. Artículo N°20 de la ley del IR – Renta Bruta

“(…) Cuando los ingresos provengan de la enajenación de bienes, la renta bruta estará dada por la diferencia existente entre el ingreso neto total proveniente de dichas operaciones y el costo computable de los bienes enajenados, siempre que dicho costo esté debidamente sustentado con comprobantes de pago.

No será deducible el costo computable sustentado con comprobantes de pago emitidos por contribuyentes que a la fecha de emisión del comprobante:

- (i) tengan la condición de NO HABIDOS y
- (ii) SUNAT les haya notificado la BAJA DE SU INSCRIPCIÓN en el RUC. (...)

(...) “Se considera costo computable de los bienes enajenados al costo de adquisición, producción o construcción, o, en su caso, el valor de ingreso al patrimonio o el valor en el último inventario determinado conforme a ley, más los costos posteriores incorporados al activo de acuerdo con las normas contables, ajustados de acuerdo a las normas de ajuste por inflación con incidencia tributaria, según corresponda. En ningún caso los intereses formaran parte del costo computable.” (...)

- a. Costo de adquisición: la contraprestación pagada por el bien adquirido, y los costos incurridos con motivo de su compra tales como: fletes, seguros, gastos de despacho, derechos aduaneros, instalación, montaje, comisiones normales, incluyendo las pagadas por el enajenante con motivo de la adquisición de bienes, gastos notariales, impuestos y derechos pagados por el enajenante y otros gastos que resulten necesarios para colocar a los bienes en condiciones de ser usados, enajenados o aprovechados económicamente.
- b. Costo de producción o construcción: el costo incurrido en la producción o construcción del bien, el cual comprende: los materiales directos utilizados, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación o construcción. (...)

Por su parte, la Primera Disposición Final del Decreto Supremo N° 134-2004-EF, señala que la mención a “costos indirectos de fabricación o construcción” a que se refiere el numeral 2 del artículo 20° de la Ley del IR, corresponde al concepto de “gastos de producción indirectos” señalado en la NIC relacionada con las existencias.

B. NIC 2 Inventarios

✓ **Párrafo 12**

Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, variables o fijos, en los que se hayan incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.

✓ **Párrafo 13**

El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que se han incurrido.

C. Resolución del Tribunal Fiscal (RTF) N° 00925-3-2020 Sobre los costos indirectos fijos (CIF)

En aplicación del párrafo 13 de la NIC 2- Existencias, que señala que el proceso de distribución de los CIF a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción, el Tribunal Fiscal concluye que la capacidad normal de una empresa es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios ejercicios o temporadas, teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento, entre otras, cuando estas estén bien relacionadas con la producción del producto, en cuyo caso los CIF formaran parte del costo de producción, determinados en función de promedio de varios ejercicios o temporadas. Así, en el caso de una empresa pesquera, el Tribunal Fiscal precisa que, si bien la recurrente tuvo periodos de producción y periodo de veda, ello

no obstaba para que pudiese determinar su capacidad normal de producción sobre la base de los ejercicios anteriores como en efecto lo hizo para el ejercicio 2009, al precisar que para determinar la capacidad normal del ejercicio 2009 tomo en cuenta el promedio de la capacidad de producción de los últimos tres años (2006 al 2008), por lo que, resultaba posible que determinara la distribución de costos indirectos fijos a los costos de transformación en el ejercicio 2007, en función de la capacidad normal de producción (del 2004 al 2006) y no enviar la totalidad de los montos por “costo de veda”, “costo de producción” y “marea sin pesca”, al gasto y así afecta los resultados del ejercicio.

D. Artículo 35 Reglamento de la Ley del IR – Libros y Registros

>1,500 UIT del ejercicio corresponde llevar un sistema de contabilidad de costos: Registro de Costos, Registro de inventario Permanente en Unidades Física y Registro de Inventario Permanente Valorizado.

Adicionalmente, deberán realizar por lo menos un inventario físico de sus existencias en cada ejercicio.

E. Mermas

Inciso c) del artículo 21 del IR

Se entiende su deducibilidad a la pérdida física, en volumen, peso o cantidad de las existencias ocasionadas por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo

F. Desmedros

Inciso c) del artículo 21 del IR

Se entiende su deducibilidad a la pérdida de orden cualitativo de irreparable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinadas.

2.3. Conceptual

2.3.1. Factores determinantes

A. Costos de Producción

✓ Definición

Jiménez (2010) define que:

Los Costos de producción son los desembolsos generados en el proceso de fabricación y por la prestación de un servicio: sueldos y salarios del personal de la planta de producción, materias primas, servicios públicos relacionados con el proceso productivo, etc. (p.11)

Respecto al concepto mencionado podemos definir que los costos forman parte de un sistema de producción el cual como principal tarea es la de recopilar información real generada por la actividad económica de la empresa. Es por ello que debemos mencionar que cada empresa debe llevar un registro, así como una contabilidad de costos.

Chiliquinga y Vallejos (2017) definen la contabilidad de costos como:

Un sistema contable especial, que tiene como objetivo principal suministrar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. Se encarga de la acumulación y el análisis de la información para uso interno de los gerentes en lo que, la planeación, control y toma de decisiones se refiere. La Contabilidad de Costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y/o servicio, por tanto, calcular el costo unitario del mismo con miras a fijar el precio de venta y el manejo de las utilidades empresariales. (p. 5)

✓ Estructura de Costos de Producción

Ramírez, García y Pantoja (2010) mencionan que:

Los recursos que se consumen, emplean o utilizan en la elaboración de los productos, en los que se origina y fundamenta la acumulación y asignación de los costos, en el argot contable y económico se les conocen como elementos del costo, los cuales son tres:

- Materias primas y/o materiales directos.
- Mano de obra directa.
- Costos indirectos. (p.35)

Marulanda (s.f.) los divide en 3 elementos sustanciales:

En el costo de fabricación se identifican tres elementos: las materias primas, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, conceptos básicos que deben agrupar los valores de todo lo necesario para cumplir con el proceso productivo y que más adelante se ampliarán en detalle. (p.7)

✓ **Materia Prima**

✓ **Definición**

Jiménez (2010), define que:

La materia prima son los elementos que se transforman e incorporan en un producto terminado. Visto así, todos los elementos materiales que intervienen en el proceso productivo de un producto determinado se le considera materia prima, también nos dice que en el producto terminado encontraremos elementos fácilmente identificables, algunos con facilidad de valorar y otros que, para lograr tal valoración, ofrecen algún tipo de dificultad. (p.38)

De esta premisa podemos señalar que los productos terminados equivalen a la materia prima más el valor agregado debido al procesamiento de las mismas. Citando como ejemplo dentro de las empresas químicas, los componentes químicos como materia prima ya que estos al realizar

procesos químicos se transforman en un producto que puede satisfacer una necesidad.

✓ **Clasificación de la Materia Prima**

Son clasificados por su relevancia en el producto final, Chiliquinga y Vallejos (2017) los clasifican en:

- **Materia prima directa:** Constituye el insumo esencial sometido a procesos de transformación de forma o de fondo con el fin de obtener un producto terminado o semielaborado. Se caracteriza por ser fácilmente identificable y cuantificable en el producto elaborado.

Ejemplos: Tela, hierro, madera, etc.

- **Materia prima indirecta:** Estos pueden o no formar parte del producto terminado.

Ejemplo: hilos, suelda entre los primeros, envases y embalajes entre los segundos. Los materiales indirectos son de difícil cuantificación por dos razones fundamentales, tiempo y costo.

- **Materiales consumibles:** Definitivamente no forman parte del producto terminado, pero son necesarios para que el proceso productivo se lleve a cabo con toda normalidad.

Ejemplos: Combustibles, lubricantes, grasas y materiales de limpieza. (p. 9)

✓ **Flujo de materia prima**

Ortega (2017) considera 3 etapas.

- a) Requisición de Compra.** - El cuidado de las exigencias es una tarea primordial en una empresa industrial y aún más si esta depende de mercaderías del exterior, esta tarea es compartida por la bodega y el departamento de compras, la bodega debe

solicitar a compras por medio de una requisición la necesidad de una o varias materias primas. (p.22)

b) Orden de Compra. - Esta debe ser realizada por el departamento de compras, en la cual se solicitará al proveedor las diferentes materias primas en las cantidades y según los estándares requeridos. (p. 22)

c) Informe de Recepción. - En nuestro país la recepción la realiza bodega en donde se contabiliza las unidades que llegan, se verifica las especificaciones, que no estén dañados y se contrasta con las listas de empaque o guía de remisión, cuando es una importación o compra nacional respectivamente. Luego de haber realizado las actividades anteriores se efectúa un informe de recepción, donde se detalla las mercaderías recibidas. (p. 24)

Podemos controlar mediante departamentos los parámetros y exigencias que componen una empresa industrial, lo adecuado es qué mediante un estudio específico del producto terminado se determinen los cuidados y requisitos que debe cumplir la materia prima justo antes de ser procesada como producto terminado. Esta tarea es del departamento de compras y de almacén ya que estos interactúan directamente con la materia prima desde su adquisición hasta su uso.

✓ **Método de Costeo**

a) Promedio

Según Chamorro y Bernardo (2016):

El método promedio o promedio ponderado requiere calcular el costo promedio unitario de los artículos en el inventario inicial más las compras hechas en el periodo contable. El costo unitario promedio ponderado se calcula simplemente dividiendo el costo total del inventario entre el número de artículos disponibles. Con base a este costo promedio unitario se determina tanto el costo de ventas (producción) como el inventario final del periodo. (p.8)

Este método de costeo del inventario promedio es práctico y se puede realizar con una sola operación entre el costo total de los productos de características en común entre el total de artículos producidos. De esta manera podemos controlar que cada producto tenga un precio similar y también verificar que este siga siendo adquirido a un valor adecuado que no perjudique el costo de venta o afecte negativamente el financiamiento de la empresa.

b) PEPS

Según lo planteado por Jiménez (2010):

El método PEPS controla la materia prima por orden de entrada y le da salida a las mismas de la misma forma. Se les da salida primero a los productos más antiguos, de tal manera que las existencias finales, siempre corresponderán a las últimas entradas.
(p.50)

Podemos decir que en el caso específico de que la materia prima tenga un precio decreciente en el mercado, este método es el más correcto ya que el resultado que determina el costo de un producto es de acuerdo a la materia prima que ha sido utilizada en cierto periodo de tiempo, así podemos mencionar que el precio que tenga este producto a cierto margen de ganancia será más real y adecuado para el mercado ya que se utilizó materia prima que al procesarla mantiene su costo de adquisición hasta el momento que se venda a un margen de ganancia.

c) UEPS

Para De Anda (2007)

Este método establece que las salidas se valúan al costo según la última entrada al almacén y cuando se agota, al que le sigue como más reciente y así sucesivamente, esto es independiente del manejo físico que se da la salida del material que debe ser preferiblemente según su antigüedad. Las materias primas quedaran valuadas a los costos más antiguos. Este método es recomendable en épocas de alza de precio por prosperidad. (p.41)

✓ **Control de Materiales**

a) Departamento de compra

Según Salvador (1995) una correcta política de control de materiales debe poseer las siguientes características desde su adquisición:

Las principales responsabilidades del departamento de compras están comprendidas en todas las operaciones llevadas a cabo con los proveedores de la empresa y pueden dividirse según nuestro criterio en dos clases, que son: las responsabilidades propias inherentes al departamento de Compras mismo y otras responsabilidades compartidas con otros departamentos de la empresa. Las responsabilidades propias e inherentes al departamento de Compras son, entre otras:

- ❖ Localizar, seleccionar y establecer fuentes de abastecimiento de materias primas, suministros y servicios necesarios a la empresa.
- ❖ Entrevistar a los proveedores o sus representantes, de ser posible estas entrevistas se harán sólo con personal del Departamento.
- ❖ Efectuar visitas a las plantas e instalaciones de los proveedores.
- ❖ Cotizar los precios, puntos de entrega, transporte, etc.
- ❖ Escoger el proveedor que más convenga a los intereses de la compañía y efectuar la adjudicación de pedido.
- ❖ Negociar los tratos necesarios en caso de rechazos y ajustes.
- ❖ Vender los desechos, sobrantes y artículos en desuso.
- ❖ Obrar de acuerdo con las políticas gubernamentales. (p.12)

b) Comunicación del departamento de compras con demás áreas

- ❖ El gerente de Compras tiene que ser un diplomático con los responsables de las demás áreas de la empresa.
- ❖ Las relaciones del departamento de Compras son principalmente con Producción, Ventas, Control de Calidad, Almacenes, Contabilidad e Ingeniería.
- ❖ El departamento de Producción es el que más utiliza las compras. Las predicciones de ventas constituyen una ayuda material para

que el departamento de Compras pueda hacer los planes de su programa y también para llevarlo a efecto.

- ❖ El control de calidad se realiza en el mismo lugar en que se efectúa el control de cantidad por el departamento de Compras.
- ❖ En algunas empresas la administración y operación del Departamento de Almacén se encuentra bajo la jurisdicción de Compras.
- ❖ Los departamentos de Contabilidad y de Compras pueden ayudarse el uno al otro.
- ❖ El departamento de ingeniería debe colaborar estrechamente con el de Compras. (pp.40-41)

c) Almacén de materiales (Gestión de almacenes)

Según Correa, Gómez y Cano (2010)

Entre los principios para la gestión óptima de los almacenes se considera la coordinación con otros procesos logísticos, el equilibrio en el manejo de los niveles de inventario y en servicio al cliente y la flexibilidad para adaptarse a los cambios de un mundo empresarial globalizado. (p.49)

Podemos establecer mediante la administración de la empresa, el espacio empleado, necesidad de inversión, riesgos físicos, robos, reducción de faltantes y retrasos en la preparación de despachos como indicadores de estudio y evaluación del área de almacén, de esta manera se realizó los parámetros correctos para la ejecución de funciones dentro del almacén de materiales.

d) Departamento de contabilidad

El objetivo del departamento de Contabilidad es la de presentar de forma sistemática las transacciones de la empresa con el objetivo de proveer de información sobre su gestión financiera, de esta forma se realizó el cruce de información real y se determinó que el área de almacén y de compras no cuenta con información fiable que se sirva de utilidad para una

presentación correcta de información a gerencia lo cual puede conllevar incertidumbre en la toma de decisiones.

✓ **Sistema de Control de inventario**

Según EcuRed (2019). “Los Sistemas de control de inventarios son sistemas de contabilidad que se utilizan para registrar las cantidades de mercancías existentes y para establecer el costo de la mercancía vendida.” (párr.1)

a) Sistema de inventario periódico

El sistema de inventarios periódico realiza un control del inventario cada determinado tiempo o periodo, y para eso es necesario hacer un conteo físico. Para poder determinar con exactitud la cantidad de inventarios disponibles en una fecha determinada. Con la utilización de este sistema, la empresa no puede saber en determinado momento cuantos son sus mercancías, ni cuanto es el costo de los productos vendidos. (párr.3)

La empresa solo puede saber tanto el inventario exacto como el costo de venta, en el momento de hacer un conteo físico, lo cual por lo general se hace al final de un periodo, que puede ser mensual, semestral o anual. (párr.4)

Para determinar el costo de las ventas realizadas en un periodo, es preciso realizar conteo físico de inventarios que consiste en tomar el inventario inicial, y sumarle las compras, restarle las devoluciones en compras y el inventario final. El resultado es el costo de las ventas del periodo. (párr.5)

En el inventario periódico, las compras de mercancía o de materia prima, no se contabilizan en el activo (Inventarios), sino que se contabilizan en la cuenta compras. Al finalizar el periodo, con el valor allí acumulado, se realiza el conteo físico de inventarios para determinar el costo de venta. Las devoluciones de mercancías compradas se contabilizan también en la cuenta de compras. Las ventas se contabilizan en la respectiva cuenta de ingresos, lo

mismo que la devolución en ventas. Al finalizar el periodo se hace el conteo físico y se determina el inventario final, este inventario final si se contabiliza en la cuenta de activos (Inventarios). (párr.6)

b) Sistema de inventarios perpetuo o continuo

En este sistema la empresa mantiene un registro continuo de cada artículo del inventario, de esta forma los registros muestran las mercancías disponibles en todo momento. Es útil para preparar estados financieros mensuales, trimestrales u otros estados intermedios. La empresa puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas, sin tener que hacer un conteo físico de las mercancías. (párr.7)

Este sistema proporciona un grado de control más alto que el sistema periódico, debido a que la información del inventario siempre está actualizada. Además del control permanente de los inventarios, este sistema permite la determinación del costo al momento de hacer la venta, debido a que, en cada salida de un producto, es registrada su cantidad y costo. (párr.8)

La valoración de los inventarios para la determinación del costo de venta por el sistema perpetuo, tiene el inconveniente con los valores de las mercancías, puesto que éstas se adquieren en fechas diferentes con precios diferentes, por lo que es imposible tener una homogeneidad en los valores de las mercancías compradas. (párr.9)

Para sortear este problema, la valoración de los inventarios se realiza mediante diferentes métodos que buscan determinar el costo de la forma más real, dependiendo del tipo de empresa.

Entre los métodos de valoración tenemos: Método del promedio ponderado, Método PEPS (Primero en Entrar, Primero en Salir), Método UEPS (Ultimo en Entrar, Primero en Salir), etc. (párr.10)

En el sistema perpetuo, las compras de mercancías o Materia prima se contabilizan en un debito a la cuenta de Inventarios (Activo). En la devolución de compras de mercancías, se afecta directamente la cuenta de inventarios, es decir, se contabiliza como un crédito a la respectiva subcuenta de inventarios. (párr.11)

Cuando se realiza una venta, esta se contabiliza en la respectiva cuenta de ingresos, y a la vez se contabiliza el costo de venta, puesto que, al momento de cada venta, se determina también su costo. (párr.12)

Para la toma de control de inventarios se tienen dos sistemas, en primer lugar, el Sistema de inventario periódico, el cual se lleva a cabo en determinados momentos lo que nos genera una limitante al no poder contar información exacta de los inventarios sin previamente haber realizado un conteo físico que se da generalmente al cierre de los periodos. En segundo lugar, tenemos al Sistema de inventarios perpetuo lleva un control más eficiente que el sistema antes mencionado pues se da constantemente.

✓ **Documentos relacionados al consumo**

a) Kardex

Según la Enciclopedia Contable (2021) se menciona que:

El kardex es un registro de información organizado y estructurado que registra en detalle el valor de una gran cantidad de productos básicos propiedad de la empresa en un período de tiempo determinado. (párr.1)

Asimismo, el kardex es un formato que se utiliza para registrar las entradas y salidas de existencias de la empresa y además es utilizado para conocer el costo y el inventario en cualquier momento, sin tener que recurrir al inventario de manera física. (párr.2)

La información contenida dentro de un kardex tiene carácter de gestión, se genera a partir de la aprobación de la cantidad de

productos a vender, y los precios resultantes les permiten sacar conclusiones de clasificación en función de su relación. (párr.3)

De lo antes expuesto podemos decir que el Kardex es un sistema de control de inventarios en el que se da registro íntegro de la materia prima, suministros, productos en proceso, etc. Con el fin de llevar un control fehaciente de los movimientos y saldos generados en el área de almacén.

- **Mano de Obra**

- ✓ **Definición**

Según Jiménez (2010) Se entiende como:

Mano de Obra a todos los salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales y demás conceptos laborales, que se pagan a las personas que participan de forma directa o indirecta en la producción del bien o la prestación del servicio. Se ha denominado históricamente como el “Segundo Elemento del Costo”, sin embargo, en la mayoría de las empresas de servicios es el elemento del costo más representativo. Representa la labor empleada por las personas que contribuyen de manera directa o indirecta en la transformación de la materia prima, es la contribución física o mental para la elaboración de un bien o producto. El costo de la mano de obra representa el importe o el precio que se paga por emplear recursos humanos. Es la compensación o remuneración al personal que trabaja en determinada orden de producción. (p.60).

- ✓ **Costo de Mano de Obra**

Lazo (2013) determina que:

El costo de la mano de obra es el salario que se paga al trabajador por la fuerza de trabajo que se aplica en el proceso productivo. La fuerza de trabajo no es una mercancía homogénea, pues los trabajadores poseen diversas potencialidades y distintos grados de habilidad y experiencia. La legislación laboral ha fijado un salario mínimo que debe ganar o percibir un trabajador. Generalmente los

salarios varían en las distintas ramas de la producción industrial.
(p.103)

Respecto al párrafo antes mencionado, podemos definir que el costo de la mano de obra es aquel costo que se paga al factor laboral que hace posible la obtención de algún servicio o la producción de determinado bien y señalar también que el costo de la mano de obra viene a ser parte del costo final del producto.

✓ **Clasificación de la mano de obra**

Chiliquinga y Vallejos (2017) los clasifican en

a) Mano de obra directa. Es la fuerza de trabajo que interviene de manera directa en la transformación de la materia prima en productos terminados, ya sea que intervenga manualmente o accionando máquinas.

b) Mano de obra indirecta. Fuerza de trabajo que participa en forma indirecta en la transformación de un producto.

Ejemplos: Supervisores en fábrica, capataces, personal de mantenimiento, oficinistas de fábrica, etc. (p.9)

✓ **Pago de la Mano de Obra**

Pérez (2021) señala:

a) Salario por unidad de obra

Este tipo de salario es el que se recibe en función de la cantidad de trabajo realizado, sin importar cuánto tiempo se haya empleado para desarrollarlo. Lo importante, pues, es que la obra haya finalizado para que el trabajador pueda así recibir la remuneración. También se le conoce como **salario a destajo**. (párr.8)

b) Salario por unidad de tiempo

En este caso hablamos del dinero que recibe un empleado durante el tiempo que le cuesta realizar una tarea, sin tener en cuenta otros aspectos como la cantidad de trabajo. Este tipo de salario puede

ser de un día, una semana, un mes, un trimestre, un semestre o incluso un año. (párr.9)

c) Salario de unidad intermedia

Nos referimos a aquel salario que se encuentra en un punto intermedio entre el salario por unidad de obra y el salario por unidad de tiempo, y consiste en remunerar al trabajador con una cantidad fija por tiempo de trabajo más una serie de variables en función a la cantidad de trabajo que lleven a cabo en ese tiempo. (párr.10)

Por lo señalado en los párrafos anteriores, Pérez nos dice que, en el salario por unidad de obra, llamado también salario a destajo el pago que realizan es en función a las unidades producidas; en el salario por unidad de tiempo el pago es en función al tiempo ya sea días o semanas y no se tiene en cuenta la cantidad producida; y en el salario mixto, que es una combinación entre salario por unidad de obra y el salario por unidad de tiempo, para realizar el pago lo hacen en función al tiempo que se trabaja, una vez terminado ello, toman en cuenta la cantidad que se produce.

✓ **Control de la mano de desde el punto de vista contable**

Según Lazo (2013), el control de la mano de obra desde el punto de vista contable comprende los siguientes aspectos:

a) Control de Asistencia y horas extras:

El control de tiempo de trabajo que se lleva a cabo mediante la tarjeta de asistencia individual. En ella se controla el ingreso y la salida del trabajador a su centro de trabajo, de esta forma se determina las horas normales y las horas extraordinarias trabajadores obreros se ejecuta semanalmente y las horas o días trabajados están relacionados con el salario dominical.

b) El control sobre las planillas de salarios y sueldos y de las boletas de pago:

En las cuales se resume semanal y quincenalmente el importe bruto, las deducciones y el importe neto a pagar. Debido a que el

pago a los trabajadores obreros es semanal; las planillas de los trabajadores empleados se ejecutan quincenalmente y se consolida cada mes.

c) La determinación de las contribuciones y cargas sociales:

La relación cargas sociales – mano de obra puede determinarse para el conjunto de la empresa, aplicando porcentajes a todos los centros de costos, o puede determinarse y aplicarse individualmente para cada área. (p.108)

De acuerdo a lo expuesto por Lazo, se puede señalar la importancia que tiene el control de la mano de obra, ya que al tener un mayor control se puede calcular con exactitud las horas extras que se paga a los operarios, los cuales inciden también en pagos de cts. y gratificaciones. Tener el adecuado control del costo de la mano de obra, apoya en gran medida a que se puedan conocer los costos de producir un determinado bien.

✓ **Productividad de la mano de obra**

Subercaseaux, Jequier y González (2013) señalan que los siguientes indicadores para determinar el desempeño de la productividad de la mano de obra:

a) Gestión técnica. Estos indicadores miden la eficacia del trabajo técnico/agronómico en relación a la producción obtenida y su calidad. Es decir, si se hizo bien o no el trabajo.

Indicadores:

- ❖ **Producción por unidad de superficie.** (...) Este indicador señala en qué estado se encuentra la gestión técnica del predio.
- ❖ **Calidad y condición** Generalmente se distingue entre calidad y condición, estableciendo que la primera permite alcanzar mejores precios y la segunda es un requisito para poder realizar la venta.

b) Gestión del recurso humano y gestión de operaciones. Estos indicadores permiten medir y evaluar el desempeño de esta área de administración en las empresas.

Los indicadores más usados son:

- ❖ **Unidades producidas por jornada.** Indicador de la eficiencia dada al uso del recurso humano.
- ❖ **Costo por unidad de superficie.** Este indicador entrega una medida de la eficiencia con que se trabaja en labores de campo.
- ❖ **Costos por unidad.** (...) se presentan los costos por caja promedio, mínimo y máximo.
- ❖ **Trabajo por unidad de superficie.** (...) este indicador es considerado como el más relevante que permite medir la productividad laboral. Sin embargo, sólo señala cómo la administración asignó un recurso escaso (mano de obra) en la superficie disponible, reflejando un aspecto de la productividad laboral. Por lo tanto, no es el indicador de la productividad laboral, sino más bien de la gestión operacional. Es decir, mostrará cuánta mano de obra se utiliza y que tan bien asignada está, al comparar con la industria o con el grupo de productores estudiados.
- ❖ **Distribución del uso del tiempo de los trabajadores.** El tiempo durante la jornada de trabajo puede ser dividido en tres categorías distintas: tiempo improductivo, tiempo contributivo y tiempo productivo. (pp.145-146)

- **Costo indirecto de fabricación**

- ✓ **Definición**

Jiménez (2010) los define como

Erogaciones necesarias para lograr la producción de un artículo sin poder determinar con precisión la cantidad que corresponde a la unidad producida, es el elemento más difícil de medir, controlar y asignar al producto o servicio final, lo que representa un gran problema para los encargados de la distribución de costos en las empresas, ya que hoy en día es un elemento de cuantía significativa. (p.80)

En relación a este elemento del costo, Chiliquina y Vallejos (2017) definen que:

Los Gastos generales de fabricación. Identificados también como carga fabril y considera aquellos egresos realizados con el propósito de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo. (p.9).

✓ **Clasificación**

a) Costos Indirectos de fabricación Variable

Según Lazo (2013) determina en base al comportamiento con la producción en que:

El total de los costos indirectos de fabricación variables cambia en proporción directa al nivel de producción, dentro del rango relevante, que anteriormente se definió como el intervalo de actividad dentro del cual los costos fijos totales y los costos variables por unidad permanecen constantes; es decir, cuanto más grande es el conjunto de unidades producidas, mayor será el total de costos indirectos de fabricación variable. Sin embargo, el costo indirecto de fabricación variable por unidad permanece constante a medida que la producción aumenta o disminuye. Los materiales indirectos y la mano de obra indirectas son ejemplos de costos indirectos de fabricación variables. (p.137)

Determinamos que los costos indirectos de fabricación variable se componen dentro de los materiales indirectos y la mano de obra indirecta de esta manera podemos mencionar como ejemplo de estos costos a los combustibles para el equipo, así como materiales de limpieza para el mantenimiento de materia prima y horas adicionales de trabajo.

b) Costos Indirecto de fabricación Fijo

Por otro lado, Lazo también nos menciona que:

El total de los costos indirectos de fabricación fijos permanece constante dentro del rango relevante, independiente de los cambios en los niveles de producción dentro de ese rango. Los impuestos a la propiedad, la depresión* y el arriendo del edificio de

fábrica son ejemplos de costos indirectos de fabricación fijos.
(p.137)

Por lo señalado en el párrafo anterior, podemos decir que, los Costos indirectos de fabricación fijos, son los costos que si bien es cierto no intervienen directamente en la transformación del producto son necesarios para el desarrollo de la empresa, estos son permanentes y no dependen de los niveles de producción.

✓ **Determinación del costo total y unitario**

a) Costo total

Ortega (2017) señala que: “Los Costos totales, son los obtenidos del conjunto de costos según el objeto del costo en análisis, que asume la empresa de acuerdo al volumen de producción, se obtiene de la suma de los costos fijos más los variables”.

Figura 1

Cálculo de los costos totales en función de costos variables y fijos.

$$\begin{aligned} \text{Costos Totales} &= \text{Costos Variables Totales} + \text{Costos Fijos Totales} \\ \text{C.T.} &= \text{C.V.T.} + \text{C.F.T.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Costos Totales} &= (\text{Costos Variables Unitarios} * \text{Cantidad}) + \text{Costos Fijos Totales} \\ \text{C.T.} &= (\text{C.V.u.} * \text{Q}) + \text{C.F.T.} \end{aligned}$$

Fuente: Elaborado por Ortega, Santamaria y Condori (2017)

c) Costo unitario

Figura 2

*Cálculo del costo total unitario en función de los costos y cantidad
producida*

$$\text{Costos Variables Unitarios} = \text{Costos Variables Totales} / \text{Cantidad}$$
$$C.V.u. = C.V.T. / Q$$

$$\text{Costos Fijos Unitarios} = \text{Costos Fijos Totales} / \text{Cantidad}$$
$$C.F.u = C.F.T. / Q$$

$$\text{Costos Totales Unitarios} = \text{Costos Totales} / \text{Cantidad}$$
$$C.T.u. = C.T. / Q$$

Fuente: Elaborado por Ortega, Santamaria y Condori (2017)

Y los costos unitarios, denominados también costo promedio, es el resultado de la división del costo total para el volumen de unidades producidas. (p.12)

B. Gastos de Venta

- **Definición**

Da Silva (2021) explica que:

“El concepto de gastos de venta surge de la necesidad de comercializar bienes y servicios que atiendan las necesidades del cliente, para llevar a cabo la venta son necesarias las acciones de publicidad, distribución y logística postventa” (párr.7)

Del anterior concepto mencionado, entendemos que los gastos de venta, son desembolsos necesarios para llevar a cabo la venta de un determinado bien.

Según Marulanda (s.f.) los gastos de ventas:

Son erogaciones originadas en el departamento de ventas como pagos y causaciones (salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales, comisiones, auxilio de transportes, horas extras,

recargos etc.) al personal de ventas (gerente, secretarias, vendedores, vigilantes, personal de mantenimiento, etc.) publicidad, servicios públicos, arriendo, depreciaciones, impuestos municipales, fletes y otros. (p. 7)

- **Clasificación**

Quora (s.f.) menciona que:

Se pueden desglosar en gastos directos e indirectos, asociados con la venta de un producto.

- ❖ **Los gastos directos**, solo ocurren cuando se vende el producto, tales como suministros del envío, gastos de entrega, comisiones de ventas, viajes y cualquier alojamiento de un representante de ventas en línea con una venta.
- ❖ **Los gastos indirectos**, son los gastos que se pueden considerar como el dinero utilizado para obtener ventas. No es necesario vender un artículo para incurrir en un gasto indirecto. Incluyen la publicidad y mercadeo de productos, facturas telefónicas, gastos de viaje y salarios del personal administrativo de ventas. (párr.5)

- **Principales factores**

Bencomo (s.f.) también señala que dentro de los gastos de venta se contemplan los siguientes conceptos:

- a) Servicio postventa
- b) Comisiones
- c) Sueldos de vendedores
- d) Fletes de mercancía vendida
- e) Acuerdo comercial
- f) Publicidad

A continuación, desarrollaremos los principales factores:

a) Servicio postventa:

“Un servicio postventa consiste en continuar la atención al cliente posterior a la compra, dar seguimiento a su adquisición asegurando su satisfacción con el producto o servicio y así garantizar una buena experiencia de compra”. (Prana, 2020, párr.2).

En ese sentido Botín (2021) señala que, el servicio post venta es una increíble fuente de ingresos, puesto que ayuda a fidelizar clientes, y brinda la posibilidad de conseguir otros nuevos, además que es una de las mejores formas de crear lealtad a la marca, ya que es muy placentero para el cliente saber que hay una empresa que está dispuesta a ayudarlo aún después de la compra. (párr. 11)

b) Comisiones:

Roldán (2019), menciona que la comisión suele utilizarse como un mecanismo para incentivar el esfuerzo de los empleados. Así, por ejemplo, en el área comercial los vendedores suelen tener un salario compuesto de dos partes: una fija y una variable que se basa en comisiones sobre lo que es capaz de vender. De esta forma, se busca que el vendedor se esfuerce por concretar nuevas operaciones de venta de modo que su comisión crezca.

Y nos menciona tres tipos de comisiones; la primera la Comisión Lineal, es la que se paga cuando el vendedor logra una meta, la segunda es la Comisión por Margen, lo cual se refiere a cuanto mayor sea el margen de ganancia para la empresa, la comisión del vendedor será mayor; y por último la Comisión de Escala, lo cual hace referencia a las comisiones que cobra el vendedor de acuerdo al rango o tope que fije la gerencia. (párr. 2).

c) Sueldos de vendedores:

Son los sueldos fijos que establece la gerencia para el vendedor de acuerdo al presupuesto establecido por la empresa, mencionar que el sueldo de un vendedor se compone de un salario fijo y un salario variable (comisiones).

d) Fletes de mercancía vendida:

Páez (2020), describe que el flete es el costo a pagar por el desplazamiento de una carga en un medio de transporte. Asimismo, el flete también puede ser definido como el costo de alquiler del medio de transporte para el traslado de productos. Es decir, es el precio del servicio que presta el transportista.

También, nos hace mención acerca del cálculo el precio del flete, señalando que este este cálculo puede ser de acuerdo al peso, al volumen, por unidad o por el valor de la mercadería. (párr. 3).

e) Acuerdo comercial

Sánchez (2016), señala que un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones. En otras palabras, un acuerdo comercial es un tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos. De ese modo, cada uno busca sacar provecho para el desarrollo de su(s) negocio(s).

También nos menciona que la principal ventaja de un acuerdo comercial es que permite a sus integrantes la creación de sinergias. Esto, gracias a la existencia de intereses comunes como, por ejemplo, ingresar a un mismo nicho de mercado.

En la mayoría de los casos, un acuerdo de este tipo es suscrito con la misión de multiplicar los beneficios de las empresas

intervinientes. Así, podrán, por ejemplo, exportar sus productos a un menor costo.

No es estrictamente necesario que las empresas que participen en un determinado acuerdo operen en un mismo sector de la economía. Sin embargo, suele ser lo más común si se persiguen objetivos como el abaratamiento de los costes de fabricación, el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. La creación y proliferación de acuerdos comerciales responde a la gran variedad de ventajas de este tipo de estrategia. Entre ellas destaca, por ejemplo, que las compañías son capaces de expandir su mercado potencial. (párr. 6).

f) Publicidad

La publicidad es un tipo de comunicación audio y/o visual del marketing que emplea mensajes patrocinados e impersonales para promocionar o vender un producto marca o servicio.

Mediante esa comunicación impersonal, la publicidad trata de persuadir para comprar un producto, servicio o marca, darlo a conocer o transmitir una imagen sobre el mismo.

Es decir, la publicidad sirve para influir en su comportamiento dándole información sobre algo, que puede ser un bien o servicio por lo general. De esta manera, se persigue conseguir más compradores o seguidores.

Por lo tanto, podríamos resumir todo esto en que hablamos de publicidad como de una comunicación con intención claramente comercial que busca estimular el consumo de un producto. Es una de las múltiples herramientas que posee el marketing para llamar la atención de los futuros clientes.

Se menciona también, que los anunciantes o patrocinadores son organizaciones que quieren promocionar sus productos o servicios. Por lo que tratan de buscar el mayor alcance posible y la

mayor efectividad posible. Para ello, es necesario que esté dirigido a su público objetivo y mercado objetivo. Los anunciantes o patrocinadores pueden ser una empresa, una ONG o cualquier entidad oficial. Los medios que utiliza la publicidad son muy diversos, desde los más antiguos como la televisión, la radio, las revistas, periódicos, correo directo o publicidad al aire libre, hasta publicidad en buscadores web, en blogs y páginas web, correo electrónico o mensajes de texto. (López, 2015, párr. 6)

2.3.2. Margen de Utilidad

A. Definición

El margen de utilidad es el cálculo más relevante en el aspecto de responder a la consulta de qué tan rentable fue la empresa en cierto periodo o ejercicio contable, ya que mide el porcentaje de ganancia que generan los ingresos en relación con todos los desembolsos que generan los mismo. Existe diversos márgenes que en específico pueden medir la relación que existe entre los ingresos y los factores que están expresados en el estado de resultado de la empresa estudiada.

Esto da a entender, que la ganancia de un negocio es medible de diversas formas, ya siendo el valor neto que se obtiene de los ingresos menos los costos y gastos de la empresa, asimismo es medible como el porcentaje de la utilidad neta con los ingresos.

Podemos determinar sencillamente el margen de utilidad que generan las ventas de la empresa Spartan Perú con la siguiente información:

TABLA N°4*Ingresos operacionales y Utilidad neta del 2015 al 2019*

Compañía Spartan Chemical Perú S.A.C.					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos	8,524,961	10,437,201	11,146,814	11,153,361	11,978,277
Utilidad Neta	469,294	777,902	628,877	590,032	547,784
Margen de Utilidad	5.50%	7.45%	5.64%	5.29%	4.57%

Fuente: Estados de Resultados de le empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De esta forma se pudo calcular mediante la siguiente división el margen de utilidad que generan las ventas de la empresa.

TABLA N°5*Cálculo del Margen de Utilidad*

Margen Utilidad	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$
Margen Utilidad	=	$\frac{S/547,784}{S/11,978,277}$
Margen Utilidad	=	4.57%

Fuente: Estados de Resultados de le empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Así que no se trata solamente de vender un producto a un precio que te permita recuperar la inversión de producirlo, sino que además te permita solventar el costo de todo lo que está relacionado a la venta.

B. Clasificación

- **Utilidad**

Para el filósofo John Bordley Rawls (1993) según el sentido tradicional:

Utilidad se traduce a la satisfacción de un deseo, admitiendo las comparaciones entre personas, las mismas que son sumadas de manera parcial para alcanzar y maximizar una suma absoluta de las expectativas de los sujetos altamente representativos, sea dentro de una organización, un conglomerado, entre otros, manteniendo así una idea utilitarista donde la acción que produce la mayor utilidad para un mayor número de individuos involucrados es la de mayor utilidad. (p.127)

Se pudo inferir que la utilidad es el valor monetario que marca el rumbo de la empresa para mantenerse o no en el mercado mundial, ya que, al ser una empresa de utilidad para el sector industrial, estaría satisfaciendo la necesidad de obtener beneficios económicos de las personas que conformen la empresa.

Precisando a la empresa Spartan Perú, dedicada a la fabricación de productos como bienes tangibles.

Por todo lo mencionado podemos decir que la Utilidad está en función de diversas variables la cual podemos definir en una sola ecuación para llegar a una deseada utilidad como ejemplo podemos citar a una función cuadrática en la cual X es la producción de la empresa y Y la cantidad gastada entonces la función resuelve a la interacción de estas dos variables presentando la siguiente ecuación $F(x,y) = a 16x + 12y + 2xy - x^2 - 2Y^2 - 7$ donde F vendría a ser el resultado de la Utilidad deseada por la empresa, de esta función algebraica podemos determinar qué valores para X y Y producirán la utilidad máxima y cuál es la utilidad máxima para la empresa Spartan Chemical Peru S.A.C.

Es por esto que se buscó implementar medios que sirvan de control para dar limitaciones en los costos de producción y gastos de venta en lo que decisiones refiere ya que al no contar con una descripción real numérica no se puede pretender señalar los lineamientos para decidir que decisiones disminuyen y aumenten la rentabilidad de Spartan Chemical Perú S.A.C.

- **Utilidad Bruta**

La utilidad bruta como se pudo haber inferido de la tabla anterior, es el subtotal que nos queda luego de restar los costos a los ingresos operacionales. Es el primer subtotal que nos encontramos en un estado de pérdidas y ganancias (P y G) cuando lo revisamos de forma descendente.

TABLA N°6

Utilidad Bruta de la empresa Spartan Chemical Perú

Compañía Spartan Chemical Perú					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos Operacionales	8,524,961	10,437,201	11,146,814	11,153,361	11,978,277
Costo de ventas	3,984,400	5,470,837	5,712,236	5,473,702	6,029,713
Utilidad Bruta	4,540,561	4,966,364	5,434,578	5,679,659	5,948,565

Fuente: Estados de Resultados de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En base a lo antes mencionado podemos precisar que el margen bruto es la relación porcentual que existe entre la utilidad bruta y los ingresos operacionales, explicados con más detalle en la figura líneas abajo:

TABLA N°7

Cálculo de Margen Bruto

Margen Bruto 2019	=	Utilidad Bruta
		Ingresos operacionales
Margen Bruto 2019	=	S/5,982,212
		<hr/> S/11,978,277
Margen Bruto 2019	=	50%

Fuente: Estados de Resultados de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De acuerdo a lo antes mencionados podemos determinar el valor monetario que deseamos invertir en los costos de venta para la elaboración de las ventas evaluando el % de margen bruto que se desea obtener.

- **Utilidad operacional**

Según García, (2009),

Es la utilidad que una empresa genera como negocio dedicado a una determinada actividad, independiente de su estructura financiera, es decir, independientemente de que tenga o no tenga deuda. Ello debido a que dicha utilidad operativa está afectada única y exclusivamente por aquellos elementos inherentes a la actividad que la entidad desarrolla sin tener en cuenta para nada la forma como se ha financiado. Los costos de producción, los gastos de administración y de ventas son los que aparecen reflejados en la parte superior del estado de resultados antes de calcular la utilidad operativa y por ello podría afirmarse que establece una línea divisoria, es decir, parte en dos el estado de resultados, de esta hacia arriba dicho estado financiero refleja el efecto de la

estructura operativa de la empresa, mientras que, de esta hacia abajo, refleja el efecto de la estructura financiera. (párr. 33-35)

Podemos determinar gracias a la utilidad operativa que es en función de la Utilidad bruta menos los gastos administrativos y de ventas.

- **Utilidades antes de impuestos**

Las utilidades antes de impuestos son el resultado de aplicar adicciones y deducciones de la inversión realizada en la empresa, de esta forma se calcula cuanto es el beneficio o pérdida del ejercicio antes de la realización de los impuestos y futura declaración jurada anual de la empresa. De esta forma contamos con un valor monetario preliminar debidamente diferenciado de toda la información real a la que como último paso determinar si esta resulta en un pago de tributos de 3ra categoría con la cual determinaríamos la Utilidad real de la empresa o también llamada Utilidad Neta.

- **Utilidad neta**

García (2009) menciona que:

La utilidad neta es “el valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa, después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados siempre que estos últimos sean menores a dichos ingresos, durante un periodo contable; en caso contrario, es decir, cuando los costos y gastos sean superiores a los ingresos, la resultante es una pérdida neta”.

NIIF A-5 2007 (párr.64)

Por lo anterior concluimos que la utilidad neta o del ejercicio es el incremento que tiene el capital contable comparando el final con el inicial, sin tomar en cuenta las aportaciones de los socios ni el reparto de utilidades que se les haya hecho.

- **Ventas**

Se define como ventas a todas las actividades de bienes y servicios que poseen como principal característica la contraprestación de un valor monetario.

Según Vásquez (s.f.):

Los procesos de ventas empresariales responden a ciclos que toman y reciben información del entorno, proveniente de los clientes, competidores y consumidores. Desde esta perspectiva, el ciclo, o la manera de realizar las ventas en general, está compuesto por tres pasos:

- ❖ Identificar clientes o prospectar,
- ❖ Conseguir negocios,
- ❖ Cerrar las ventas.

En las ventas existe la figura del vendedor, también llamado promotor, quien es el responsable de llevar a cabo las ventas. El vendedor se enfrenta a diario con diversos obstáculos. Es responsable del éxito o fracaso de sus actividades. La meta del vendedor o promotor es producir, utilizando el tiempo racionalmente con una apropiada distribución. El programar las ventas con tiempo, el precisar los posibles problemas, buscando las estrategias más acordes y asertivas que facilite resolverlos, permitirá lograr los objetivos de ventas propuestos. Asimismo, y en concordancia con lo anterior, se pueden considerar tres pasos básicos en las ventas, a saber:

a) Soluciones a los clientes: en este paso es conveniente determinar los beneficios del producto a vender. También es importante plantear soluciones efectivas a los clientes. -
Presentación de la venta: proceso en el cual se hace la adecuada selección del cliente por visitar, el cual debe reunir un conjunto de condiciones mínimas, tales como capacidad financiera y necesidad

del producto. Se debe estimular la atención al cliente, crear un rapport, es decir estar en sintonía con el cliente, con quien la comunicación fluye tanto en lo verbal como en lo gestual, lo cual permitirá determinar sus necesidades. - Incentivar el deseo: Mostrar al cliente la forma en que el producto satisface sus necesidades.

El manejo de objeciones: Todos los vendedores encuentran resistencia en las ventas. La resistencia en las ventas toma la forma de objeción. En muchos casos, prácticamente en la mayoría, los clientes objetan las ventas. Manejándolas, estas objeciones llegan a convertirse en oportunidades de ventas.

Cerrar la venta: Significa el compromiso por parte del cliente de obtener el producto o el servicio. Entienda el problema del cliente y comprométalo a comprar. Si se ha realizado un buen trabajo, se puede ganar el derecho a cerrar la venta por parte del vendedor. La clave de las ventas está en vender beneficios y no características. Es importante analizar su producto o servicio para determinar cómo puede proporcionar soluciones a los clientes. Los clientes usualmente buscan en sus negocios soluciones para sus problemas. En tal sentido, existen tres elementos fundamentales que los clientes requieren en sus negocios y es hacia donde se deben dirigir los esfuerzos de ventas. Estos elementos son:

- ❖ Reducir: bajar costos en general;
- ❖ mejorar: o incrementar la eficiencia de lo que ya se tiene;
- ❖ mantener: si no se puede mejorar, se debe mantener lo que se tiene. (p. 17)

Stanton (1997), señala que las ventas son:

La base de una empresa, en muchos casos, está en su dirección comercial, la cual está compuesta por la gerencia de mercadeo y la gerencia de ventas. En particular, una gerencia de ventas exitosa

se forma como un proceso, en el cual un número de componentes esenciales, cuidadosamente diseñados y ensamblados, producen excelentes resultados en forma consistente. Sobre todo, debe constituirse paso a paso, en una secuencia lógica y disciplinada (p.11)

✓ **Facturación**

La obligación de emitir un comprobante que valide la entrega de bienes o prestaciones de servicios que realizaron en el desarrollo de su actividad está directamente ligado con la operatividad de la empresa ya que existe la necesidad de utilizar un documento aprobado y reglado el cual defina el bien o servicio entregado a un tercero, el cual originó una contraprestación económica, de esta manera se considera a la facturación como el proceso el cual se cuantificó los productos de limpieza y valores monetarios por el que se vendieron estos productos.

El portal de facturación electrónica de Spartan Chemical Perú S.A.C., está debidamente acreditada por una OSE (Operador de servicios Electrónicos) la cual se encarga de comprobar informáticamente el cumplimiento de los aspectos esenciales que consideren emitido el documento electrónico el cual sirve de soporte a los comprobantes de pago electrónicos y su validez ante la SUNAT.

Siendo la información acumulada en una base de datos podemos determinar el valor monetario exacto de las ventas e ingresos que generan en la empresa.

Caso contrario y a lo que SUNAT refiere:

El numeral 1 del artículo 178 del Código Tributario menciona que al ser Spartan Chemical Perú una empresa del régimen general está obligado a emitir comprobantes electrónicos a su vez constituye en infracción el no cumplimiento de esta orden y también lo señalado en líneas abajo:

No incluir en las declaraciones ingresos y/o remuneraciones y/o retribuciones y/o rentas y/o patrimonio y/o actos gravados y/o tributos retenidos o percibidos, y/o aplicar tasas o porcentajes o coeficientes distintos a los que les corresponde en la determinación de los pagos a cuenta o anticipos, o declarar cifras o datos falsos u omitir circunstancias en las declaraciones, que influyan en la determinación y el pago de la obligación tributaria; y/o que generen aumentos indebidos de saldos o pérdidas tributarios o créditos a favor del deudor tributario y/o que generen la obtención indebida de Notas de Crédito Negociables u otros valores similares.

2.4. Definiciones de términos básicos

- Ratios

“Un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa”. (Aching, 2005, p. 14).

- Desabastecimiento

Falta de determinados productos en un establecimiento comercial o en una población. (RAE 2021)

- Gestión

Básicamente la gestión o dirección estratégica se puede considerar como aquel proceso que concierne a la toma de decisiones sobre la dirección de una organización, y la implantación de estas decisiones. El sistema de gestión, por su parte, es una herramienta que permite sistematizar la gestión de la empresa, contribuyendo a optimizarla y, en consecuencia, ayudando a la toma de decisiones. Además, ayuda al cumplimiento estructurado de cualquier legislación (Abril, Palomino y Sánchez, p. 11)

- Control de gestión

Es el proceso ligado a la administración y gestión de la contabilidad de costos, el cual permite elaborar una planificación y organigrama acuerdo a los objetivos de la empresa, asimismo utiliza mecanismo de análisis y control de las variables financieras que influyen en la rentabilidad de la empresa, permitiendo así controlar la situación financiera.

- Logística aprovisionamiento

La logística de aprovisionamiento supone todo lo relacionado con recibir mercancías y optimizar los procesos de recepción; pretende garantizar el abastecimiento, lo más económicamente posible, especialmente a empresas que aún tienen que transformar las mercancías o materias primas, así como a minoristas que están listos para poner el producto en manos del cliente final.

- Valuación

En finanzas, la valuación o valoración de activos es el proceso de estimar el valor de un activo (por ejemplo: acciones, opciones, empresas o activos intangibles tales como patentes y marcas registradas) o de un pasivo (por ejemplo: títulos de deuda de una compañía). El proceso de valuación es muy importante en muchas situaciones incluyendo análisis de inversión, presupuesto de capital, Fusiones y Adquisiciones, etc.

- Rotación de inventarios

En contabilidad, la rotación del inventario (también rotación de stock o existencias) es la cantidad de veces que el inventario se vende o se consume en un determinado período de tiempo, generalmente un año. La rotación del inventario generalmente se mide en el nivel de SKU (unidad de mantenimiento de stock) o se promedia en un nivel más agregado. Numéricamente, la rotación del inventario a menudo se define como el ratio entre el costo de los bienes vendidos y el nivel de stock promedio, también medido en costo de bienes. Esta medida está pensada como variable sustituta del rendimiento global de la cadena de suministro, especialmente desde una perspectiva de capital circulante. La rotación del inventario es una

métrica ampliamente utilizada, en particular en los sectores de productos FMCG (productos de consumo de alta rotación).

- Logística

La logística es definida por el Diccionario de la lengua española, publicado por la Real Academia Española como el «conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución».

- Análisis

Examen detallado de una cosa para conocer sus características o cualidades, o su estado, y extraer conclusiones, que se realiza separando o considerando por separado las partes que la constituyen.

- Suministros

Son los insumos que intervienen de manera indirecta en relación al producto en los procesos de producción, comercialización y procesos complementarios.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

- Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

3.1.2. Hipótesis específica

- El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.
- El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

3.2. Definición conceptual de variables

3.2.1. Variable Independiente (X) Factores determinantes

A. Costo de Producción

Nos precisan Vallejos y Chiliqinga (2017) que “Los Costos de Producción se encargan de la acumulación y el análisis de la información para uso interno de los gerentes en lo que, a planeación, control y toma de decisiones se refiere”.

B. Gastos de venta

Según Robles (2012):

(...) La distribución y administración, la cual engloba a todas las erogaciones que se efectúan en relación con la comercialización del producto, como son la publicidad y promoción; el empaque,

despacho y entrega de los artículos a los clientes, a esto se le denomina gastos de venta, así como todas aquellas erogaciones llevadas a cabo por la administración en general de la organización. (...) (p.18)

3.2.2. Variable Dependiente (Y) Margen de Utilidad

Según el INEI (2020) expone que:

El margen de utilidad mide la rentabilidad objetiva en un año respecto a las ventas efectuadas en el mismo periodo, también se le conoce como margen sobre ventas o índice de productividad, la rentabilidad económica es un indicador complementario al margen de utilidad el cual intenta juzgar la eficiencia en la gestión empresarial. (p. 129)

3.2.3. Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES	MÉTODOS	TÉCNICAS
Factores Determinantes	Costos de producción	Costo de M.P. Directa	Valor monetario MPD	No probabilístico	Observación y análisis documental
		Costo de M.P. Indirecta	Valor monetario MPI		
		Costo de M.O. Directa	Valor monetario MOD		
		Costo de M.O. Indirecta	Valor monetario MOI		
		Costo Indirecto de Fabricación	Valor monetario CIF		
	Gastos de venta	Gastos por transporte de carga	Valor monetario		
		Gastos por Sueldos de los vendedores	Valor monetario		
		Gastos por servicio Postventa	Valor monetario		
		Otros Gastos de venta	Valor monetario		
	Margen de Utilidad	Utilidad	Utilidad Bruta		
Utilidad Operativa			Valor monetario		
Utilidad Neta			Valor monetario		
Ventas		Facturación	Valor monetario		

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

a) Aplicada

Vara (2012) precisa que:

La investigación aplicada identifica la situación problemática y busca, dentro de las posibles soluciones, aquella que pueda ser la más adecuada para un contexto específico, menciona también que, la investigación empresarial casi siempre es aplicada, porque busca solucionar un problema concreto, práctico, de la realidad cotidiana de las empresas. (p. 202)

Nuestra investigación es de tipo aplicada ya que tiene como finalidad ser de utilidad para la toma de decisiones en la empresa, identificando el problema, así como formular soluciones.

b) Nivel explicativo

Este nivel de investigación se centra en determinar los orígenes o las causas de un determinado conjunto de fenómenos complejos y delicados, en los que el riesgo de cometer errores es alto. Su objetivo es el de encontrar las relaciones causa-efecto de ciertos hechos con el objetivo de conocerlos con mayor profundidad. (Palella & Martins, 2006, p.103).

La presente investigación es de nivel explicativo, porque se encontraron las causas que fueron identificados como costos de producción y gastos de venta y cuyo efecto fue la disminución del margen de utilidad.

c) Nivel descriptivo

Guevara, Verdesoto y Castro (2020) mencionan que:

La investigación descriptiva se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad. Asimismo,

indican que la información suministrada por la investigación descriptiva debe ser verídica, precisa y sistemática. Se debe evitar hacer inferencias en torno al fenómeno. Lo fundamental son las características observables y verificables. La pregunta de investigación debe ser original y creativa. (pp.165-166)

Nuestra investigación es descriptiva pues se plasmó la información real de la empresa, lo cual nos permitió desarrollar una investigación de manera confiable y verídica.

4.1.2. Diseño de investigación

a) No experimental

Fernández y Baptista (2014) determinan que “En el diseño de investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos”. (p.152)

La investigación tiene un diseño no experimental cuantitativo ya que reflejamos la realidad financiera tal como se ha desarrollado dentro de los ejercicios 2015 al 2019, de esta manera se consignó situaciones concretas y evaluamos la toma de decisiones que resuelvan la problemática de la situación a investigar.

b) Corte Longitudinal

Se ocupa de analizar cambios en el tiempo, en determinadas variables o en las relaciones entre ellas. La recolección de datos se realiza en periodos específicos con el fin de hacer inferencias respecto al cambio, los factores que lo determinan y sus consecuencias. (Palella & Martins, 2006, p.104)

Para la investigación que se desarrolló, se tomó periodos específicos del 2015 al 2019, en el que se analizó como los costos de producción y gastos de venta explican el decreciente margen de utilidad.

4.2. Método de investigación

4.2.1. Método

a) Analítico

Gómez (2012) menciona que el método analítico:

Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo, las relaciones entre éstas, es decir, es un método de investigación, que consiste en descomponer el todo en sus partes, con el único fin de observar la naturaleza y los efectos del fenómeno. Sin duda, este método puede explicar y comprender mejor el fenómeno de estudio, además de establecer nuevas teorías. (p.16)

En nuestra investigación se usó el método analítico porque desagrega los componentes (variables) en distintas dimensiones con el fin de identificar de manera más específica los problemas.

b) Hipotético – Deductivo

Sánchez (2019) señala que:

El método hipotético-deductivo tiene la finalidad de comprender los fenómenos y explicar el origen o las causas que la generan.

En suma, en el modelo hipotético-deductivo se parte de premisas generales para llegar a una conclusión particular, que sería la hipótesis a falsar para contrastar su veracidad, en caso de que lo fuera no solo permitiría el incremento de la teoría de la que partió (generando así un avance cíclico en el conocimiento), sino también el planteamiento de soluciones a problemas tanto de corte teórico o práctico (llamado también pragmático, aplicativo o tecnológico), y en tanto que no, bien podría impulsar su reformulación hasta agotar los intentos para hacerla veraz, o abandonarla y replantearla sobre la base de otros preceptos teóricos que indiquen una orientación distinta o alternativa a la anterior. (p.108)

En nuestra investigación se usó el método hipotético-deductivo al desarrollar hipótesis con el fin de explicar el problema observado, así como también se partió de una situación general

4.3. Población y muestra

4.3.1. Población

Parella y Martins (2006) mencionan que “es el conjunto de unidades de las que se desea obtener información y sobre las que se van a generar conclusiones” (p.115)

La población de esta investigación está constituida por la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

4.3.2. Muestra

Nino (2011) describe que “una muestra es una porción de un colectivo o de una población determinada, que se selecciona con el fin de estudiar o medir las propiedades que caracterizan a la totalidad de dicha población”. (p. 55)

En la presente tesis, la muestra no existió por tratarse de un estudio de caso.

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

4.4.1. Lugar de estudio

El lugar de estudio de la investigación se realizó en SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C., ubicada en Calle Corpac N°311, Int. 3-A, Urb. Fundo Bocanegra-Callao.

4.4.2. Periodo desarrollado

El periodo analizado corresponde a los años 2015 al 2019. Además, mencionar que la elaboración de la presente tesis se inició en el mes de marzo del 2021 y culminó en el mes de diciembre del 2021.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1. Técnicas para la recolección de la información

Para el presente trabajo de investigación se utilizó las técnicas de:

- **Observación:**

Bernal (2010) menciona que, “la observación, como técnica de investigación científica, es un proceso riguroso que permite conocer, de forma directa, el objeto de estudio para luego describir y analizar situaciones sobre la realidad estudiada”. (p.257)

Mediante esta técnica se pudo observar y conocer los estados financieros de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C., también sirvió para realizar los comparativos de los ratios financieros, que reflejaron como el margen de utilidad iba decreciendo en el periodo en el cual está situado la investigación.

- **Análisis documental:**

Esta técnica nos permitió realizar la revisión de la información contable y financiera recopilada y el análisis respectivo, para luego poder formular las hipótesis y conclusiones.

Según Valdivia, Palacios, Ñaupas y Romero (2018), mencionan que: “Las técnicas e instrumentos de investigación, son el conjunto de procedimientos y herramientas que regulan el proceso de investigación y que sirven para la recolección de datos e información que a su vez permitan verificar las hipótesis de trabajo”. (p. 273)

4.5.2. Instrumentos para la recolección de la información

Tamayo (2003), menciona que:

Es un formato en el cual se puede recolectar los datos en forma sistemática y se pueden registrar en forma uniforme, ofrece una revisión clara y objetiva de los hechos, agrupa los datos según necesidades específicas. Respondiendo a la operacionalización y

estructura de las variables o elementos del problema (hechos). (p. 172)

Para el desarrollo de la presente tesis, se determinó dos instrumentos:

Ficha de observación: El instrumento para recolectar los datos fue validado por tres docentes profesionales (ver anexo 5) en el área que permitieron poder analizar los costos de producción y gastos de venta, así como nuestros resultados descriptivos e inferenciales, lo cual extrajimos de la base de datos de los ejercicios 2015-2019 de la información contable y los estados financieros de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., aceptando así lo planteado en las hipótesis específicas y generales de nuestra investigación.

Milformatos (2021) menciona que:

Una ficha de observación es un instrumento de recolección de datos, que permite el análisis minucioso de una situación determinada, o el comportamiento y características de una persona. En ese sentido, resulta una herramienta útil para muchos ámbitos, como la docencia y la investigación científica. (párr. 3)

Ficha de análisis documental: El instrumento de análisis documental, se origina a partir de la recopilación y revisión de los datos en los estados financieros, asimismo el análisis y el razonamiento vienen a ser evaluados por el investigador con el fin de determinar la veracidad o criterios utilizados para el procesamiento de la información, de esta manera el investigador mediante un documento presentó la importancia y relevancia de la información utilizada en la base de datos.

Rubio (s.f.) define el análisis documental como:

Un trabajo mediante el cual por un proceso intelectual extraemos unas nociones del documento para representarlo y facilitar el acceso a los originales. Analizar, por tanto, es derivar de un documento el conjunto de palabras y símbolos que le sirvan de representación. (p. 1)

4.6. Análisis y procesamiento de datos

4.6.1. Análisis de datos

Gómez (2012) plantea que:

La tarea del investigador se simplifica cuando se analiza la información, si es que se encuentra correctamente estructurada y organizada, ya que el investigador observará de forma directa y fácil, las relaciones o vínculos establecidos entre los aspectos o elementos que integran la información de su investigación. (p.71)

Se envió una solicitud de consentimiento informado a la gerencia de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C, para que nos den la autorización y nos faciliten la información contable de los periodos 2015-2019. De la información obtenida logramos elaborar nuestra base de datos, y con ello se procedió a la validación del instrumento para obtener los resultados que necesitábamos, con el fin de afirmar nuestras hipótesis y realizar un proceso estadístico con el objetivo de describir los resultados descriptivos e inferenciales; por último, se demostró que nuestras hipótesis son aceptadas y no son refutables.

4.6.1. Procesamiento de datos

Se utilizó el programa Microsoft Excel y programa estadístico SPSS versión 26, para la obtención de los resultados descriptivos e inferenciales, dichos programas cuentan con las herramientas necesarias para poder analizar las variables e interpretar nuestras tablas y figuras que nos permitieron demostrar nuestras hipótesis.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados Descriptivos.

5.1.1. Hipótesis específica N°1: El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

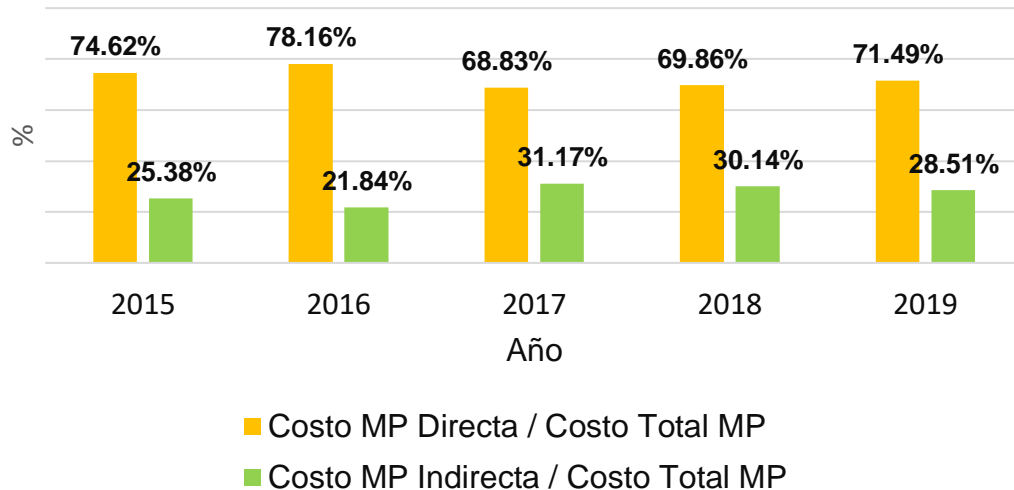
Tabla 8

Los Costos de Materia Prima Directa e Indirecta en relación al Costo Total de Materia Prima de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

Año	Costo de Materia Prima Directa	Costo de Materia Prima Indirecta	Costo Total Materia Prima	Costo MP Directa / Costo Total MP	Costo MP Indirecta / Costo Total MP
2015	2,382,609	810,444	3,193,053	74.62%	25.38%
2016	3,313,318	925,636	4,238,954	78.16%	21.84%
2017	2,987,081	1,352,827	4,339,908	68.83%	31.17%
2018	2,383,652	1,028,172	3,411,824	69.86%	30.14%
2019	2,673,053	1,066,251	3,739,303	71.49%	28.51%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Figura 3
 Los Costos de Materia Prima Directa e Indirecta en relación al Costo Total de Materia Prima de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la Tabla 8 y Figura 3, se observó que en el año 2016 el costo de materia prima fue de S/4,238,954.00 soles, siendo el que generó el mayor costo de materia prima directa con el 78.16% frente al 21.84% de la materia prima indirecta, también mencionar que el año 2016 fue el que generó el mayor margen de utilidad neta con el 7.46% en la comparación de los años 2015-2019 siendo 2016 el año más rentable para la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. a pesar del incremento de sus costos de materia prima, en el año 2017 se observó una disminución en la materia prima directa de 78.16% en 2016 a 68.83% y un incremento en la materia prima indirecta de 21.84% en 2016 a 31.17%, concluimos que estas variaciones se dieron debido a un mal manejo de inventarios, pues en el año 2016 se realizó una mayor compra de materia prima directa sin haber previsto la compra de suministros, envases y embalajes siendo estas últimas, las que conforman la materia prima indirecta, es por ello que para el año 2017 se realizó una mayor adquisición de materia prima indirecta.

Por otro lado, al tener una recortada cartera de proveedores la empresa no logró acceder a precios competitivos de materia prima, esto ocurrió debido a la mala gestión de compras generada por la inexistencia de un área de logística.

También mencionar que existe una incorrecta manipulación de la materia prima directa conformada por los productos químicos ya que se sufrieron derrames al momento de realizar traslados para su producción en planta; esto fue debido a la falta de supervisión y capacitación continua del personal que manipuló estos productos, señalar también que estos incidentes no han sido plasmados en la información contable de la empresa.

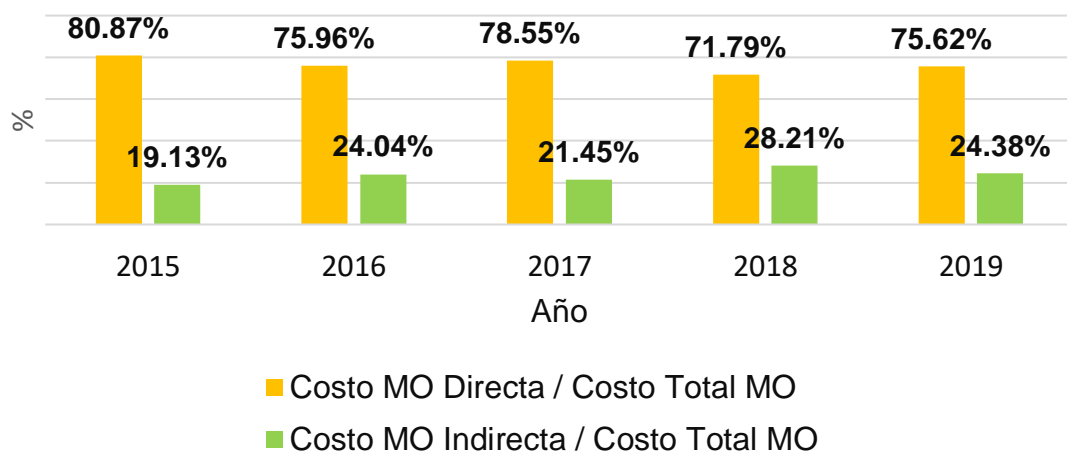
Tabla 9

Los Costos de Mano de Obra Directa e Indirecta en relación al Costo Total de Mano de Obra de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Costo de Mano de Obra Directa	Costo de Mano de Obra Indirecta	Costo Total Mano de Obra	Costo MO Directa / Costo Total MO	Costo MO Indirecta / Costo Total MO
2015	287,020	67,904	354,923	80.87%	19.13%
2016	350,488	110,919	461,407	75.96%	24.04%
2017	422,027	115,245	537,272	78.55%	21.45%
2018	448,600	176,281	624,881	71.79%	28.21%
2019	501,575	161,722	663,297	75.62%	24.38%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Figura 4
 Los Costos de Mano de Obra Directa e Indirecta en relación al Costo Total de Mano de Obra de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la Tabla 9 y Figura 4, se observó que los costos por mano de obra directa se vieron incrementados progresivamente de S/287,020 en el 2015 a S/ 501,575 para el año 2019, esto ocurrió ya que la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C.

solicitó mayor fuerza de trabajo, que conllevó a mayor contratación de personal y mano de obra, por lo que en cierta manera se ha visto justificado este incremento, debido a la decisión de incrementar la capacidad productiva y atender la demanda solicitada por el mercado. Contratar mayor cantidad de mano de obra directa originó mayores costos; como son los sueldos y beneficios sociales del nuevo personal de producción, equipos de seguridad y seguros.

Por otro lado, los costos por mano de obra indirecta también se vieron incrementados de S/67,904 en el 2015 a S/161,722 en el 2019, ya que se contrató mayor cantidad de personal para el área de almacén y área de calidad, también se implementó un servicio de vigilancia, la contratación de nuevo personal de limpieza y otros servicios que debieron garantizar una mayor supervisión del producto y los inventarios.

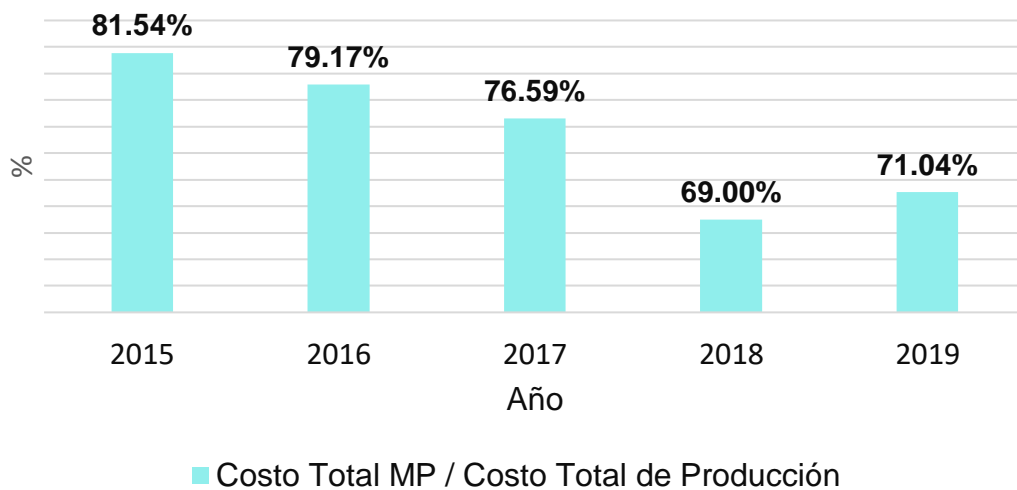
Tabla 10

Costo Total de Materia Prima en relación al Costo Total de Producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Costo Total Materia Prima	Costo Total de Producción	Costo Total MP / Costo Total de Producción
2015	3,193,053	3,915,903	81.54%
2016	4,238,954	5,354,378	79.17%
2017	4,339,908	5,666,119	76.59%
2018	3,411,824	4,944,968	69.00%
2019	3,739,303	5,263,354	71.04%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Figura 5
Costo Total de Materia Prima en relación al Costo Total de Producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la tabla 10 y Figura 5, se visualizó la progresiva disminución de la materia prima, siendo este el 81.54% del total de costos producción para el año 2015 frente al año 2019 el cual fue de 71.04%. Se logró inferir que al reducirse los costos de materia prima da lugar a la reducción de producción de bienes, como observación mencionar que la disminución del costo materia prima respecto al

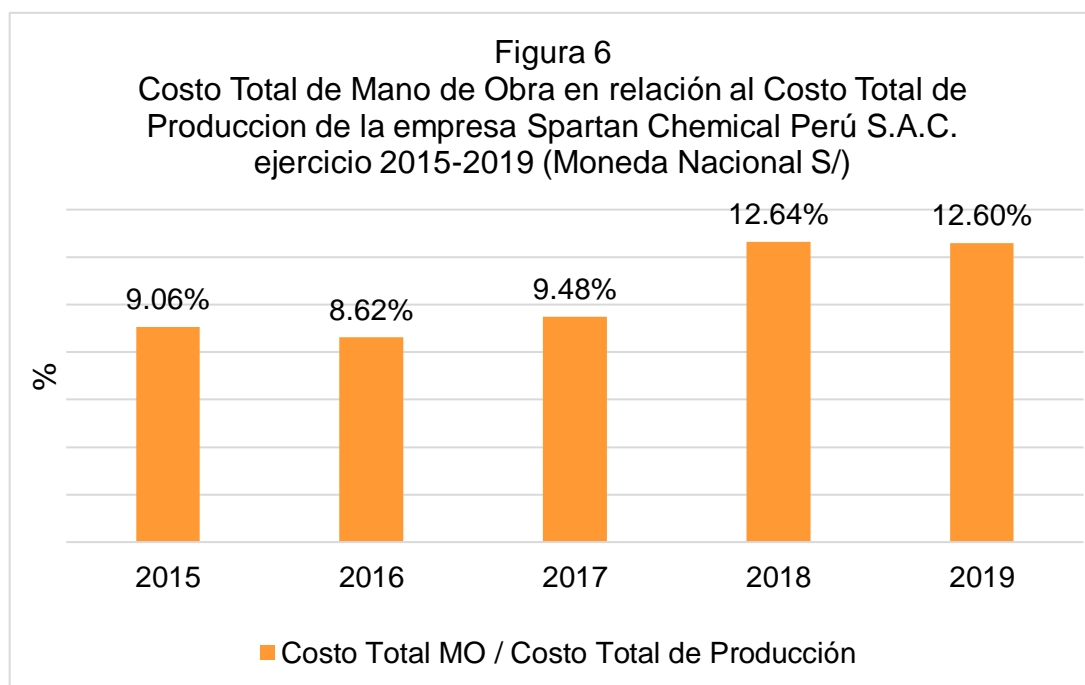
costo total de producción, es contraproducente, ya que es el principal componente para generar mayor producción y solventar la demanda que se experimentó en los años estudiados.

Tabla 11

Costo Total de Mano de Obra en relación al Costo Total de Producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Costo Total Mano de Obra	Costo Total de Producción	Costo Total MO / Costo Total de Producción
2015	354,923	3,915,903	9.06%
2016	461,407	5,354,378	8.62%
2017	537,272	5,666,119	9.48%
2018	624,881	4,944,968	12.64%
2019	663,297	5,263,354	12.60%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De la Tabla 11 y Figura 6, se observó que el costo de mano de obra incrementó su proporción en relación al total de los costos de producción, del 9.06% en 2015,

con una ligera disminución del 8.62% en 2016, para ser el 12.60% en 2019, esto se debió a que no contaban con la cantidad adecuada de fuerza laboral, para solventar todas las operaciones o funciones del área de producción, almacén y calidad.

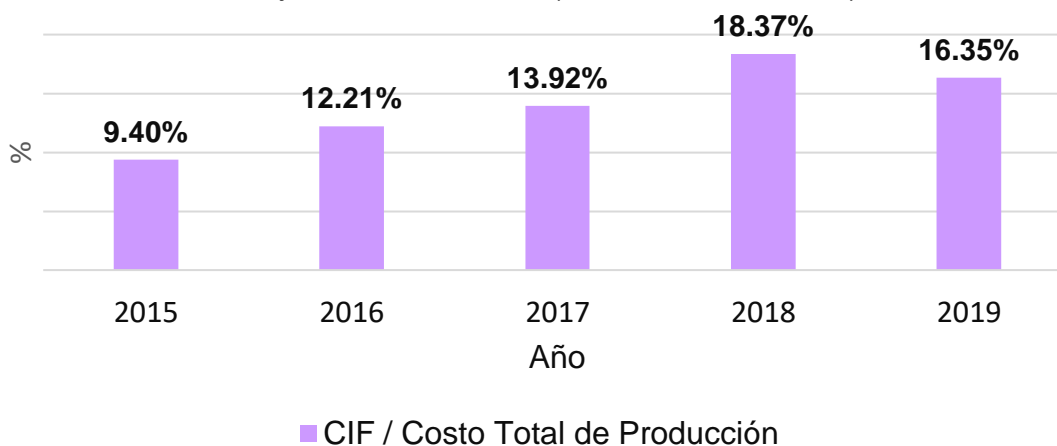
Tabla 12

Costos Indirectos de Fabricación en relación al Costo Total de Producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Costos Indirectos de Fabricación	Costo Total de Producción	CIF / Costo Total de Producción
2015	367,927	3,915,903	9.40%
2016	654,017	5,354,378	12.21%
2017	788,939	5,666,119	13.92%
2018	908,264	4,944,968	18.37%
2019	860,754	5,263,354	16.35%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Figura 7
Costos Indirectos de Fabricación en relación al Costo Total de Producción de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la Tabla 12 y Figura 7, se presentaron los costos indirectos de fabricación, los cuales se vieron incrementados en gran medida, siendo estos el 9.40% del costo total de producción en el 2015, el 12.21% para el 2016, 13.92% para el

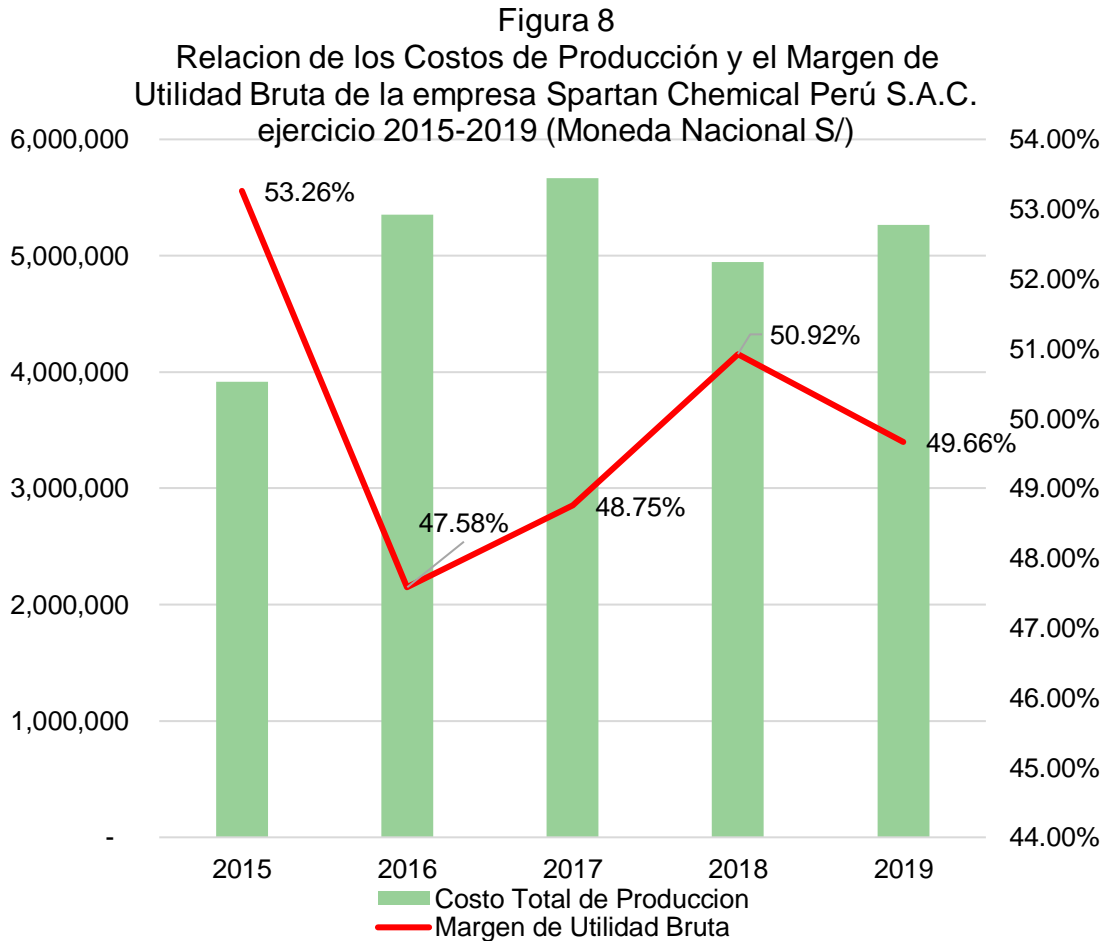
2017, 18.37% para el 2018 y para el año 2019 pasó a ser el 16.35% del costo total de producción, por lo que se observó un claro incremento desde el inicio hasta el final de los años de investigación 2015-2019, tras la decisión de la gerencia de incrementar capacidad productiva.

Tabla 13

Relación de los Costos de Producción y el Margen de Utilidad Bruta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Costo Total de Producción	Margen de Utilidad Bruta
2015	3,915,903	53.26%
2016	5,354,378	47.58%
2017	5,666,119	48.75%
2018	4,944,968	50.92%
2019	5,263,354	49.66%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.
Elaboración propia.



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Se puede visualizar en la Tabla 13 y Figura 8, que el margen de utilidad bruta ha ido disminuyendo, siendo en el 2015 el 53.26%, para el año 2016 el 47.58%, para el año 2017 el 48.75%, teniendo un ligero incremento para el año 2018 con 50.92%, para luego disminuir al 49.66% en el año 2019. A pesar del aumento

constante de ventas, teniendo al año 2019 como el de mayores ventas con un total de S/11,978,277.36 soles, el cual a su vez no ha obtenido un mayor margen de utilidad bruta respecto a los otros periodos evaluados.

Se puede concluir que elevar el costo total de producción generó la disminución de la utilidad bruta, esto se reflejó en el margen de utilidad bruta, pues, por lo contrario, se ha generado un decrecimiento del mismo.

5.1.1. Hipótesis específica N°2: El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

De acuerdo a la hipótesis específica se presenta 4 indicadores que demostraron cómo se han incrementado los gastos de venta, los valores monetarios fueron reales y acorde al funcionamiento que tuvo la empresa para efectuar sus ventas, así como los desembolsos que más afectaron a la rentabilidad de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C.

Entonces se observó que estos gastos no tuvieron los lineamientos y topes máximos que pudieron ser aplicados para efectuar un control de estos valores monetarios tan elevados, de igual manera el área de ventas no tuvo mayor conocimiento de los gastos que generan las ventas, más que las comisiones que reciben como resultado del cumplimiento de los objetivos planteados por la gerencia de ventas.

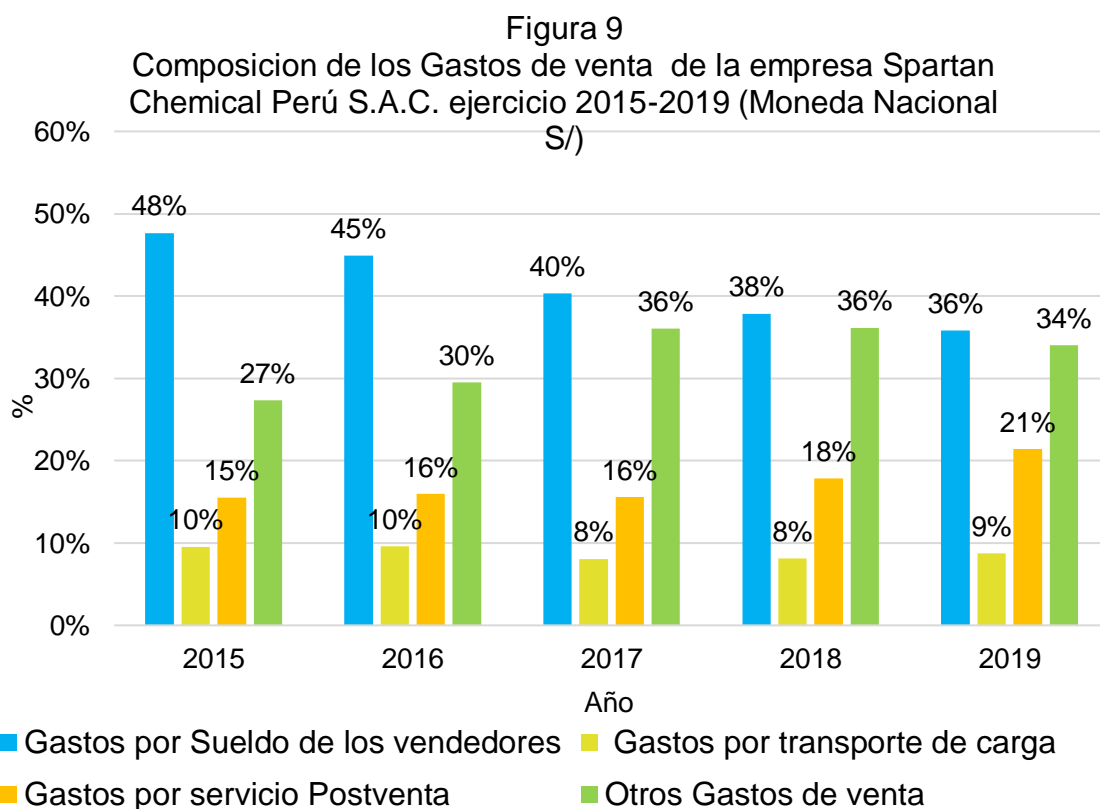
De esta forma se han presentado las tablas en las cuales se colocaron en evidencia los valores monetarios reales y crecientes de los gastos de venta para los años 2015-2019, debidamente sustentados, gracias al estado de resultado e información contable de la empresa.

Tabla 14

Composición de los Gastos de venta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Gastos por Sueldo de los vendedores	Gastos por transporte de carga	Gastos por servicio Postventa	Otros Gastos de venta	Total de Gastos de Venta
2015	1,118,503	223,718	363,498	641,444	2,347,162
2016	1,018,462	218,246	361,681	669,268	2,267,657
2017	1,170,210	234,558	452,263	1,045,967	2,902,998
2018	1,208,972	260,398	569,786	1,154,638	3,193,794
2019	1,274,338	311,547	760,966	1,210,649	3,557,500

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Se puede visualizar en la Tabla 14 y Figura 9, que el incremento constante de los gastos por sueldo de vendedores, transporte de carga, servicio postventa y otros gastos de venta, siendo el total de gasto venta para el año 2015 S/2,347,162.00 frente al 2019 por S/3,557,500.00 soles. Como primera instancia los gastos por sueldo de vendedores se han ido incrementando ya que anteriormente el pago de comisiones era por el nivel de ventas y si se pasaba de un tope, se calculaba en función del 6.5% sobre lo vendido y si no se llegaba a ese nivel era el 4.5%, sin embargo, para el 2019 este nivel se volvió para todos en 6.5% siendo el objetivo de ventas el mismo que fue para el 4.5%. La equiparación de los sueldos básicos, así como el incremento de la tasa de comisiones ha resultado perjudicial para la empresa. También se evidenció una constante integración de nuevo personal de ventas, todo esto solicitado por la gerencia de ventas; al verse incrementado las ventas, las comisiones por ventas también se vieron incrementadas, evidenciándolo con los valores monetarios de gastos por sueldo de vendedores entre los años 2015 por S/1,118,503.00 a S/1,274,338.00 para el año 2019; pero lo que la gerencia de ventas no logró visualizar, es que muchas veces se ha incurrido en un alto gasto, superando incluso las ventas que se han efectuado, para llegar a los clientes y concretar la venta

Por otro lado, los transportes de carga también se incrementaron de S/223,718.00 del 2015 a S/311,547.00 del 2019, según lo observado en la información contable de la distribución de productos, hubo transportes de carga por materiales que no fueron rentables para la empresa.

En el caso de los servicios postventa se presentó un incremento constante del valor monetario en los últimos 3 años, siendo el valor máximo de S/760,966.00 en el 2019, mientras que en el 2015 tenía un valor de S/363,498.00. Los servicios postventa consistieron en dar seguimiento al producto para su correcta aplicación o uso por parte del cliente, sin embargo, esto debió ser priorizado en clientes que realizan una gran demanda de productos químicos y a su vez rentables ya que la capacitación y visitas del servicio postventa es constante.

Mencionar también que los otros gastos de venta se vieron incrementados siendo para el año 2015 S/641,444.00 frente al 2019 por S/1,210,649.00, los

cuales engloban a los gastos por acuerdos comerciales, alquiler de local, vehículos para vendedores, análisis de laboratorio para clientes, regalías, viáticos, entre otros.

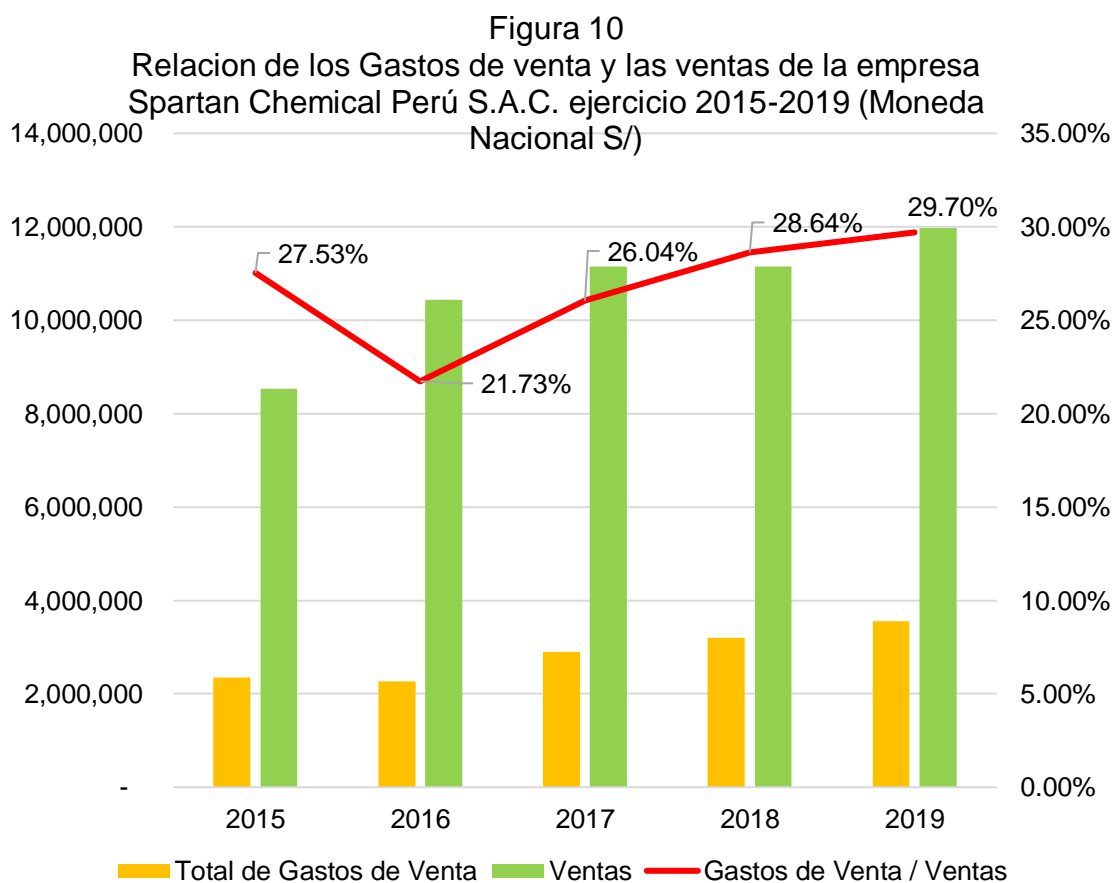
De lo antes mencionado se observó que para el año 2016, se tuvieron los menores valores monetarios con respecto a gastos de venta, siendo los gastos por sueldo de los vendedores S/1,018,462, gastos por transporte de carga S/2118,246 y los gastos por servicio postventa S/361,681, siendo a su vez el año en el que se tuvo mayor margen de utilidad (7.47%) con respecto a los otros periodos estudiados.

Tabla 15

Relación de los Gastos de venta y las ventas de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Total de Gastos de Venta	Ventas	Gastos de Venta / Ventas
2015	2,347,162	8,524,961	27.53%
2016	2,267,657	10,437,201	21.73%
2017	2,902,998	11,146,814	26.04%
2018	3,193,794	11,153,361	28.64%
2019	3,557,500	11,978,277	29.70%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De la tabla 15 y Figura 10, se observó que el total de gastos de venta en relación al total de ventas en el año 2015 es 27.53%, tuvo aumentos progresivos y constantes, llegando a ser para el año 2019 el 29.70% del total de ventas.

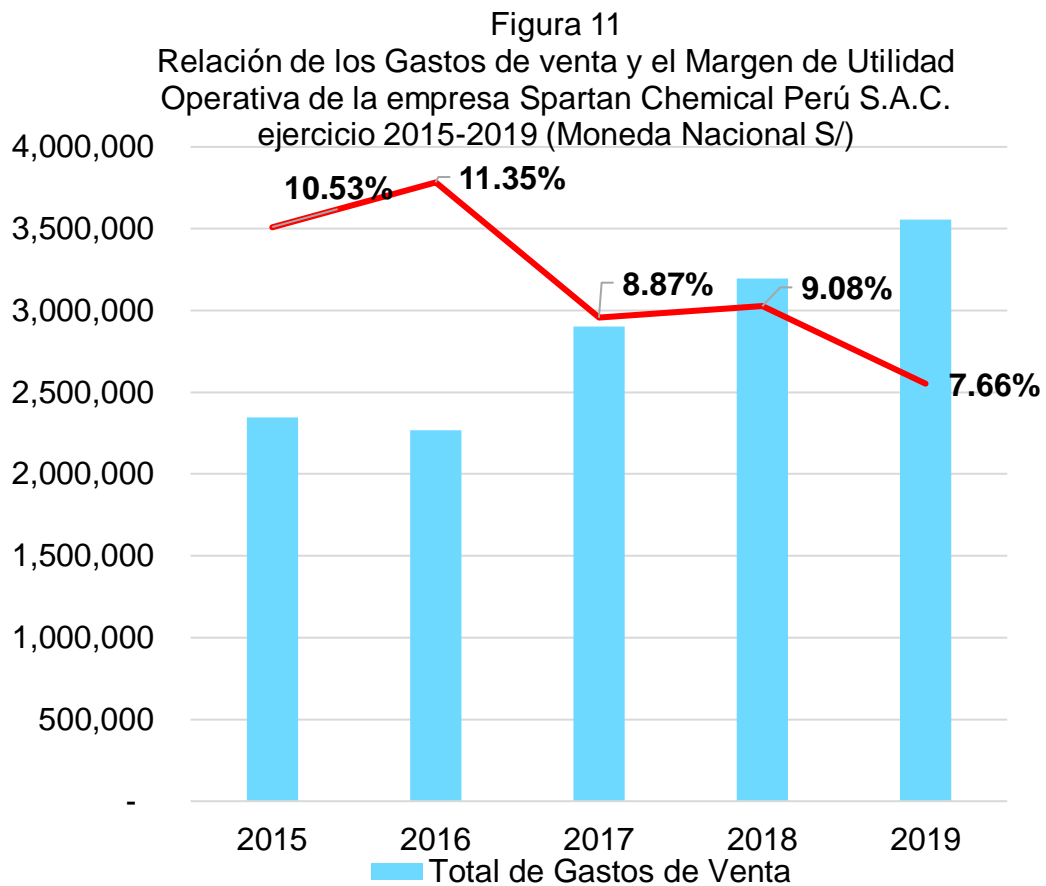
En el año 2016 se visualizó un valor monetario por gastos de venta anual de S/2,267,657, que correspondieron al 21.73% del total de ventas, siendo este, el año en el que se decidió el incremento de la capacidad productiva. Partiendo de este año, se observó un aumento en las variaciones del total de gasto de venta en los siguientes periodos, el cual se contrasta en relación al ligero incremento de las ventas en los periodos en mención.

Tabla 16

Relación de los Gastos de venta y el Margen de Utilidad Operativa de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Total de Gastos de Venta	Margen de Utilidad Operativa
2015	2,347,162	10.53%
2016	2,267,657	11.35%
2017	2,902,998	8.87%
2018	3,193,794	9.08%
2019	3,557,500	7.66%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Se observó en la Tabla 16 y Figura 11, que los gastos de venta son superiores a la utilidad neta generada; señalar que para el año 2015 el margen de utilidad

neta fue de 10.53%, con un ligero crecimiento de 11.35% para el 2016, a partir del cual hubo una disminución de 8.87% para el año 2017, 9.08% para el año 2018 y 7.66% para el 2019, esto quiere decir que los desembolsos por las ventas que se realizaron, llegaron a superar la utilidad percibida por los ingresos generados. Se evidenció que hubo clientes que no fueron rentables para la empresa, una de las causas que motivaron la baja rentabilidad de esos clientes, fue los precios bajos en la venta de productos, por motivos de fiabilidad y competitividad en el mercado se siguieron manteniendo precios demasiado bajos, sacrificando un margen de ganancia mínimo que no fue favorable para el crecimiento de la empresa; por otro lado, se observó que los gastos de servicios postventa fueron creciendo constantemente y de forma desmedida a través de los años, así como los fletes y gastos por los sueldos de vendedores. Se determinó que no existió una política para establecer topes monetarios en cuanto a los gastos por viáticos del personal de ventas y posventa y tampoco hubo un análisis minucioso de cuan rentables resultaban ser los clientes y potenciales clientes y el beneficio económico que pudieron generar para la empresa.

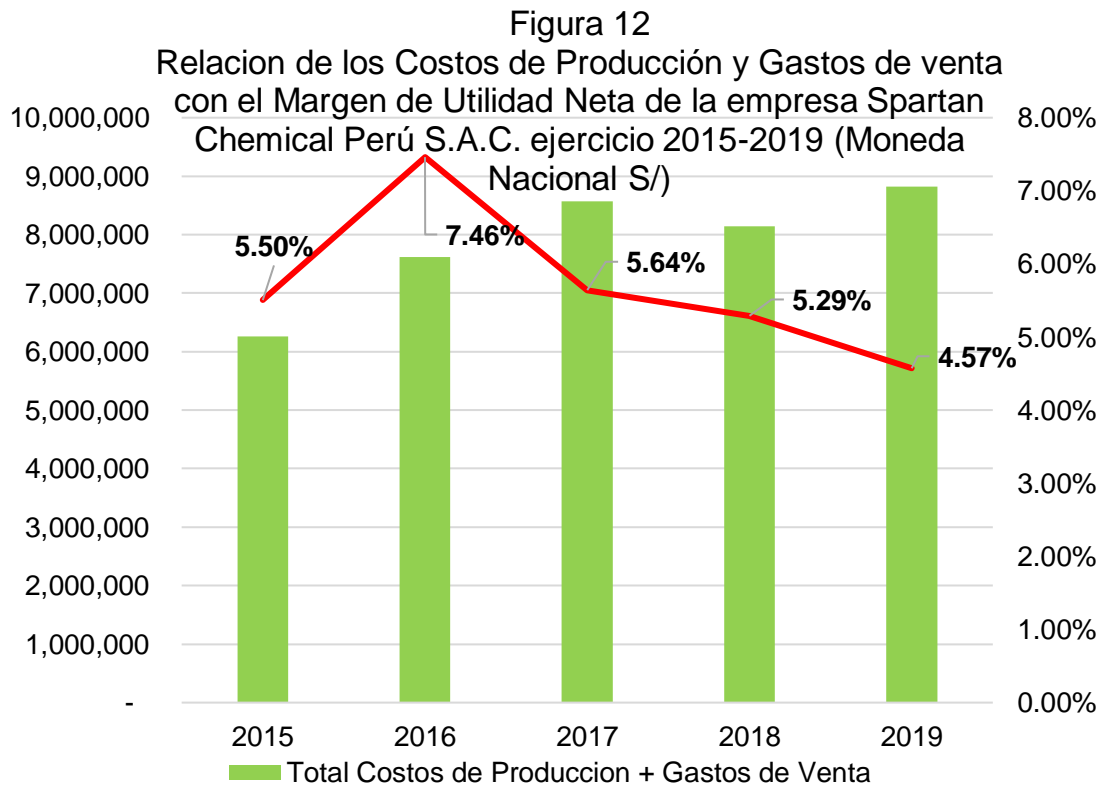
5.1.3. Hipótesis general: Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Tabla 17

Relación de los Costos de Producción y Gastos de venta con el Margen de Utilidad Neta de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. ejercicio 2015-2019 (Moneda Nacional S/)

PERIODO	Total Costos de Producción + Gastos de Venta	Margen Utilidad Neta
2015	6,263,066	5.50%
2016	7,622,035	7.46%
2017	8,569,116	5.64%
2018	8,138,762	5.29%
2019	8,820,854	4.57%

Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.



Fuente: Información contable de SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la tabla 17 y figura 12, se apreció que las estrategias tomadas no obtuvieron el resultado esperado, debido a que se observó un aumento constante del total

de costo de producción y gastos de venta en conjunto con la disminución progresiva del margen de utilidad.

A pesar del incremento de las ventas, y de acuerdo a lo anteriormente mencionado, los costos de producción más los gastos de venta han provocado que todos los márgenes de utilidad hayan disminuido, en la Tabla N°18 se visualizó que el margen de utilidad neta en relación a las ventas desde los años 2015-2019, disminuyeron hasta llegar a un mínimo de 4.57%.

5.2. Resultados inferenciales.

5.2.1 Hipótesis Especifica N°1:

El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

- **Hipótesis estadísticas**

H₀: El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, no generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

H₁: El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

- **Nivel de significación**

$$\alpha = 0.05$$

- **Prueba estadística**

ANÁLISIS DE LA VARIANZA CON UN FACTOR (ANOVA)

Tabla 18:

Pruebas de normalidad

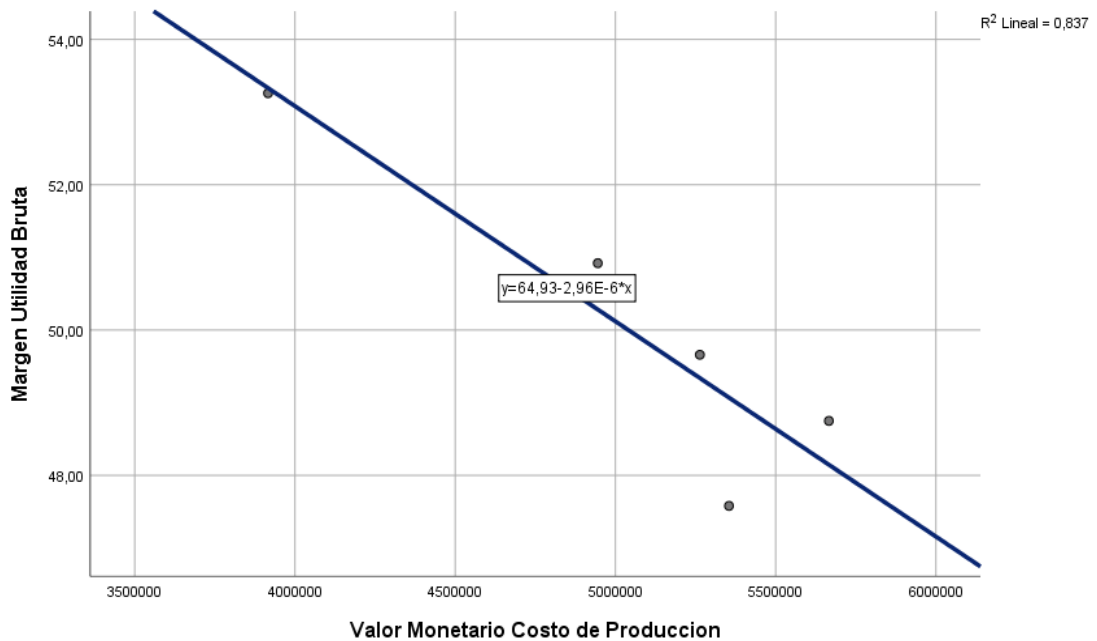
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
MargenUB	0.973	5	0.891
Valor Monetario CP	0.879	5	0.303

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De la Tabla 18, se determinó que los datos de la variable dependiente, como es el Margen de Utilidad Bruta fue 0.891 de grado de significancia, valor mayor a 0.05 del nivel de significación y la variable independiente, como es el Costo Total de Producción tuvo un valor de 0.303, el cual es mayor a 0.05; lo cual demostró que los datos son normales.

Figura 13. Diagrama de dispersión entre el valor monetario de Costos de Producción y el Margen de Utilidad Bruta



Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Se demostró de la figura 13, diagrama de dispersión, que existió una relación inversa entre las variables, pues mientras el valor monetario de los costos de producción se incrementó, el margen de utilidad bruta disminuyó.

Tabla 19:

Análisis de la varianza con un factor (ANOVA)

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	15.905	1	15.905	15.402	,029 ^b
	Residuo	3.098	3	1.033		
	Total	19.003	4			

a. Variable dependiente: Margen Utilidad Bruta

b. Predictores: (Constante), Valor Monetario Costo de Producción

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Tabla 20:

Coefficientes^a

Modelo		Coefficientes no estandarizados	Desv. Error	Coefficientes estandarizados Beta	t	Sig.
1	(Constante)	64.930000	3.823		16.985	0.000
	Valor Monetario Costo de Producción	-0.000003	0.000	-0.915	-3.924	0.029

a. Variable dependiente: Margen Utilidad Bruta

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la Tabla 19 y 20 se observó una correlación entre las variables de estudio, pues estas son representadas por un índice de -0.915 y una significancia bilateral de 0.029.

Tabla 21

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,915 ^a	0.837	0.783	1.01620

a. Predictores: (Constante), Valor Monetario Costo de Producción

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De la Tabla 21, se mencionó que existe un 91.5% de correlación de datos entre las variables, también se pudo indicar que R cuadrado determinó que el costo de producción se explica en 83.70% del margen de utilidad bruta.

- **Regla de decisión**

Si $P = \text{SIG} > 0.05$ Se acepta H_0 .

Si $P = \text{SIG} < 0.05$ Se rechaza H_0 .

Debido a que el valor de $P = \text{SIG} = 0.029 < 0.05$, se rechaza H_0 .

- **Conclusión**

En la prueba inferencial se obtuvo un ***p valor*** de 0.029, menor al 0.05, lo que llevó a rechazar la hipótesis nula, en consecuencia, se manifestó que el incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

5.2.2 Hipótesis Especifica N°2:

El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Hipótesis estadísticas

H_0 : El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, no generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

H_1 : El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

- **Nivel de significación**

$\alpha = 0.05$

- **Prueba estadística**

ANÁLISIS DE LA VARIANZA CON UN FACTOR (ANOVA)

Tabla 22:

Pruebas de normalidad			
	Estadístico	Shapiro-Wilk	
		gl	Sig.
Margen UO	0.964	5	0.837
Valor Monetario GV	0.929	5	0.588

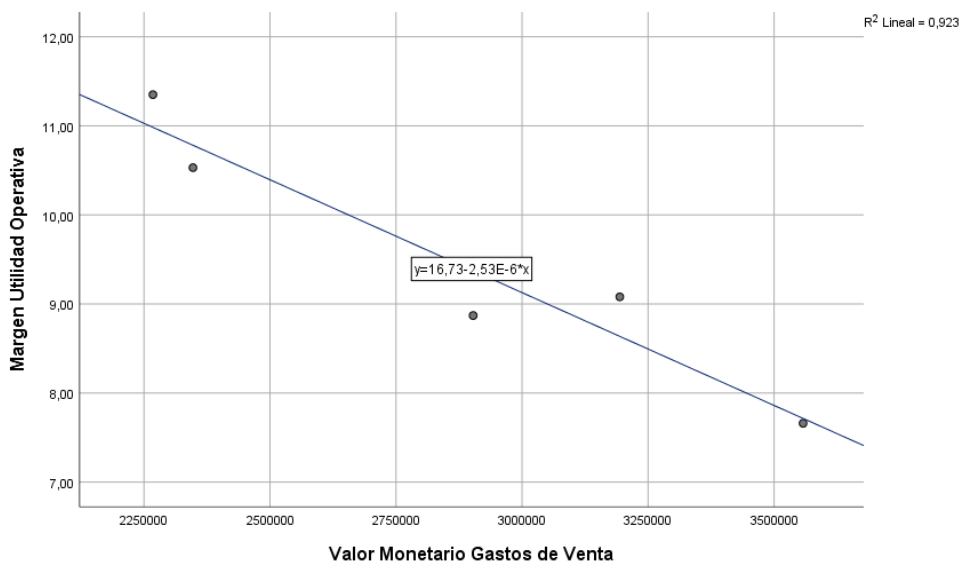
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De la Tabla 22, se determinó que los datos de la variable dependiente, como es el margen de utilidad operativa fue 0.837 del grado de significancia, valor mayor a 0.05 del nivel de significación y la variable independiente, como es el costo total de producción tuvo un valor de 0.588, el cual es mayor a 0.05; lo cual demostró que los datos son normales.

Figura 14. Diagrama de dispersión entre el valor monetario de Gastos de venta y el Margen de Utilidad Operativa



Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Podemos demostrar de la Figura 14, diagrama de dispersión, que existe una relación inversa entre las variables, pues mientras el valor monetario de los gastos de venta se incrementa, el margen de utilidad operativa disminuye.

Tabla 23:

Análisis de la varianza con un factor (ANOVA)

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	7.791	1	7.791	35.906	,009 ^b
	Residuo	0.651	3	0.217		
	Total	8.442	4			

a. Variable dependiente: Margen Utilidad Operativa

b. Predictores: (Constante), Valor Monetario Gastos de venta

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

Tabla 24:

Coefficientes

Modelo		Coefficientes no estandarizados	Desv. Error	Coefficientes estandarizados Beta	t	Sig.
1	(Constante)	16.729362	1.225		13.661	0.001
	Valor Monetario Gastos de Venta	-0.000003	0.000	-0.961	-5.992	0.009

a. Variable dependiente: Margen Utilidad Operativa

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

En la Tabla 23 y 24 se observó una correlación entre las variables de estudio, pues estas son representadas por un índice de -0.961 y una significancia bilateral de 0.009.

Tabla 25:

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,963 ^a	0.928	0.904	0.04784

a. Predictores: (Constante), Valor Monetario Costo de Producción

La variable independiente es Valor Monetario Gastos de Venta.

Fuente: Información contable de la empresa SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C. periodos 2015 al 2019.

De la Tabla 25, se mencionó que existe un 96.3% de correlación de datos entre las variables, también se indicó que R cuadrado determina que los gastos de venta se explican en 92.80% del margen de utilidad operativa.

- **Regla de decisión**

Si $P = \text{SIG} > 0.05$ Se acepta H_0

Si $P = \text{SIG} < 0.05$ Se rechaza H_0

Debido a que el valor de $P = \text{SIG} = 0.009 < 0.05$, se rechaza H_0

- **Conclusión**

En la prueba inferencial se obtuvo un ***p valor*** de 0.009, menor al 0.05, lo cual llevó a rechazar la hipótesis nula, en consecuencia, se manifestó que el incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

5.2.3 Hipótesis General:

Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

A partir de lo demostrado en la hipótesis específica 1, se señaló en la prueba inferencial donde se obtuvo un ***p valor*** de 0.029, menor al 0.05, por lo que se rechazó la hipótesis nula, en consecuencia, se manifestó que el incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza. Y la hipótesis específica N°2, que menciona que en la prueba inferencial se obtuvo un ***p valor*** de 0.009, menor al 0.05, lo que llevó a rechazar la hipótesis nula, en consecuencia, se manifestó que el incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Basado en las dos pruebas previas de las hipótesis específicas señaladas anteriormente y siendo estas las subvariables, se demostró en la hipótesis general que los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

5.3. Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la Hipótesis.

5.3.1 Hipótesis Específica N°1:

El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Tabla 26:

COMPOSICIÓN DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA

	2015	2016	2017	2018	2019
24 MATERIAS PRIMAS					
002 MATERIAS PRIMAS	2,382,609.20	3,313,318.18	2,987,080.71	2,383,651.77	2,673,052.52
M.P PARA MANUFACT. ACIDO	790,628.70	921,851.21	851,225.51	815,580.76	886,382.64
M.P PARA MANUFACT. ACEITE	399,469.84	522,388.21	433,395.92	257,815.41	249,587.76
M.P PARA MANUFACT. ACLARA	17,463.37	26,427.85	27,988.72	35,583.89	42,823.82
M.P PARA MANUFACT. ACRILI	17,633.16	25,940.03	20,987.20	12,722.37	11,213.30
M.P PARA MANUFACT. COLOR	2,570.93	2,940.88	113.84	120.88	136.75
M.P PARA MANUFACT. CONSER	1,605.19	2,011.72	2,147.90	1,239.78	1,769.19
M.P PARA MANUFACT. DESINF	282,908.27	394,154.15	381,750.94	347,502.57	390,541.90
M.P PARA MANUFACT. DISOLV	67,906.45	274,152.95	302,514.03	135,536.43	221,009.95
M.P PARA MANUFACT. FRAGAN	41,849.62	62,131.01	50,705.91	43,229.81	45,478.35
M.P PARA MANUFACT. HIDROX	81,119.63	182,461.43	228,592.67	154,380.55	172,311.41
M.P PARA MANUFACT. NEUTRO	57,279.33	61,424.30	50,351.60	46,673.99	27,456.80
M.P PARA MANUFACT. SOLVEN	239,500.40	321,853.02	147,332.12	80,727.97	180,292.64
M.P PARA MANUFACT. SOLVEN	34,911.70	41,031.85	39,208.76	53,064.58	52,962.15
M.P PARA MANUFACT. SAL	2,753.72	10,543.48	7,348.17	5,642.72	6,049.43
M.P PARA MANUFACT. TENSOA	345,008.89	464,006.09	443,417.42	393,830.06	385,036.43
Total materia prima directa	2,382,609.20	3,313,318.18	2,987,080.71	2,383,651.77	2,673,052.52

Tabla 27:

COMPOSICIÓN DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA

	2015	2016	2017	2018	2019
25 MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS Y REP					
005 POST VENTA-SUMINISTROS	78,772.15	137,560.07	168,038.18	180,256.62	187,042.97
EQUIPOS	78,772.15	137,560.07	168,038.18	180,256.62	187,042.97
028 POSVENTA - ACTIVO	2,428.64	1,713.03	93,510.18	17,299.91	71,723.56
BOMBA MANUAL-BM-60 ml	2,428.64	1,713.03	41,174.00	0.00	16,552.60
CARRITO 910. FOAMER 10 GAL	0.00	0.00	52,336.18	0.00	0.00
CARRITO ESPUM. 20 GLS DEMA	0.00	0.00	0.00	17,299.91	0.00
TORRE NEBULIZ. 910N. FOG	0.00	0.00	0.00	0.00	55,170.96
Totales	81,200.79	139,273.10	261,548.36	197,556.53	258,766.53
26 ENVASES Y EMBALAJES					
003 ENVASES	19,491.61	44,701.65	6,884.21	104,494.50	140,137.21
ENVASES PARA MUESTRA	0.00	816.55	4,159.26	2,290.95	12,102.80
BIDONES	19,339.07		0.00		127,929.24
ENVASES DE VIDRIO	152.54	43,885.10	2,724.95	102,203.55	105.17
018 ETIQUETAS	58,771.49	59,845.29	73,291.63	63,054.30	65,786.59
CARA	58,771.49		73,291.63	63,054.30	65,786.59
CODIGO	0.00	59,845.29	0.00		
021 ENVASES Y EMBALAJES	650,979.61	681,815.77	1,011,102.65	663,066.74	601,560.34
BIDONES DE PLASTICO	134,521.41	144,523.78	220,384.88	118,290.03	99,271.07
CANECAS DE PLASTICO	1,027.37	1,851.44	27,204.13	1,351.07	1,298.75
CILINDROS DE PLASTICO	262,424.46	260,067.47	271,787.61	253,767.92	191,028.79
GALONES DE PLASTICO	191,566.17	206,380.19	255,200.24	182,659.61	207,591.93
TAPAS	7,311.75	6,659.02	98,557.54	16,059.02	18,271.98
CAJAS DE CARTON	42,470.73	46,058.73	101,107.95	57,521.66	60,675.56
ETIQUETAS	11,657.72	16,275.14	31,138.89	27,134.23	23,422.26
ROLLO FILM	0.00	0.00	5,721.41	6,283.20	0.00
Totales	729,242.71	786,362.71	1,091,278.49	830,615.54	807,484.14
Total materia prima indirecta	810,443.50	925,635.81	1,352,826.85	1,028,172.07	1,066,250.67
Total materia prima	3,193,052.70	4,238,953.99	4,339,907.56	3,411,823.84	3,739,303.19

En las tablas 26 y 27 se visualizaron los valores que comprenden los costos de materia prima desde el 2015 al 2019, teniendo en cuenta los costos necesarios para su adquisición y posterior elaboración, se clasificaron por cuentas contables según su naturaleza. Se obtuvo la información de los componentes de materia prima. materiales auxiliares, envases y embalajes para la presentación de los

estados de costo. En el caso de la materia prima directa, se pudo visualizar un incremento considerable de materia prima para manufactura disolventes y solventes teniendo el valor más alto en el 2019 con S/454,264.74, no siendo correspondido con los resultados que alcanzó la empresa, pues fue el año donde menor margen de utilidad bruta se obtuvo, evidenciando que adquirir mayor cantidad de materia prima no ha sido suficiente para alcanzar los objetivos de crecimiento de la empresa. Se determinó que para los años 2017, 2018 y 2019 se adquirieron equipos para postventa por la suma de S/127,807.05 lo que generó un incremento de la materia prima indirecta considerable.

Tabla 28:

COMPOSICIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

Cuenta	Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
9112101	SUELDOS PERS. OPERATIVO	155,570	169,497	188,372	190,963	217,077
9112102	GRATIF. PERSONAL OPERATIVO	1,544	-	-	-	-
9112103	VACACIONES	15,802	20,804	24,558	24,694	30,157
9112104	HORAS EXTRAS	2,845	-	-	-	-
9112105	ASIGNACION FAMILIAR	750	-	-	-	-
9112106	BONIFICACIONES	9,926	-	-	-	-
9112107	CAPACITACIÓN	375	-	-	-	-
9112108	REG. DE PRESTAC. DE SALUD	15,837	18,471	19,961	20,753	23,449
9112109	COMP. POR TIEMPO DE SERVICIO	16,684	21,935	27,804	27,731	35,301
9113111	GRATIFICACIONES PERSONAL	29,661	40,809	51,882	52,464	66,165
9113115	ASIGNACION FAMILIAR	-	1,330	3,570	4,275	5,394
9113116	BONIFICACIONES	-	15,232	16,024	13,299	14,075
9123002	SUELDO PERSONAL ENVASADO	22,340	39,750	53,700	67,450	57,400
9123006	VACACIONES	2,500	3,441	6,682	8,188	7,136
9123007	HORAS EXTRAS	859	-	-	-	-
9123008	ASIGNACION FAMILIAR	1,650	2,215	3,145	3,871	4,557
9123015	REG. DE PRESTAC. DE SALUD	2,429	4,165	6,294	7,874	6,530
9123023	COMP. POR TIEMPO DE SERVICIO	2,967	4,386	7,010	9,318	8,778
9124211	GRATIFICACIONES PERSONAL	5,058	8,452	13,024	17,720	15,932
9124216	BONIFICACIONES	224	-	-	-	9,215
9124225	REG. DE PRESTAC. DE SALUD	-	-	-	-	410
Total mano de obra directa		287,020	350,488	422,027	448,600	501,575

Tabla 29:**COMPOSICIÓN DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA**

Cuenta	Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
9222204	SUELDOS PERS. OPERATIVO	-	3,100	-	-	-
9222205	SUELDOS PERSONAL CALIDAD	39,930	58,370	40,720	84,080	80,130
9222206	GRATIF. PERSONAL OPERATIVO	-	52	11	115	-
9222207	GRATIF. PERSONAL ENVASADO	-	8	-	-	-
9222208	GRATIF. PERSONAL CALIDAD	6,464	11,061	9,220	16,868	16,470
9222209	VACACIONES	-	228	-	228	-
9222210	VACACIONES OPERATIVO	708	201	16	104	62
9222211	VACACIONES ENVASADO	-	27	-	-	-
9222212	VACACIONES CALIDAD	3,314	2,888	4,239	8,059	7,477
9222213	OTRAS REMUNERACIONES	-	-	-	561	-
9222214	HORAS EXTRAS	-	8,236	10,435	26,632	14,839
9222215	ASIGNACION FAMILIAR	-	85	-	-	-
9222216	BONIFICACIONES	1,160	585	12,944	3,800	2,885
9222218	CAPACITACIÓN	150	4,819	9,932	407	3,022
9222219	ATENCIÓN AL PERSONAL	-	90	1,733	3,280	5,364
9222220	AGASAJOS	-	2,978	3,241	2,977	2,320
9222221	VESTUARIO	2,508	2,583	474	-	-
9222222	SALUD OCUPACIONAL	-	-	3,982	3,480	3,234
9222225	REG. DE PRESTAC. DE SALUD	4,643	5,669	4,542	8,301	8,114
9222227	SEG. COMPLEM. TRABAJO RIES	4,343	3,956	8,472	8,929	9,353
9222228	SEGURO DE VIDA	-	200	400	706	-
9222231	CTS PERSONAL OPERATIVO	823	-	-	80	-
9222232	CTS PERSONAL ENVASADO	-	15	-	-	-
9222233	CTS PERSONAL CALIDAD	3,861	5,769	4,885	8,796	8,451
Total mano de obra indirecta		67,904	110,919	115,245	176,281	161,722
Total mano de obra		354,923	461,407	537,272	624,881	663,297

En la tabla 28 y 29 se visualizaron los valores que comprenden los costos de mano de obra del 2015 al 2019, donde se observó incrementos en los valores monetarios de las cuentas correspondientes a sueldos del personal operativo, vacaciones y beneficios sociales, esto generado por la decisión de gerencia de incrementar la capacidad productiva contratando mayor personal de planta, entre operarios, supervisores y personal de calidad.

Tabla 30:

COMPOSICIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

CUENTA	DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
9232303	DE CARGA	-	1,112	3,069	3,786	3,463
9232305	CORREOS	-	35	218	1,550	-
9232309	OTROS	-	4,099	2,028	3,999	2,158
9232310	PROD. ENCARGADA A TERC.	4,039	4,200	5,654	852	300
9232313	LOCAL PLANTA AGUA	50	2,300	-	-	-
9232315	LOCAL PLANTA OTROS MANT.	6,650	500	200	-	-
9232322	INMUEBLES, MAQ. Y EQUIPO	24,537	59,756	58,625	59,101	29,960
9232323	MANT. EQUIPOS DE PLANTA	12,148	24,917	30,029	39,695	51,110
9232328	MUEBLES Y ENSERES	-	-	-	202	695
9232329	MANTENIMIENTO DE LOCAL	13,904	14,010	12,783	41,277	26,949
9232330	ALQUILERES	86,019	87,715	143,809	197,992	219,366
9232333	MAQ. Y EQUIPOS DE EXPLOT.	89,969	218,356	214,957	216,705	220,375
9232335	EQUIPOS DIVERSOS	-	102	42	-	18,351
9232337	ENERGÍA EL•CTRICA	4,000	11,450	33,508	44,492	34,362
9232338	GAS	-	50	311	3,287	3,968
9232339	AGUA	550	1,035	600	1,852	5,868
9232342	TELEFONIA MOVIL	2,297	3,103	3,852	3,568	3,364
9232346	OTROS SERV. PREST. POR TERC.	39,272	96,041	78,526	78,802	39,946
9232347	GASTOS DE LABORATORIO	23,576	26,728	45,013	40,126	40,910
9232348	SERVICIOS DE VIGILANCIA	-	-	3,195	20,869	21,147
9232349	FUMIGACION Y DESRATIZACION	4,144	3,072	2,533	5,013	4,200
9232350	SERVICIO DE LIMPIEZA	-	-	-	9,270	6,561
9232410	ALMACENAJE	-	-	-	20,586	5,590
9232420	MEDIOAMBIENTAL	-	-	-	-	1,950
9242407	OTROS	-	341	950	442	400
9242503	SEGURO MULTIRIESGO	2,814	3,632	2,942	4,015	6,175
9242512	SUMINISTROS	16,234	9,138	2,903	-	-
9242513	UTILES DE OFICINA	17	3,320	1,037	718	767
9242514	ARTIC. DE LIMPIEZA Y FERRET.	12,354	40,627	64,763	15,914	6,223
9242515	UNIFORMES	6,302	6,992	15,946	2,007	851
9242516	REFRIGERIO	-	572	42	-	-
9242517	GASTOS DE VIAJE INTERNACIONAL	-	4,847	2,867	-	-
9242518	FOTOCOPIADORA	-	-	-	3,200	4,800
9242519	GASTOS DE IMPRENTA	-	175	254	-	-
9242521	GASTO REPARABLE	-	895	3,620	2,542	13
9242523	OTROS GASTOS DE GESTION	-	3,585	517	-	200
9242524	CERTIFICACIONES	-	-	31,240	45,691	45,179
9242529	SEG. MAQ., EQUIP INDUS.-LEASING	-	-	-	-	316
9265740	PLANILLA DE PRACTICANTE	-	-	-	3,500	8,800
9265750	SEGURO DE PRACTICANTE	-	-	-	166	403
9280123	DEPRECIACION MEJORAS LOCAL	11,195	11,496	12,449	22,993	32,315
9280133	MAQ. Y EQUIPOS DE EXPLOT.	7,859	9,817	10,457	14,054	13,722
	Total CIF	367,927	654,017	788,940	908,264	860,755

En la tabla 30 se observó los valores que comprenden los costos indirectos de fabricación del 2015 al 2019, teniendo como los más representativos los gastos por alquileres del local y de nuevas maquinarias para la producción que se vieron incrementados debido a la decisión de gerencia de ampliar la planta, lo cuales a su vez conllevaron al aumento de los gastos por mantenimiento.

Tabla 31:

COSTO DE PRODUCCION 2015		
Inventario inicial de materia prima		329,469.59
Compras		3,283,834.29
Inventario final de materia prima		- 420,251.18
Consumo de MP.		3,193,052.70
	Materia prima Directa	2,382,609.20
	Materia prima Indirecta	810,443.50
Mano de Obra		354,923.27
	Mano de obra Directa	287,019.67
	Mano de obra Indirecta	67,903.60
Costos Indirectos de Fabricación		367,927.43
Costo de Fabricación		3,915,903.40
Inven. inicial de prod. en proceso		19,403.80
Inventario final de prod. en proceso		- 21,392.28
Costo de Productos Terminados		3,913,914.92
Inventario inicial de prod. Termin.		246,353.35
Inventario final de prod.termin.		- 316,955.13
Costo de Ventas de Productos		3,843,313.14

Tabla 32:

COSTO DE PRODUCCION 2016		
Inventario inicial de materia prima		420,251.18
Compras		4,378,500.60
Inventario final de materia prima		- 559,797.79
Consumo de MP.		4,238,953.99
	Materia prima Directa	3,313,318.18
	Materia prima Indirecta	925,635.81
Mano de Obra		461,406.75
	Mano de obra Directa	350,487.76
	Mano de obra Indirecta	110,918.99
Costos Indirectos de Fabricación		654,017.30
Costo de Fabricación		5,354,378.04
Inven. inicial de prod. en proceso		21,392.28
Inventario final de prod. en proceso		- 98,123.41
Costo de Productos Terminados		5,277,646.91
Inventario inicial de prod. Termin.		316,955.13
Inventario final de prod.termin.		- 372,791.91
Costo de Ventas de Productos		5,221,810.13

Tabla 33:**COSTO DE PRODUCCION 2017**

Inventario inicial de materia prima		559,797.79
Compras		4,306,279.77
Inventario final de materia prima	-	526,170.00
Consumo de MP.		4,339,907.56
Materia prima Directa	2,987,080.71	
Materia prima Indirecta	1,352,826.85	
Mano de Obra		537,271.64
Mano de obra Directa	422,026.91	
Mano de obra Indirecta	115,244.73	
Costos Indirectos de Fabricación		788,939.47
Costo de Fabricación		5,666,118.67
Inven. inicial de prod. en proceso		98,123.41
Inventario final de prod. en proceso	-	95,801.75
Costo de Productos Terminados		5,668,440.33
Inventario inicial de prod. Termin.		372,791.91
Inventario final de prod.termin.	-	785,363.03
Costo de Ventas de Productos		5,255,869.21

Tabla 34:**COSTO DE PRODUCCION 2018**

Inventario inicial de materia prima		526,170.00
Compras		3,492,003.55
Inventario final de materia prima	-	606,349.71
Consumo de MP.		3,411,823.84
Materia prima Directa	2,383,651.77	
Materia prima Indirecta	1,028,172.07	
Mano de Obra		624,880.53
Mano de obra Directa	448,599.59	
Mano de obra Indirecta	176,280.94	
Costos Indirectos de Fabricación		908,263.76
Costo de Fabricación		4,944,968.13
Inven. inicial de prod. en proceso		95,801.75
Inventario final de prod. en proceso	-	58,845.24
Costo de Productos Terminados		4,981,924.64
Inventario inicial de prod. Termin.		785,363.03
Inventario final de prod.termin.	-	784,858.14
Costo de Ventas de Productos		4,982,429.53

Tabla 35:**COSTO DE PRODUCCION 2019**

Inventario inicial de materia prima		606,349.71
Compras		3,659,832.25
Inventario final de materia prima	-	526,878.77
Consumo de MP.		3,739,303.19
	Materia prima Directa	2,673,052.52
	Materia prima Indirecta	1,066,250.67
Mano de Obra		663,296.79
	Mano de obra Directa	501,575.26
	Mano de obra Indirecta	161,721.53
Costos Indirectos de Fabricación		860,754.45
Costo de Fabricación		5,263,354.43
Inven. inicial de prod. en proceso		58,845.24
Inventario final de prod. en proceso	-	170,603.90
Costo de Productos Terminados		5,151,595.77
Inventario inicial de prod. Termin.		784,858.14
Inventario final de prod.termin.	-	611,718.23
Costo de Ventas de Productos		5,324,735.68

En las tablas 31, 32, 33, 34 y 35 se observó los estados de costos de producción del 2015 al 2019, de esta forma se pudo determinar la composición de los estados de costos y el valor de los mismos, teniendo en cuenta que estos valores fueron los que reflejaron un incremento constante de los costos de producción, obteniendo para el año 2019 un valor de S/5,263,354.43; siendo este último el más alto, el cual a su vez generó el menor margen de utilidad en la empresa. Asimismo, se visualizó el incremento constante de los costos de venta lo que genero la disminución del margen de utilidad bruta.

5.3.2 Hipótesis Especifica N°2:

El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Tabla 36:

COMPOSICIÓN DE LOS GASTOS DE SUELDO DE VENDEDORES

Cuenta	Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
956211	SUELDOS PERS. VENTAS	189,866.67	236,100.00	265,833.33	324,700.00	396,500.00
956212	COMISIONES	471,174.96	432,987.92	415,960.46	399,758.05	362,164.26
956214	GRATIFIC. PERS VENTAS	146,855.54	125,845.45	131,179.06	130,869.37	138,438.01
956215	VACACIONES VENTAS	42,826.70	58,600.65	68,898.34	67,377.60	64,603.16
956216	PARTIC. DE LOS TRAB.	20,402.91	-	18,368.22	21,650.16	14,033.77
956222	ASIGNACION FAMILIAR	1,451.25	2,992.00	3,577.65	2,981.00	3,772.08
956223	BONIFICACIONES	53,966.86	1,065.34	11,023.09	1,000.00	6,594.70
956240	CAPACITACION	2,450.00	-	4,128.79	3,339.76	20,926.73
956250	ATENCION AL PERSONAL	-	-	463.08	1,096.98	2,094.32
956251	AGASAJOS	1,850.00	1,992.15	2,459.53	1,168.11	774.44
956253	SALUD OCUPACIONAL	1,354.94	-	1,620.07	1,130.94	431.36
956271	REG PREST. DE SALUD	41,550.42	26,284.64	44,787.21	15,955.96	26,681.35
956273	SEG COMP. TRABAJO RIES	3,399.10	2,353.65	2,719.94	2,131.65	2,923.66
956291	CTS PERSONAL VENTAS	70,298.53	65,696.00	70,098.40	70,533.23	75,122.27
956311	DE PASAJEROS	2,320.00	2,817.22	3,936.27	3,872.49	4,001.39
956312	CORREOS	-	-	9,986.40	2,159.08	6,213.51
956313	ALOJAMIENTO	2,475.12	3,640.46	9,497.82	6,275.19	9,999.11
956314	VIATICOS	-	2,049.91	8,691.42	6,805.35	10,198.52
956315	OTROS GASTOS DE VIAJE	-	1,242.24	413.56	157.02	-
956328	ASESORIA EN VENTAS	5,979.99	12,416.20	53,890.00	108,947.40	93,662.96
956343	MANT. VEHICULOS	3,623.68	7,408.36	5,918.13	4,070.68	9,125.90
956354	ALQUILER DE VEHICULOS	-	-	933.29	-	-
956364	TELEFONIA FIJA	-	-	-	191.25	-
956364	TELEFONIA MOVIL	4,869.98	4,617.82	8,227.17	8,347.26	7,568.68
956433	IMP. PAT. VEHICULAR	774.74	1,690.57	-	-	2,061.20
956510	SEGURO DE VIDA	-	77.77	134.53	-	442.43
956510	SEGURO DE VEHICULOS	5,460.00	6,732.30	9,076.47	-	4,350.78
956563	UNIFORMES	-	287.16	941.83	1,174.71	-
956564	REFRIGERIO	-	747.48	-	-	-
956565	GASTOS DE VIAJE	8,923.81	8,623.67	14,050.65	11,182.77	7,835.29
956571	GASTOS DE REPRES.	14,179.85	9,849.62	-	-	-
956593	MOVILIDAD	3,037.00	1,998.56	3,395.59	10,978.62	3,818.44
956566	GASTOS DE VIAJE INTER	6,337.45	-	-	-	-
956570	COMBUST Y LUBRIC	12,415.66	-	-	-	-
956595	PEAJES Y ESTACION	658.08	344.44	-	1,117.47	-
	Total	1,118,503.23	1,018,461.58	1,170,210.30	1,208,972.07	1,274,338.32

En la tabla 36 se observó que los sueldos del personal del área de ventas se incrementaron debido a la decisión de gerencia de establecer una política de equiparación del sueldo básico y el porcentaje de la tasa de comisiones. Por otro

lado, se observó que los gastos por concepto de viáticos y asesoría de ventas han sido altos valores monetarios, no habiéndose establecido directivas que normen y establezcan parámetros y topes para el uso de servicios de movilidad del personal, viáticos y otros servicios utilizados en visitas y capacitación de los clientes y potenciales clientes.

Tabla 37:

COMPOSICIÓN DE LOS GASTOS DE SERVICIOS POSVENTA

Cuenta	Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
956211	SUELD PERS POST-VENTA	80,828.00	80,636.57	105,363.33	133,520.00	188,575.00
956214	GRATIF PERS POSVENTA	16,872.98	19,768.48	22,884.58	28,869.98	39,351.76
956215	VACACIONES POSVENTA	12,930.67	9,174.78	11,342.67	12,665.74	19,834.40
956216	PARTICIP DE TRABAJ	15,703.42	16,500.00	21,116.28	17,590.75	17,861.16
956221	HORAS EXTRAS	3,448.54	828.97	3,283.95	4,575.81	4,678.91
956222	ASIGNACION FAMILIAR	1,156.25	1,360.00	1,700.85	1,897.00	2,538.90
956223	BONIFICACIONES	9,601.16	1,198.51	7,754.23	800.00	5,495.58
956240	CAPACITACION	2,950.00	3,465.00	5,369.17	2,226.50	14,675.44
956250	ATENCIÓN AL PERSONAL	1,200.00	90.00	463.08	1,410.40	2,776.19
956251	AGASAJOS	1,280.00	1,394.51	2,363.07	1,501.86	1,376.78
956252	VESTUARIO	274.24	104.74	652.42	1,696.41	2,430.00
956253	SALUD OCUPACIONAL	1,108.59	262.00	1,325.51	6,122.12	543.10
956271	RÉG DE PREST DE SALUD	36,910.61	37,604.75	39,736.32	40,200.00	45,394.08
956273	SEG COMPLEM TRAB DE RIES	2,763.06	3,203.58	2,417.73	4,024.12	5,197.62
956291	CTS PERSONAL POST VENTA	9,114.04	10,015.70	12,756.93	15,029.91	21,152.28
956311	DE PASAJEROS	5,709.59	6,134.95	6,027.41	7,191.76	8,502.94
956312	CORREOS	1,316.10	1,480.89	7,681.85	4,009.71	5,343.70
956313	ALOJAMIENTO	5,912.68	6,760.85	10,710.31	11,653.92	21,248.12
956314	VIATICOS	4,200.00	4,418.55	12,002.44	12,638.50	21,671.86
956315	OTROS GASTOS DE VIAJE	1,980.00	2,307.02	1,268.05	3,221.62	3,950.00
956329	ASESORIA POST VENTA	19,218.30	23,468.60	33,128.38	34,922.05	37,055.68
956329	ASES KARDEX - POSVENTA	7,094.87	1,715.00	15,020.00	2,443.71	2,221.84
956343	MANT EQUIPO POST VENTA	41,994.68	43,524.70	45,858.50	108,436.72	141,001.32
956354	EQUIPO DE TRANSPORTE	7,910.63	-	-	-	-
956364	TELEFONIA FIJA	-	-	-	191.25	-
956364	TELEFONIA MOVIL	7,724.80	8,702.82	8,035.84	7,419.78	9,227.72
956374	MUESTRAS A CLIENTES	2,300.00	2,850.00	3,887.61	-	-
956392	GASTOS DE LABORATORIO	12,405.00	15,412.60	5,000.00	-	-
956510	SEGURO DE VIDA	900.00	100.90	206.00	1,270.34	1,838.09
956562	ARTIC LIMP, MUEST Y FERRET	6,473.25	19,172.05	21,050.00	57,085.06	59,227.97
956563	UNIFORMES	1,888.77	689.18	242.58	1,622.21	2,324.89
956565	GASTOS DE VIAJE	14,072.79	12,935.51	15,094.07	14,232.61	17,439.83
956573	ACCES AREA POST VENTA	9,295.66	7,842.09	1,989.04	1,374.40	2,281.19
956593	MOVILIDAD	16,958.97	18,558.03	26,530.51	29,941.68	55,749.29
Total		363,497.65	361,681.31	452,262.69	569,785.94	760,965.65

En la tabla 37 se observó que los gastos del personal del área posventa se incrementaron en forma constante debido a la política establecida a mediados del 2018 de realizar mayor cantidad de visitas y capacitaciones a los cliente, sin

considerar el nivel de rentabilidad para beneficio de la empresa que estos clientes generaban, asimismo, se adquirió mayor cantidad de equipos de posventa para las diversas líneas que tiene la empresa como son la línea alimentaria, industrial, institucional, entre otros; los cuales generaron incrementos de los desembolsos por los accesorios utilizados para operar con los equipos posventa, asimismo se incrementaron los gastos por mantenimiento de estos equipos, pasando de S/ 41,994.68 del 2015 a S/141,001.32 para el año 2019. Mencionar también que se visualizó el incremento de los sueldos y beneficios sociales debido a la mayor contratación de personal para esta área, a su vez el incremento de gastos de viajes, viáticos, movilidad entre otros.

Tabla 38:

COMPOSICIÓN DE GASTOS POR TRANSPORTE DE CARGA

Cuenta	Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
9563111	TRANSP DE CARGA	223,717.75	218,246.08	234,557.60	260,397.96	311,547.00
	Total	223,717.75	218,246.08	234,557.60	260,397.96	311,547.00

En la tabla 38 se visualizó el incremento constante de los gastos por transporte de carga, en el 2015 tuvo un valor de S/223,717.75 y para el año 2019 fue de S/ 311,547.00, los cuales se originaron por la decisión de gerencia de incrementar la cartera de clientes, sin considerar la rentabilidad que generaban los nuevos clientes, este incremento de gastos en los transportes de carga contribuyó a la disminución del margen de utilidad.

5.3.3 Hipótesis General:

Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Tabla 39:**VARIACIÓN PORCENTUAL DE LOS FACTORES DETERMINANTES Y EL MARGEN DE UTILIDAD**

	2015	2016	Variac. % 2016- 2015	2017	Variac. % 2017- 2016	2018	Variac. % 2018- 2017	2019	Variac. % 2019- 2018
Ventas	8,524,961	10,437,201	22%	11,146,814	7%	11,153,361	0.06%	11,978,277	7%
Costos de Producción	3,915,903	5,354,378	37%	5,666,119	6%	4,944,968	-13%	5,263,354	6%
Gastos de venta	2,347,162	2,267,657	-3%	2,902,998	28%	3,193,794	10%	3,557,500	11%
Utilidad Neta	469,294	778,667	66%	628,877	-19%	590,032	-6%	547,784	-7%
Margen de utilidad neta	5.50%	7.46%	36%	5.64%	-24%	5.29%	-6%	4.57%	-14%

En la tabla 39, se visualiza la variación porcentual de un año respecto a otro. Del año 2016 respecto al 2015 se observa que hubo un incremento de 22% en las ventas, a pesar del incremento en los costos de producción del 37%, hubo un incremento del 36 % del margen de utilidad neta, sin embargo, en la variación de los años siguientes como es el caso del 2017 respecto al 2016, se dio un incremento del 7% en las ventas, asimismo mencionar que hubo un incremento del 28% de los gastos de venta, los cuales se reflejaron directamente en la disminución del 24% del margen de utilidad neta, para año 2018 respecto al 2017 el crecimiento de las ventas fue mínimo, sin embargo los gastos de venta siguieron incrementándose, y para el 2019 respecto al 2018 las ventas tuvieron un crecimiento del 7% y los gastos de venta siguieron creciendo en mayor proporción con 11%, lo cual contribuyó directamente a la disminución en un 14% el margen de utilidad neta respecto al año anterior.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contratación y demostración de la hipótesis con los resultados.

6.1.1. Hipótesis específica N°1:

El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Durante los periodos evaluados se observó el aumento progresivo de costos de producción originado por malas políticas en la gestión de compras e inventarios, las cuales ocasionaron la disminución constante del margen de utilidad bruta.

Se pudo afirmar que, de acuerdo a los resultados obtenidos de la estadística descriptiva, la estructura de costos de producción ha ido incrementándose durante los periodos estudiados siendo los años 2016 y 2017 los que presentan el mayor valor con S/ 5,354,375 y S/ 5,666,119 respectivamente. A su vez siendo los años en el que menor margen de utilidad bruta se obtuvo, teniendo para el año 2016 el 47.58%, para el año 2017 el 48.75% (véase tabla 13 y figura 8, pág.83).

La importancia de un adecuado inventario radica en la oportuna entrada y salida de insumos de calidad que se requieren para el proceso de producción, lo cual no ocurrió en el año 2016 debido a que se hizo una mayor compra de la materia prima directa sin haberse previsto la compra de materia prima indirecta tales como envases y embalajes lo cual fue corregido en el año 2017.

Es importante señalar que la carencia de un área de logística que forme parte de la gestión originó que la cartera de proveedores sea muy limitada no contando con precios competitivos en todo lo relacionado a la adquisición de materia prima.

El manejo de los productos químicos requiere de conocimiento, experiencia y técnicas para evitar que sufran derrames al momento de realizar su traslado a la planta, la carencia de mano de obra, de supervisión y capacitación del personal que manipula estos productos conllevaron a una inadecuada manipulación de la materia prima, conformada por los productos químicos, dicha actividad que ocasiona un gasto no se ve reflejada en la información contable.

La falta de una estrategia del desarrollo de las ventas coordinadas con la producción ocasionó un mayor costo de mano de obra contratándose personal con la expectativa de incrementar la capacidad productiva y atender la demanda solicitada por el mercado, el resultado ocasionó mayores costos de mano de obra como son los sueldos y beneficios sociales del personal de producción, equipos de seguridad y seguros, adicionalmente también se implementó un servicio de vigilancia, y la contratación de nuevo personal de limpieza y otros servicios que incrementaron los costos de mano de obra.

Mencionar también que el incremento de los CIF fue la consecuencia de la ampliación de la capacidad productiva, suscitada a finales del 2016 e inicios del 2017, pues hubo un incremento en los alquileres del local, mantenimiento del local, alquiler de nuevas maquinarias para la producción, gastos de laboratorio, seguros, la compra de artículos de ferretería para mantenimiento de la planta, depreciaciones por las maquinarias y las necesidades primarias (luz, agua y otros equipos de comunicación y coordinación).

Esta situación permitió establecer a través de los resultados una relación, donde el aumento proporcional de los Costos de producción generó la disminución del margen de utilidad bruta.

Dicho resultado descriptivo es corroborado por el índice de coeficiente de determinación de la regresión lineal simple aplicada para observar el grado de influencia de la variable Costos de producción sobre la variable Margen de utilidad bruta, índice que refleja un 0.915 (véase tabla 21, pág.95), es decir que la variabilidad de la rentabilidad es explicada en un 91.50% por la estructura de costos de producción, resultado que hace que esta influencia sea considerada de forma significativa estadísticamente.

Al analizar los resultados descriptivos e inferenciales, quedó confirmado la hipótesis planteada en sentido que un mayor costo de producción genera la disminución del margen de utilidad bruta. En Spartan Chemical Perú S.A.C. la gestión de costos de producción, establecida por la gerencia y/o administración de la empresa no ha sido la idónea pues los resultados obtenidos son reflejo de las falencias no permitiendo cumplir con sus objetivos.

Después de analizar los otros tipos de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la hipótesis, en los que se analizó la composición de la materia prima directa e indirecta (véase tabla 26 y tabla 27, pág. 101 y 102 respectivamente), mano de obra directa e indirecta (véase tabla 28 y tabla 29, pág. 103 y 104 respectivamente) y los CIF (véase tabla 30, pág. 105), siendo estos dos últimos los elementos que mayores incrementos presentaron en el periodo estudiado. Los aumentos de los costos de producción carecieron de un adecuado control de gestión, lo cual se vio reflejado en el decremento del margen de utilidad.

Se concluyó que elevar el costo total de producción sin haber establecido controles de gestión adecuados mediante directivas y normativas ha generado la progresiva disminución del margen de utilidad bruta.

6.1.2. Hipótesis específica N°2:

El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Al observar los periodos 2015-2019 En Spartan Chemical Perú S.A.C. la gestión de ventas, establecida por la gerencia y/o administración de la empresa no ha sido la idónea en el cumplimiento de sus objetivos y llegando a afectar sus resultados. Se dieron aumentos constantes en los gastos de ventas, originados por la ausencia de directivas y controles en la gerencia de ventas, pues se evidenció situaciones de riesgo en los distintos componentes del gasto de venta como lo son los servicios post venta, los cuales no tienen establecidos topes razonables, asimismo la política de los sueldos a los vendedores se realizó de manera empírica no relacionándolo con la capacidad, rendimiento y calidad de quienes realizaba dicha función, dejando atrás la competitividad.

La relación de la venta final con los fletes no es razonable pues representan un margen importante de esta, además de los otros gastos de venta en donde la tendencia al incremento es la misma.

De acuerdo a los resultados obtenidos de la estadística descriptiva (véase tabla 16 y figura 11, pág.90), el total de gastos de ventas para el año 2015 es S/ 2,347,162 y el margen de utilidad operativa 10.53 %, a su vez en el año 2019 el total de gastos de ventas es S/ 3,557,500 y el margen de utilidad operativa 7.66 %, realizando el análisis de los componentes que conforman los gastos de ventas se confirma la hipótesis planteada al presentar aumentos progresivos a través de los periodos de estudio, esto contrastado con la disminución constante del margen de utilidad operativa.

La característica más importante de toda organización es la planeación, ejecución y control de sus actividades, lo cual no fue aplicado por la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. produciéndose brechas con relación a las ventas y perjudicaron la utilidad, hecho que se puede evidenciar por los desembolsos que se realizaron por las ventas sin relacionarlas con los ingresos que estos generaban, asimismo no hubo un control interno de los precios, gastos postventa, transporte de carga y otros gastos de venta ocasionando que los precios sean demasiados bajos en perjuicio de la rentabilidad esperada por la empresa.

Esta situación permitió establecer a través de los resultados que los gastos de venta aumentan y el margen de utilidad operativa disminuye.

Este resultado descriptivo fue corroborado por los resultados inferenciales (véase tabla 24, pág.98), donde el índice de coeficiente de determinación de la regresión lineal simple, aplicada para observar el grado de influencia de la variable gastos de ventas sobre la variable margen de utilidad operativa, es de 96.10%, el cual reflejó el grado de correlación entre sí, es decir que la variable independiente de gastos de venta, explicó en un 96.10% al margen de utilidad operativa.

Al analizar los resultados descriptivos e inferenciales, quedó confirmado la hipótesis específica N°2 planteada, en ese sentido, el aumento de los gastos de venta generó la decreciente disminución del margen de utilidad operativa.

Después de analizar los otros tipos de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la hipótesis, en los que se analizó la composición de los gastos de venta, siendo los más representativos los gastos de sueldos de los

vendedores (véase tabla 36, pág. 109), los gastos de servicio posventa (véase tabla 37, pág. 110), y gastos de transporte de carga (véase tabla 38, pág. 111). Los aumentos de los gastos de venta se dieron sin haber establecido previamente controles y directivas referente a los desembolsos, siendo estos los causantes del decremento del margen de utilidad operativa.

6.1.3. Hipótesis General:

Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

De lo demostrado en la hipótesis específica 1, en el cual los resultados descriptivos e inferenciales afirmaron el incremento de los costos de producción y su relación inversa con el margen de utilidad bruta, así como en la hipótesis específica 2 se demostró que existe la relación inversa entre el incremento de los gastos de venta y margen de utilidad operativa. Se pudo aceptar como correcto que los factores, tales como el incremento de los costos de producción y gastos de venta tuvieron una relación inversa con el margen de utilidad neta, debido a que ambas pruebas inferenciales realizadas dan como resultado un **p valor < 0.05**, lo cual significó la afirmación de las hipótesis 1 y 2 planteadas, estas hipótesis también se sustentaron con el decreciente margen de utilidad neta, siendo para el año 2015 el 5.50% y para el año 2019 el 4.57% por lo que se demuestra que al finalizar los periodos evaluados se dio un declive del margen de utilidad.

Luego de analizar los otros tipos de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la hipótesis, en los que se analizó la variación porcentual de los factores determinantes, como son los costos de producción y gastos de venta, y el margen de utilidad (véase tabla 39, pág. 112). Evidenciamos que, a pesar del incremento de las ventas, y al no adecuar correctamente controles de gestión para estos principales factores, se genera la disminución progresiva durante los periodos estudiados.

Señalar que la hipótesis general es acorde a la realidad financiera de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C, a su vez se planteó las recomendaciones y

conclusiones que aportarán a que el rubro de las empresas que fabrican productos químicos de limpieza incrementen su margen de utilidad neta y se vean beneficiadas en medida que evalúen su control de los costos de producción y gastos de venta.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.

a) De los resultados descriptivos respecto a la hipótesis específica N°1 con otros estudios similares.

Hipótesis específica N°1:

El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Se observó que existe un inadecuado control operativo sobre los costos de producción, ya que se visualizó su aumento progresivo debido al incremento de la capacidad productiva, en contraste al decreciente margen de utilidad bruta, si bien para el 2015, este margen fue de 53.26%, se dio una tendencia a la baja en el 2016 con 47.58%, 2017 con 48.75%, el cual tuvo una ligera recuperación para el 2018 con 50.92%, sin embargo, este margen de utilidad bruta bajó nuevamente en el 2019 llegando al 49.66%, (véase tabla 13 y figura 8, pág. 83). Asimismo, en la tesis de Curi, A., Malpartida, S. y Villalba, S (2019), consideraron que la estructura de costos de producción influye de forma significativa en el nivel de rentabilidad en la empresa.

Los resultados obtenidos en nuestra investigación coincidieron con los resultados de Curi, A., Malpartida, S. y Villalba, S (2019), por lo que se concluyó que el deficiente control de los costos de producción ocasiona un decreciente margen de utilidad bruta, lo cual conllevó a tener una baja rentabilidad

b) De los resultados descriptivos respecto a la hipótesis específica N°2 con otros estudios similares.

Hipótesis específica N°2:

El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa,

generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

Se evidenció que el incremento de los componentes del gasto de venta se dio de manera progresiva debido al carente control por parte de la gerencia de ventas, esta situación permitió establecer a través de los resultados descriptivos e inferenciales, una relación inversa entre el incremento de los Gastos de ventas y la disminución del margen de utilidad operativa, (véase tabla 15 y figura 10, pág.88).

También, Cárdenas, A., y Navarro, A. (2020) en su tesis “Gestión de ventas y la rentabilidad en la empresa Carpio S.A.C., de la ciudad de Tarapoto, año 2018” demostraron que la gestión de ventas al no contar con una estructura detallada de funciones, un estudio de incremento de las ventas y de estrategias de marketing genera que ocurra una disminución de la utilidad, así como la rentabilidad de la empresa.

Los resultados obtenidos en nuestra investigación coinciden con los resultados de Cárdenas, A., y Navarro, A. (2020), por lo que se concluyó que el deficiente control e incremento de los gastos de ventas para los periodos 2015-2019, generaron el decreciente margen de utilidad operativa.

c) De los resultados descriptivos respecto a la hipótesis general con otros estudios similares.

Hipótesis general:

Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.

En los resultados descriptivos, se señaló que existe la necesidad de la empresa de tener un mayor control operativo sobre sus costos de producción y gastos de venta, pues en el transcurso de los periodos evaluados 2015-2019, se observó una tendencia decreciente del margen de utilidad, de continuar esta tendencia llegará un momento en el que la empresa no pueda hacerle frente a sus obligaciones financieras y tributarias, (véase tabla 17 y figura 12, pág.92).

Asimismo, Merino (2016) en su tesis titulada “Costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la empresa procesadora de mariscos de el oro Promaoro S.A.”, concluyó que se debió tener un control de los recursos y factores que interviniesen en los costos, porque estos son fundamentales para el cálculo correcto de la utilidad.

Por lo antes mencionado, nuestros resultados se apoyan en los resultados de investigación de Merino (2016).

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.

De acuerdo a los reglamentos vigentes de la responsabilidad ética de investigación de la Universidad Nacional del Callao, el cual fue emitida en la resolución del Consejo Universitario N° 260-2019-CU del 03 de junio de 2019.

Estamos convencidos del cumplimiento del artículo 8 el cual rige los principios éticos del investigador en el desarrollo del documento de tesis, líneas abajo mencionaremos los más relevantes y aplicados en nuestra investigación.

- a. Probidad: Hemos aplicado principios morales y de honradez para el desarrollo de nuestra investigación
- b. Profesionalismo: Cumplimos con el desarrollo de los protocolos del proyecto mencionados en la Directiva N° 013-2018-R de la Universidad Nacional del Callao.
- c. Transparencia: Se desarrolló la investigación en función de los resultados financieros que se obtuvo en los años 2015-2019 los cuales fueron demostrados en los EEFF de la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C. debidamente dirigido y monitoreado por un contador colegiado. Asimismo, no realizamos ningún tipo de apropiación intelectual y de falsificación de datos, lo cual queda demostrado en los anexos adjuntos en nuestra investigación.
- d. Objetividad: El sesgo de nuestra investigación gira en torno al conocimiento y la necesidad de demostrar los hechos que originan la disminución de la rentabilidad de las empresas del sector industrial, así como evidenciar nuestros conocimientos acumulados gracias a nuestra casa de estudios.

- e. Igualdad: Es posible la aplicación de nuestra investigación hacia las empresas del sector químico industrial.
- f. Honestidad: Se ha utiliza la versión 7 del APA con el fin de respetar las fuentes bibliográficas de los autores e investigadores mencionados en nuestra investigación.
- g. Lenguaje: Hemos utilizado los métodos más correctos para la narración de nuestros resultados, de esta forma podemos mantener al lector enfocado y con un entendimiento claro de nuestra investigación.

CONCLUSIONES

A.- Se determinó que el incremento de los costos de producción, debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., esto fue ocasionado por la decisión de gerencia de invertir en el aumento de la capacidad de planta, sin establecer los controles de gestión adecuados para la materia prima debido a que los costos para su adquisición fueron elevados, esto fue dado por la recortada cartera de proveedores y la falta de un área encargada de controlar los precios de los mismos, asimismo el costo de la mano de obra se vió incrementado al aumentar la cantidad de operarios para el área de producción, almacén, personal del área de calidad y de limpieza, del mismo modo se vieron incrementos los costos indirectos de fabricación, debido al aumento del tamaño de planta se incrementaron los alquileres y gastos de mantenimiento del local y nuevas maquinarias, energía eléctrica, gastos de laboratorio. De lo mencionado se pudo establecer que las decisiones de gerencia no tuvieron un resultado favorable, pues se dieron sin antes establecer un debido estudio y análisis en prospectiva.

B.- Se determinó que los incrementos de los gastos de venta, debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores, servicio postventa y otros gastos de venta, generaron la disminución en el margen de utilidad en la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C.; este decreciente margen de utilidad se originó con el incremento de los desembolsos por las ventas y la decisión de ampliar la cartera de clientes, asimismo el servicio postventa debido a mayores visitas y capacitación a los clientes, lo mismo que sucede con los transporte de carga que después de la investigación se determinó que no son del todo rentables para la empresa, mencionar también la mala política de sueldos, los cuales se ven reflejados en la equiparación del sueldo base y porcentaje de comisiones que se le pagó a los empleados del área de ventas.

C.- Se determinó que los factores que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en la empresa Spartan Chemical Perú S.A.C., fueron los costos de producción y gastos de venta, esto se debió al deficiente control de

gestión que se reflejaron en el incremento de los costos de producción y gastos de venta, que parten desde la adquisición de materia prima, elaboración de los productos, y su venta final.

RECOMENDACIONES

A.- Se recomienda establecer controles o parámetros técnicos para el correcto control de los costos de producción que permitan frenar la disminución del margen de utilidad, por lo que es necesario la implementación del área logística que realice una correcta evaluación en el mercado de los costos para la adquisición de materia prima que brinden una cartera de proveedores amplia y a su vez permitan obtener precios competitivos, asimismo el área de almacén debe realizar el conteo estricto de la materia prima que ingrese, así como información de fecha de ingreso, producto, código de producto, descripción de artículo, línea, unidades, unidad de medida, costo unitario, ubicación, almacén, documento de origen, tipo de movimiento y fecha de salida. De esta manera complementar un estudio o peritaje mediante un especialista en el área de producción, que determine el costo promedio que genera la producción de los productos terminados. Asimismo, realizar capacitaciones continuas al personal de planta para el correcto almacenamiento, manipulación y supervisión de los insumos químicos, con el fin de evitar pérdidas de productos. Por otro lado, en los costos indirectos de fabricación realizar una evaluación de la renovación de contratos por alquileres con el fin de determinar si es rentable mantener el área arrendada.

B.- Se debe establecer el análisis de los gastos por transporte de carga, sueldo de vendedores, servicios postventa y demás gastos de venta que generen los clientes, medir el nivel de rentabilidad de los clientes, identificando los desembolsos que fueron requeridos para concretar la venta, de este modo establecer topes o fijar montos de cuánto es que se va a gastar en los viajes de visita a cliente, los gastos por trasladar el producto que vendría a ser el transporte de carga (flete) y el servicio postventa. Asimismo, se debe hacer una evaluación de la política de sueldo básicos de los vendedores y el porcentaje de sus comisiones, ya que se consideran elevados, por lo que se debe establecer que estos últimos sean en proporción a las cantidades de ventas realizadas.

C.- Se debe implementar el análisis y los controles de gestión adecuados mediante directivas y manuales para los costos de producción y gastos de venta

en empresas de este sector, así como adecuar en la empresa las áreas necesarias para que esta implementación sea eficaz y realizada a la brevedad, con el fin de frenar y revertir el decreciente margen de utilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2019). *Informe Técnico Producción Nacional*. <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/produccion-nacional/3/>
- Vicente, J., Parra, F., & Zofio, J. (2009). *Efectos macroeconómicos de un aumento de la demanda de bienes y servicios de Tecnologías de la Información y Comunicación en España: la cuenta satélite de las Tecnologías de la Información y Comunicación 2005-2009*. Elsevier, Asociación Cuadernos de Economía de España. <https://www.elsevier.es/en-revista-cuadernos-economia-329-articulo-efectos-macroeconomicos-un-aumento-demanda-X0210026612692457>
- Ramírez, C., García, M., & Pantoja, C. (2010). *Fundamentos y técnicas de costos*. Universidad Libre sede Cartagena, Cartagena de Indias, Colombia. http://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS_Y_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf
- Vásconez, G. (2015). *Costos de producción y la rentabilidad en la empresa WaltVas*. [Tesis de titulación de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio de la facultad de Contabilidad y Auditoría. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/17529>
- Salinas, G. (2012). *Los costos de producción y efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A de la ciudad de Ambato*. [Tesis de titulación de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Universidad Técnica de Ambato]. Facultad de Contabilidad y Auditoría. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/3332/1/TA0262.pdf>

Merino, A. (2016). *Costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la empresa procesadora de mariscos de el Oro Promaoro S.A.* [Tesis de titulación de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Universidad Técnica de Machala]. Unidad Académica de Ciencias Empresariales. Carrera de Contabilidad y Auditoría. Machala – Ecuador. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/8553/1/TTUACE-2016-CA-CD00080.pdf>

Vargas, J. (2016). *Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa alpaca color SA.* [Tesis de titulación de Contador Público. Universidad Autónoma del Perú. Facultad de Ciencias de Gestión]. Escuela Profesional de Contabilidad. <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/355/1/VARGA%20ALFARO%2C%20JHONNATAN%20JACK.pdf>

Curi, A., Malpartida, S. y Villalba, S. (2019). *Los costos de producción y la rentabilidad en la empresa Steel Supply S.A.C., periodo 2017-2018* [Tesis de pregrado. Universidad Nacional del Callao, Perú]. http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5162/Curi_Malpartida_Villalba_fcc_2019.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Cárdenas, A., & Navarro, A. (2020). *Gestión de ventas y la rentabilidad en la empresa Carpio S.A.C.* [Tesis de titulación profesional de Contador Público. Facultad de Ciencias Empresariales. Escuela Académico Profesional de Contabilidad. Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/39987>

Rosito, E. (s/f). *La evolución de la contabilidad de costos a través del tiempo.* <http://200.16.86.50/digital/657/dt/dedicacionesespeciales/rosito1-1.pdf>

- Ibarra, A. (2009). *Desarrollo del Análisis Factorial Multivariable Aplicado al Análisis Financiero Actual*. Editorial UNAM, México, D.F. 2009. Primera edición. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/666/index.htm>
- Jiménez, W. (2010). *Contabilidad de costos*. Fundación San Mateo Educación Superior, Bogotá, Colombia. <https://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-contabilidad-costos.pdf>
- Marulanda, O. (S/F). *Curso: Costos y Presupuestos*. Universidad Nacional Abierta y a distancia. Colombia. <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-44-Curso-costos-y-presupuestos.pdf>
- Vallejos, H., & Chilibingua, M. (2017). *Costos Modalidad Ordenes de Producción*. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas Universidad Técnica del Norte. Ibarra – Ecuador. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/7077>
- Bencomo, G. (s.f.). *Gastos de Venta: ¿Qué son?, Características, Ejemplos y más*. Tu mundo economía, todo sobre la economía y finanzas a un click. <https://tumundoeconomia.com/contabilidad/gastos-de-venta/>
- Raffino (2018). *Rentabilidad*. <https://es.scribd.com/document/434066667/La-Rentabilidad>
- Cornejo, E. & Diaz, D. (2018). *Medidas de Ganancia*. Universidad de Chile, Santiago. <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/127394/153%20Cornejo-Diaz.pdf?sequence=1>

- Vega, S., Dolly, G. (2017). *Gestión estratégica del Dpt. De Ventas aplicada en una empresa comercial – farmacéutica*. UNMSM, Perú, Lima.
https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/vega_sd/cap2.pdf
- Ortega, J. (2017). *Contabilidad de Costos*.
<https://www.udocz.com/pe/read/26466/libro-contabilidad-de-costos-eng-jaime-ortega-pereira>
- Chamorro, D., Bernardo, L. (2016). *Contabilidad Administrativa: Un enfoque gerencial de costos*. Universidad ICESI, Facultad de ciencias administrativas y económicas Cali, Colombia.
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/80996/1/chamorro_contabilidad_administrativa_2016.pdf
- De Anda, L. (2007). *Contabilidad de Costos*. Unidad profesional interdisciplinaria de ingeniería y ciencias sociales y administrativas, México, México.
https://www.academia.edu/38201512/Libro_de_Contabilidad_de_Costos
- Salvador, H. (1995). *Compras, principios y aplicaciones*. Cuarta Edición, México.
<https://books.google.com.pe/books?id=A5AknZfTpg0C&pg=PA63&lpg=PA63&dq=ESTRUCTURA+ORG%C3%81NICA+DE+LA+EMPRESA>
- Correa, A., Gómez, R., & Cano, J. (2010). *Gestión de almacenes y tecnologías de la información y comunicación (TIC)*. Cali, Colombia
<https://www.redalyc.org/pdf/212/21218551008.pdf>
- EcuRed (03 de setiembre del 2019). *Sistemas de control de inventarios*.
https://www.ecured.cu/Sistemas_de_control_de_inventarios
- Enciclopedia Contable. (2021). Kardex. *Enciclopedia Contable*. Recuperado el 5 de setiembre del 2021, de <https://enciclopediacontable.com/kardex/>

Lazo, M. (2013). *Contabilidad de los Costos I*. Universidad Peruana Unión – Facultad de Ciencias Empresariales, Dirección de Programas de Educación Superior a Distancia PROESAD, Lima - Perú.
<https://contabilidadparatodos.com/libro-contabilidad-de-costos-i-2/>

Pérez, A. (30 de abril del 2021). *¿Qué tipos de salario existen y qué ventajas presentan?* OBS Business School.
<https://www.obsbusiness.school/blog/que-tipos-de-salario-existen-y-que-ventajas-presentan>

Subercaseaux, J., Jequier, J., & González, A. (2013). *Estudio de la productividad de la mano de obra*. Temuco: Boletín INIA - Instituto de Investigaciones Agropecuarias. no. 277. <https://biblioteca.inia.cl/handle/123456789/7615>

Da Silva, D. (2021). *Gastos de ventas de una empresa: definición, tipos y ejemplos*. Web Content & SEO Associate, LATAM.
<https://www.zendesk.com.mx/blog/gastos-de-ventas/>

Quora (s.f.). *¿Qué son los gastos de ventas?* QUORA.
<https://es.quora.com/Qu%C3%A9-son-los-gastos-de-ventas>

Roldán, P. (2017). *Comisión*. La comisión como incentivo, de *Economipedia*. Recuperado el 10 de setiembre del 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/comision.html>

Páez, G. (05 de mayo del 2020). Flete. Haciendo la economía fácil. *Economipedia*. Recuperado el 10 de setiembre del 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/flete.html>

Sánchez, J. (07 de mayo del 2016). Acuerdo Comercial. *Economipedia*. Recuperado el 10 de setiembre del 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

López, J. (18 de junio del 2015). Publicidad. *Economipedia*. Recuperado el 10 de setiembre del 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/publicidad.html>

Rawls, J. (1993). *La crítica de Rawls al utilitarismo como preferencia compartida de orden supremo*. https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/8899/concepto_martin_RU_2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vásquez, G. (s.f.). *Las ventas en el contexto gerencial latinoamericano*. https://ucema.edu.ar/cimei-base/download/research/59_Vasquez.pdf

Stanton, Willians y Otros (1998). *Ventas, Conceptos, Planificación y Estrategias*. Santa Fe de Bogotá, Novena Edición, Mc Graw Hill. https://ucema.edu.ar/cimei-base/download/research/59_Vasquez.pdf

Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Edición 2005, Digital acrobat PDF Writer. http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIOS%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf

Real Academia Española (2021). Desabastecimiento. *En Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 20 de octubre del 2021, de <https://dle.rae.es/desabastecimiento>

Abril, C., Enríquez, A., & Sánchez, J. (2006). *Manual para la integración de sistemas de gestión*. FC Editoria, España, Madrid. <https://books.google.com.pe/books?uid=103087155765726754269>

Robles, C. (2012). *Costos Históricos*. México primera edición 2012 Red Tercer Milenio. http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Costos_historicos.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2019). *Indicadores de Rentabilidad*. Capítulo N°6 de informe Instituto Nacional de Estadística Informática. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf

Vara, A. (2012). *Desde la idea inicial a la sustentación: 7 Pasos para una tesis exitosa*. Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú. <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>

Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*. RECIMUNDO. Babahoyo. Ecuador. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7591592.pdf>

Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, México, México. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Palella, S., & Martins, F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador – Caracas. La editorial pedagógica de Venezuela. <https://es.calameo.com/books/000628576f51732890350>

Gómez, S. (2012). *Metodología de investigación*. Editorial Red tercer milenio S.C. - Estado de México. http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf

- Sánchez, F (2019). *Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos*. REVISTA DIGITAL DE INVESTIGACIÓN EN DOCENCIA UNIVERSITARIA ISSN 2223-2516. Universidad Andina del Cusco. Cusco. Perú.
<http://www.scielo.org.pe/pdf/ridu/v13n1/a08v13n1.pdf>
- Nino, V. (2011). *Metodología de la Investigación, Diseño y ejecución*. Ediciones de la U, 2011 – Bogotá.
https://www.academia.edu/35258714/METODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_DISENO_Y_EJECUCION
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Fondo Editorial de PEARSON EDUCACIÓN, Colombia, 2010. Tercera edición E-BOOK, 2010.
<https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Valdivia, M., Palacios, J., Ñaupas, H., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis - 5a. Edición*. Bogotá: Ediciones de la U, 2018. <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-inv-cuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf>
- Tamayo, M. (2003). *El proceso de la investigación científica*. Editorial Limusa, S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores, México, D.F. 2003. Cuarta edición.
<https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/874e481a4235e3e6a8e3e4380d7adb1c.pdf>
- Redacción Milformatos (20 de abril del 2021). *Ficha de observación*.
<https://milformatos.com/escolares/ficha-de-observacion/>

ANEXO 1: Matriz de consistencia

"FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD EN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE FABRICAN PRODUCTOS QUÍMICOS DE LIMPIEZA: CASO SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C."

PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICAS
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE				
¿Cuáles fueron los factores determinantes que explicaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza?	Determinar los factores que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.	Los elevados costos de producción y gastos de venta fueron los factores determinantes que explicaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.	Factores Determinantes	Costos de Producción	Costo de M.P. Directa	Aplicada, Nivel explicativo y Nivel descriptivo	Observación y análisis documental
					Costo de M.P. Indirecta		
					Costo de M.O. Directa		
					Costo de M.O. Indirecta		
				Gastos de venta	Costo Indirecto de Fabricación		
					Gastos por transporte de carga		
					Gastos por Sueldos de los vendedores		
					Gastos por servicio Postventa		
Otros gastos de venta							
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLE DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS
a) ¿El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza?	a) Determinar si el incremento de los costos de producción, debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron la tendencia decreciente del margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.	a) El incremento de los costos de producción debido al deficiente control de MP, MO y CIF, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.	Margen de Utilidad	Utilidad	Utilidad Bruta	No experimental, corte longitudinal	Ficha de observación y ficha de análisis documental
		Utilidad Operativa					
		Utilidad Neta					
b) ¿El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldo de los vendedores y gastos por servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza?	b) Determinar si los incrementos de los gastos de venta, debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron la disminución en el margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.	b) El incremento de los gastos de venta debido al deficiente control de gastos por transporte de carga, sueldos de los vendedores y servicio postventa, generaron el decreciente margen de utilidad en las empresas industriales que fabrican productos químicos de limpieza.		Ventas	Facturación (valor monetario)	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN
						Analítico, Hipotético-deductivo	Empresa Spartan Chemical Perú S.A.C.
							MUESTRA
							Estudio de caso

ANEXO 2: Autorización de la empresa



Spartan Chemical Perú

Callao, 25 de Junio del 2021

Señores:
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

Atención: A quien corresponda

De mi mayor consideración:

Por la presente, quien suscribe, Manuel Antonio Santiago Tirado Mesones, con DNI N° 07785431, Representante Legal de la empresa **SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.**, con RUC: 20512932151, con domicilio fiscal en Calle Corpac N°311, Int. 3-A Urb. Fundo Bocanegra – Callao.

Otorgo a la señorita **Riveros Huacachi Jaquelin Gloria**, con DNI N° 73393391, quien viene laborando en nuestra empresa, el permiso para realizar su trabajo de investigación relacionada con la empresa **SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.**

Asimismo, mencionar que, se le facilitará la información de la empresa que sea requerida por ella.

Agradeciendo la atención a la presente, me despido.

Atentamente,


SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.
Manuel Antonio Santiago Tirado Mesones
Representante Legal

Manuel Antonio Santiago Tirado Mesones
Representante Legal

Soluciones Integrales Eficientes, Seguras y Económicas para Procesos Institucionales, Industriales Alimentarios y Hospitalarios.
Calle Corpac N° 311 Urb. Fundo Bocanegra - Callao. Tel.: (511) 743-6200 - www.spartanperu.com



ANEXO 3: Consulta RUC Spartan Chemical Perú S.A.C.

CONSULTA RUC: 20512932151 - SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.			
Número de RUC:	20512932151 - SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	SPARTAN PERU		
Fecha de Inscripción:	11/04/2006	Fecha Inicio de Actividades:	11/04/2006
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.CORPAC NRO. 311 INT. 3-A URB. FUNDO BOCANEGRA (ALTURA CDR 37 AV. ELMER FAUCETT) PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - CALLAO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA Secundaria 1 - 3290 - OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS N.C.P.		
Comprobantes de Pago c/aut. de Impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 18/09/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2014		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050126328) a partir del 01/08/2015		

ANEXO 4: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Spartan Chemical Perú S.A.C. del 2015 al 2019.

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Incluye Dieta de Directorio y Participación de Trabajadores

al 31 de Diciembre del 2015

Expresado en Nuevos Soles

<u>ACTIVO</u>		<u>dic-15</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		<u>dic-15</u>
		<u>Importe</u>			<u>Importe</u>
<u>ACTIVO</u>			<u>PASIVO</u>		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo o Equivalente de Efectivo	A1	260,801.37	Sobregiro Bancario	A1	
Cuentas por Cob. Comerciales-Terceros	A2	1,812,016.16	Tributos por Pagar	A14	96,044.48
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	A3		Remuneraciones por Pagar	A15	166,484.58
Clas.por Cobrar a Accionistas y Personal	A4	19,029.09	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	A16	812,543.44
Otras Cuentas por Cobrar	A5	4,574.00	Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionadas	A17	168,105.15
Impuestos por Recuperar	A6	144,498.00	Otras Cuentas Por Pagar Terceros	A18	
Existencias	A7	913,608.48	Otras Cuentas Por Pagar Relacionados	A21	20,478.00
Gastos Contratados por Anticipado	A8	20,748.05	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19	56,250.00
Otros Activos (Intereses Diferidos)	A13	12,991.59	Obligaciones Financieras	A20	399,344.79
			TOTAL PASIVO CORRIENTE		1,719,250.44
Total Activo Corriente		3,188,266.74	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
			Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19	55,567.53
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			Obligaciones Financieras	A20	37,236.75
Activos adquiridos en Arrendamiento Financiero	A9	111,753.51	Pasivos por Impuesto a la Renta Diferidos	A22	1,284.13
Imm. Maquinaria Y Equipo	A10	670,440.22	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		94,088.41
Inlangibles	A11	62,355.18	<u>PATRIMONIO</u>		
(-)Depreciación y Amortizacion Acumulada	A9,10,11	-240,128.28	Capital	A23	1,200,000.00
Activos por Impuesto a la Renta Diferidos	A12	18,808.99	Resultado Acumulado	A24	138,887.22
Otros Activos	A13	1,657.48	Resultado Del Ejercicio		660,927.77
Total Activo No Corriente		624,887.10	TOTAL PATRIMONIO		1,999,814.99
TOTAL ACTIVO		3,813,153.84	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		3,813,153.84

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

M. Amija Ríos Ríos
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MAT. 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

Manuel Tirado Mesones
 REPRESENTANTE LEGAL

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

Incluye Dieta de Directorio y Participación de Trabajadores

al 31 de Diciembre del 2015

Expresado en Nuevos Soles

	SOLES	
	IMPORTE	
(+) Ventas Brutas	S/. 8,551,883.27	100.00%
(-) Descuentos y Rebajas concedidas	-S/. 26,922.40	-0.31%
	S/. 8,524,960.87	99.69%
(-) Costo de Venta de Productos Terminados	-S/. 3,984,400.12	-46.59%
UTILIDAD BRUTA	S/. 4,540,560.75	53.09%
(-) Gastos de Administración	-S/. 1,295,685.73	-15.15%
(-) Gasto de Venta	-S/. 2,347,162.22	-27.45%
UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACION	S/. 897,712.80	10.50%
(+) Ingresos Financieros	S/. 18,718.25	0.22%
(-) Gastos Financieros	-S/. 271,946.11	-3.18%
(+) Otros Ingresos	S/. 16,442.83	0.19%
(-) Otros Egresos		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 660,927.77	7.73%
(-) Impuesto a la Renta Del Ejercicio	-S/. 191,633.82	-2.24%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/. 469,293.95	5.49%

0

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

M. Arnita Rios Rios
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT. 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

Manuel Tirado M...
REPRESENTANTE LEGAL

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Cerrado, incluye participaciones e Impuesto

Al 31 de Diciembre del 2016

Expresado en Nuevos Soles

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
	<u>dic-16</u>		<u>dic-16</u>
	<u>Importe</u>		<u>Importe</u>
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo o Equivalente de Efectivo	A1 437,157.62	Sobregiro Bancario	A1 2,886.54
Cuentas por Cob. Comerciales-Terceros	A2 3,046,401.02	Tributos por Pagar	A14 438,338.05
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	A3	Remuneraciones por Pagar	A15 235,197.81
Ctas por Cobrar a Accionistas y Personal	A4 5,421.70	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	A16 1,844,849.01
Otras Cuentas por Cobrar	A5 69,467.81	Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionadas	A17 74,577.18
Impuestos por Recuperar	A6 190,790.00	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19 95,313.72
Gastos Contratados por Anticipado	A7 22,091.24	Obligaciones Financieras	A20 202,502.15
Existencias (Neto de Desvalorización)	A8 1,105,062.35	Otras Cuentas Por Pagar Relacionados	A21 20,160.00
Otros Activos (Intereses Diferidos)	A13 5,630.29		
Total Activo Corriente	4,882,022.03	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,913,824.46
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en Arrendamiento Financiero	A9 197,016.57	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19 37,866.66
Inmuebles, Maq. y Equipos	A10 769,126.04	Obligaciones Financieras	A20 50,397.28
Intangibles	A11 62,355.18	Pasivos por Impuesto a la Renta Diferidos	A22 10,470.06
(-)Depreciación y Amortización Acumulada	A9,10,11 -339,253.10	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	98,734.00
Activos por Impuesto a la Renta Diferidos	A12 25,510.68	PATRIMONIO	
Otros Activos	A13 2,628.70	Capital	A23 1,200,000.00
Total Activo No Corriente	717,384.07	Resultado Acumulado	A24 608,181.07
		Resultado Del Ejercicio	776,666.57
		TOTAL PATRIMONIO	2,586,847.64
TOTAL ACTIVO	5,599,406.10	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5,599,406.10

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 M. Amila Ríos Ríos
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MAT. 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 Manuel Tirado Mesones
 REPRESENTANTE LEGAL
 DNI. 07765431

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

Por el Año Terminado 2016
Expresado en Nuevos Soles

	dic-16
	<u>IMPORTE</u>
(+) Ventas Brutas	S/. 10,437,201.46
(-) Costo de Venta de Productos Terminados	-S/. 5,470,837.43
UTILIDAD BRUTA	S/. 4,966,364.03
(-) Gastos de Administración	-S/. 1,514,090.86
(-) Gasto de Venta	-S/. 2,267,656.62
UTILIDAD DE OPERACION	S/. 1,184,616.55
(+) Ingresos Financieros	S/. 149,115.17
(-) Gastos Financieros	-S/. 252,868.94
(-) Otros Egresos	
(+) Otros Ingresos	S/. 8,632.15
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPTOS	S/. 1,089,494.93
(-) Impuesto a la Renta Del Ejercicio	-S/. 311,593.06
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/. 777,901.87
Ajuste por Cambio tasa imp a la Renta	S/. 764.70
	S/. 778,666.57

Calculo Impuesto a la Renta Por Pagar	
Impuesto a la Renta Calculado	S/. 311,593.06
(-) Impuesto a la Renta Diferido ejerc anterior	-S/. 19,634.98
(-) Impuesto a la Renta Diferido Leasing 28%	-S/. 5,630.71
(+) Impuesto a la Renta Activo Diferido 28%	S/. 24,213.53
Impuesto a la Renta por Pagar	S/. 310,540.90

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 M. Amilia Rios Rios
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAT. 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 Manuel Thado Mesones
 REPRESENTANTE LEGAL
 DNI. 07395431

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Cerrado, incluye participaciones e Impuesto

Al 31 de Diciembre del 2017

Expresado en Nuevos Soles

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
	<u>dic-17</u>		<u>dic-17</u>
	<u>Importe</u>		<u>Importe</u>
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo o Equivalente de Efectivo	A1 457,570.58	Sobregiro Bancario	A1
Cuentas por Cob. Comerciales-Terceros	A2 2,016,694.05	Tributos por Pagar	A14 401,178.69
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	A3 195.26	Remuneraciones por Pagar	A15 228,700.03
Ctas. por Cobrar a Accionistas y Personal	A4 6,282.00	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	A16 864,071.08
Otras Cuentas por Cobrar	A5 32,255.90	Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionadas	A17 149,549.90
Impuestos por Recuperar	A6 310,033.27	Otras Cuentas Por Pagar	A18 2,060.92
Gastos Contratados por Anticipado	A7 26,355.62	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19 375,781.35
Existencias (Neto de Desvalorización)	A8 1,631,794.62	Obligaciones Financieras	A20 513,274.53
Otros Activos (Intereses Diferidos)	A13 108,816.34	Otras Cuentas Por Pagar Relacionados	A21 19,470.00
Total Activo Corriente	4,589,997.64	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,554,086.50
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en Arrendamiento Financiero	A9 226,882.66	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19 500,730.59
Inmuebles, Maq. y Equipos	A10 1,161,848.82	Obligaciones Financieras	A20 66,816.11
Intangibles	A11 62,355.18	Pasivos por Impuesto a la Renta Diferidos	A22 11,071.69
(-)Depreciación y Amortización Acumulada	A9,10,11 -418,366.49	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	578,618.39
Activos por Impuesto a la Renta Diferidos	A12 26,894.86	PATRIMONIO	
Otros Activos	A13 74,735.04	Capital	A23 1,824,081.41
Total Activo No Corriente	1,134,350.07	Reserva Legal	A25 138,684.76
		Resultado Acumulado	A24 0.00
		Resultado Del Ejercicio	628,876.65
		TOTAL PATRIMONIO	2,591,642.82
TOTAL ACTIVO	5,724,347.71	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5,724,347.71

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 M. Amilia Rios Rios
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MAT. 28556

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 Manuel Tirado Mesones
 REPRESENTANTE LEGAL

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

Cerrado al 31 de Diciembre del 2017

Expresado en Nuevos Soles

	<u>2017</u>	
	<u>IMPORTE</u>	
(+) Ventas Brutas	S/. 11,146,814.00	100.00%
(-) Costo de Venta de Productos Terminados	-S/. 5,712,236.21	-51.25%
UTILIDAD BRUTA	S/. 5,434,577.79	48.75%
(-) Gastos de Administración	-S/. 1,543,142.79	-13.84%
(-) Gasto de Venta	-S/. 2,902,997.81	-26.04%
UTILIDAD DE OPERACION	S/. 988,437.19	8.87%
(+) Ingresos Financieros	S/. 148,630.79	1.33%
(-) Gastos Financieros	-S/. 262,639.12	-2.36%
(+) Otros Ingresos	S/. 38,073.56	0.34%
(-) Otros Egresos		0.00%
(+) Ingreso por Enajenación de Activos(suministros)	S/. 45,365.29	0.41%
(-) Costo Enajenación de Activos(suministros)	-S/. 43,162.30	-0.39%
Gastos Ejercicios Anteriores		
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPTOS	S/. 914,705.41	8.21%
(-) Impuesto a la Renta Del Ejercicio	-S/. 285,828.76	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/. 628,876.65	5.64%
(+) Adiciones Temporarias	S/. 32,104.99	
(-) Deduciones temporarias	-S/. 32,887.54	
Impuesto a la Renta por Pagar	-S/. 286,611.31	

SPARTAN CHEMICAL PERÚ S.A.C.


M. Amila Rios Rios
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
MAT 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.


Manuel Tirado Mesones
REPRESENTANTE LEGAL

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
CERRADO, INCLUYE PARTICIPACIONES E IMPUESTO ANUAL
 Al 31 de Diciembre del 2018
 Expresado en Nuevos Soles

<u>ACTIVO</u>			<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
		<u>dic-18</u> <u>Importe</u>			<u>dic-18</u> <u>Importe</u>
ACTIVO			PASIVO CORRIENTE		
ACTIVO CORRIENTE			Sobregiro Bancario	A1	
Efectivo o Equivalente de Efectivo	A1	348,120.45	Tributos por Pagar	A14	399,029.51
Cuentas por Cob. Comerciales-Terceros-Neto	A2	2,607,290.17	Ramunerationes por Pagar	A15	220,820.42
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	A3	0.00	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	A16	1,144,923.47
Ctas por Cobrar a Accionistas y Personal	A4	5,180.69	Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionadas	A17	145,039.93
Otras Cuentas por Cobrar	A5	4,536.88	Otras Cuentas Por Pagar	A18	3,514.96
Impuestos por Recuperar	A6	267,056.00	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19	361,613.68
Gastos Contratados por Anticipado	A7	30,525.43	Obligaciones Financieras	A20	507,962.81
Existencias (Neto de Desvalorización)	A8	1,818,968.64	Otras Cuentas Por Pagar Relacionados	A21	20,274.00
Otros Activos (Intereses Diferidos)	A13	67,427.31			
			TOTAL PASIVO CORRIENTE		2,803,178.78
Total Activo Corriente		5,149,105.57	PASIVO NO CORRIENTE		
			Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19	243,064.41
ACTIVO NO CORRIENTE			Obligaciones Financieras	A20	92,211.92
Activos adquiridos en Arrendamiento Financiero	A9	232,265.02	Pasivos por Impuesto a la Renta Diferidos	A22	13,666.07
Inmuebles, Maq. y Equipos	A10	1,313,390.73	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		348,942.40
Intangibles	A11	69,600.88	PATRIMONIO		
(-)Depreciación y Amortización Acumulada	A9,10,11	-479,838.77	Capital	A23	1,824,081.41
Activos por Impuesto a la Renta Diferidos	A12	27,922.82	Reserva Legal	A25	201,572.44
Gastos Contratados por Anticipado	A7	2,950.90	Resultado Acumulado	A24	565,988.97
Otros Activos	A13	18,398.99	Resultado Del Ejercicio		590,032.14
Total Activo No Corriente		1,184,690.57	TOTAL PATRIMONIO		3,181,674.96
TOTAL ACTIVO		6,333,796.14	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		6,333,796.14

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 Manuel Tirado Mesones
 REPRESENTANTE LEGAL
 DNE. 07766431

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

 M. Anila Rios Rios
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MAT. 28558

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL


Cerrado al 31 de Diciembre del 2018
Expresado en Nuevos Soles

	2018
	IMPORTE
(+) Ventas Brutas	S/. 11,153,361.41
(-) Costo de Venta de Productos Terminados	-S/. 5,473,701.96
UTILIDAD BRUTA	S/. 5,679,659.45
(-) Gastos de Administración	-S/. 1,473,320.57
(-) Gasto de Venta	-S/. 3,193,793.93
UTILIDAD DE OPERACION	S/. 1,012,544.95
(+) Ingresos Financieros	S/. 48,541.63
(-) Gastos Financieros	-S/. 278,005.84
(+) Otros Ingresos	S/. 53,727.15
(-) Otros Egresos	
(+) Ingreso por Enajenación de Activos(suministros)	S/. 25,611.87
(-) Costo Enajenación de Activos(suministros)	-S/. 16,711.64
Gastos Ejercicios Anteriores	
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPTOS	S/. 845,708.12
(-) Impuesto a la Renta Del Ejercicio	-S/. 255,675.98
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/. 590,032.14

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.


Manuel Tirado Mesones
REPRESENTANTE LEGAL
DNI. 07766431

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.


M. Amila Ríos Ríos
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

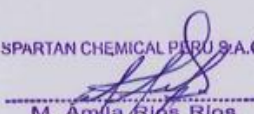
Incluye Participaciones e Impuesto Anual

Al 31 de Diciembre del 2019

Expresado en Nuevos Soles

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
		<u>Dic-19</u> <u>Importe</u>			<u>Dic-19</u> <u>Importe</u>
ACTIVO			PASIVO CORRIENTE		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo o Equivalente de Efectivo	A1	319,100.90	Sobregiro Bancario	A1	
Cuentas por Cob. Comerciales-Terceros-Neto	A2	2,838,980.80	Tributos por Pagar	A14	360,455.55
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	A3	0.00	Remuneraciones por Pagar	A15	221,112.25
Ctas.por Cobrar a Accionistas y Personal	A4	12,463.49	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	A16	1,282,832.68
Otras Cuentas por Cobrar	A5	8,183.79	Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionadas	A17	88,144.59
Impuestos por Recuperar	A6	251,388.00	Otras Cuentas Por Pagar	A18	
Gastos Contratados por Anticipado	A7	31,074.20	Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19	330,062.56
Existencias (Neto de Desvalorización)	A8	1,751,767.85	Obligaciones Financieras	A20	355,344.61
Otros Activos (Intereses Diferidos)	A13	22,423.43	Otras Cuentas Por Pagar Relacionadas	A21	
			TOTAL PASIVO CORRIENTE		2,637,952.24
Total Activo Corriente		5,235,382.46	PASIVO NO CORRIENTE		
			Cuentas por pagar a Accionistas y Directores	A19	
ACTIVO NO CORRIENTE			Obligaciones Financieras	A20	57,877.34
Activos adquiridos en Arrendamiento Financiero	A9	235,358.38	Pasivos por Impuesto a la Renta Diferidos	A22	14,244.98
Inmuebles, Maq. y Equipos	A10	1,456,974.72	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		72,122.32
Intangibles	A11	71,781.12	PATRIMONIO		
(-)Depreciación y Amortización Acumulada	A9,10,11	-592,346.10	Capital	A23	1,824,081.41
Activos por Impuesto a la Renta Diferidos	A12	29,149.11	Reserva Legal	A25	260,575.65
Gastos Contratados por Anticipado	A7	223.25	Resultado Acumulado	A24	1,097,017.91
Otros Activos	A13	3,010.82	Resultado Del Ejercicio		547,784.23
Total Activo No Corriente		1,204,151.30	TOTAL PATRIMONIO		3,729,459.20
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		6,439,533.76
TOTAL ACTIVO		6,439,533.76			

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.



M. Amalia Ríos Ríos
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 78558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.



Manuel Tirado Mesones
REPRESENTANTE LEGAL

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

Cerrado al 31 de Diciembre del 2019

Expresado en Nuevos Soles

	2019
	IMPORTE
(+) Ventas Brutas	S/ 11,978,277.36
(-) Costo de Venta de Productos Terminados	-S/ 6,029,712.86
UTILIDAD BRUTA	S/ 5,948,564.50
(-) Gastos de Administración	-S/ 1,473,745.15
(-) Gasto de Venta	-S/ 3,557,500.04
UTILIDAD DE OPERACION	S/ 917,319.31
(+) Ingresos Financieros	S/ 134,023.65
(-) Gastos Financieros	-S/ 273,976.64
(+) Ingreso por Enajenación de Activos(suministros)	S/ 43,207.61
(-) Costo Enajenación de Activos(suministros)	-S/ 31,973.65
Gastos Ejercicios Anteriores	S/ 0.00
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPTOS	S/ 788,600.28
Impuesto a la Renta Del Ejercicio	-S/ 240,816.05
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/ 547,784.23

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

M. Amily Rios Rios
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 28558

SPARTAN CHEMICAL PERU S.A.C.

Manuel Trado Mesones
REPRESENTANTE LEGAL
DNI. 07 205431

ANEXO 5: Instrumentos de validación de datos

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1	FACTORES DETERMINANTES							
	COSTOS DE PRODUCCION	x		x		x		
	Costo Materia Prima	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MP directa	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MP indirecta	x		x		x		
	Costo Mano de Obra	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MO directa	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MO indirecta	x		x		x		
	Costo Indirecto de Fabricación	x		x		x		
	Valor Monetario de CIF	x		x		x		
	GASTOS DE VENTA	x		x		x		
	Gastos por transporte de carga	x		x		x		
	Valor Monetario Transporte de carga	x		x		x		
	Gastos por Sueldos de vendedores	x		x		x		
	Valor Monetario Sueldo de vendedores	x		x		x		
	Gastos por Servicios postventa	x		x		x		
	Valor Monetario servicio postventa	x		x		x		
	Otros gastos de venta	x		x		x		
	Valor Monetario otros gastos de venta	x		x		x		
	Aplicable [x]	Aplicable después de corregir []		No aplicable []				

Observaciones: Precisar si hay suficiencia SI LA HAY

Opinión de aplicabilidad EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN SI

Apellidos y nombres del juez validador: Mgtr.

DE LA CRUZ GAONA EFRAIN PABLO

DNI.

08510971

Especialidad del validador Estadística

Callao, 17 de noviembre de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador

Firma del Experto Informante

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD

N°	Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	MARGEN DE UTILIDAD							
	<i>UTILIDAD</i>	x		x		x		
	Utilidad Bruta	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Bruta</i>	x		x		x		
	Utilidad Operativa	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Operativa</i>	x		x		x		
	Utilidad Neta	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Neta</i>	x		x		x		
	Ventas	x		x		x		
	Facturación	x		x		x		
	<i>Valor monetario de facturación</i>	x		x		x		

Aplicable [x]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia SI LA HAY

Opinión de aplicabilidad EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN SI

Apellidos y nombres del juez validador: Mgtr.

DE LA CRUZ GAONA EFRAIN PABLO

DNI.

08510971

Especialidad del validador Estadística

Callao, 17 de noviembre de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	FACTORES DETERMINANTES							
	COSTOS DE PRODUCCION	x		x		x		
	Costo Materia Prima	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MP directa	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MP indirecta	x		x		x		
	Costo Mano de Obra	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MO directa	x		x		x		
	Valor Monetario Costo MO indirecta	x		x		x		
	Costo Indirecto de Fabricacion	x		x		x		
	Valor Monetario de CIF	x		x		x		
	GASTOS DE VENTA	x		x		x		
	Gastos por transporte de carga	x		x		x		
	Valor Monetario Transporte de carga	x		x		x		
	Gastos por Sueldos de vendedores	x		x		x		
	Valor Monetario Sueldo de vendedores	x		x		x		
	Gastos por Servicios postventa	x		x		x		
	Valor Monetario servicio postventa	x		x		x		
	Otros gastos de venta	x		x		x		
	Valor Monetario otros gastos de venta	x		x		x		

Aplicable [x]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia **SI LA HAY**

Opinión de aplicabilidad EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN SI

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgtr. / Lic. FIORELLA VANESSA GUERRERO VELASQUEZ DNI: 73355284

Especialidad del validador FINANZAS CORPORATIVAS / TRIBUTOS INTERNOS

Callao, 17 de noviembre de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD

N°	Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	MARGEN DE UTILIDAD							
	<i>UTILIDAD</i>	x		x		x		
	<i>Utilidad Bruta</i>	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Bruta</i>	x		x		x		
	<i>Utilidad Operativa</i>	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Operativa</i>	x		x		x		
	<i>Utilidad Neta</i>	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Neta</i>	x		x		x		
	<i>Ventas</i>	x		x		x		
	<i>Facturación</i>	x		x		x		
	<i>Valor monetario de facturación</i>	x		x		x		

Aplicable [x]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia SI LA HAY

Opinión de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN SI

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgtr. / Lic. FIORELLA VANESSA GUERRERO VELASQUEZ DNI: 73355284

Especialidad del validador FINANZAS CORPORATIVAS / TRIBUTOS INTERNOS

Callao, 17 de noviembre de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD

N°	Dimensión/ indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
1	FACTORES DETERMINANTES								
	COSTOS DE PRODUCCION	x		x		x			
	Costo Materia Prima	x		x		x			
	<i>Valor Monetario Costo MP directa</i>	x		x		x			
	<i>Valor Monetario Costo MP indirecta</i>	x		x		x			
	Costo Mano de Obra	x		x		x			
	<i>Valor Monetario Costo MO directa</i>	x		x		x			
	<i>Valor Monetario Costo MO indirecta</i>	x		x		x			
	Costo Indirecto de Fabricacion	x		x		x			
	<i>Valor Monetario de CIF</i>	x		x		x			
	GASTOS DE VENTA	x		x		x			
	Gastos por transporte de carga	x		x		x			
	<i>Valor Monetario Transporte de carga</i>	x		x		x			
	Gastos por Sueldos de vendedores	x		x		x			
	<i>Valor Monetario Sueldo de vendedores</i>	x		x		x			
	Gastos por Servicios postventa	x		x		x			
	<i>Valor Monetario servicio postventa</i>	x		x		x			
	Otros gastos de venta	x		x		x			
	<i>Valor Monetario otros gastos de venta</i>	x		x		x			
	Aplicable [x]	Aplicable después de corregir []				No aplicable []			

Observaciones: Precisar si hay suficiencia SI LA HAY

Opinión de aplicabilidad EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN SI

Apellidos y nombres del juez validador: MG. CPC. Walter Víctor Huertas Niquen DNI: 06189783


Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 17 de noviembre de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador


Firma del Experto Informante

ANEXO 2. Instrumentos validados

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MARGEN DE UTILIDAD

N°	Indicador/índice	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1	MARGEN DE UTILIDAD							
	UTILIDAD	x		x		x		
	Utilidad Bruta	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Bruta</i>	x		x		x		
	Utilidad Operativa	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Operativa</i>	x		x		x		
	Utilidad Neta	x		x		x		
	<i>Valor monetario de Utilidad Neta</i>	x		x		x		
	Ventas	x		x		x		
	Facturación	x		x		x		
	<i>Valor monetario de facturación</i>	x		x		x		

Aplicable [x]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Observaciones: Precisar si hay suficiencia SI LA HAY

Opinión de aplicabilidad _____ EL INSTRUMENTO CUMPLE CON LOS REQUISITOS TEMÁTICOS Y METODOLÓGICOS PARA SU APLICACIÓN SI

Apellidos y nombres del juez validador: MG CPC. Walter Víctor Huertas Niquen DNI: 06189783

Especialidad del validador: Maestro en Contabilidad

Callao, 17 de noviembre de 2021

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente específico del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador



Firma del Experto Informante

ANEXO 6: Base de datos

VARIABLES	Costos de producción								Gastos de venta					Factores	Margen de Utilidad						
INDICADORES	Costo de Materia Prima			Costo de Mano de Obra			Costos Indirectos de Fabricación	Costo Total de Producción	Por sueldo de vendedores	Por transporte de carga	Por servicio Postventa	Otros Gastos de Venta	Total de Gastos de Venta	Total Costos de Producción + Gastos de Venta	Utilidad						Ventas
	Costo de Materia Prima Directa	Costo de Materia Prima Indirecta	Costo Total Materia Prima	Costo de Mano de Obra Directa	Costo de Mano de Obra Indirecta	Costo Total Mano de Obra			Gastos por Sueldo de los vendedores	Gastos por transporte de carga	Gastos por servicio Postventa	Gastos de Venta	Gastos de Venta		Utilidad Bruta	Margen de Utilidad Bruta	Utilidad Operativa	Margen de Utilidad Operativa	Utilidad Neta	Margen Utilidad Neta	Facturación
2015	2,382,609	810,444	3,193,053	287,020	67,904	354,923	367,927	3,915,903	1,118,503	223,718	363,498	641,444	2,347,162	6,263,066	4,540,561	53.26%	897,713	10.53%	469,294	5.50%	8,524,961
2016	3,313,318	925,636	4,238,954	350,488	110,919	461,407	654,017	5,354,378	1,018,462	218,246	361,681	669,268	2,267,657	7,622,035	4,966,364	47.58%	1,184,617	11.35%	778,667	7.46%	10,437,201
2017	2,987,081	1,352,827	4,339,908	422,027	115,245	537,272	788,939	5,666,119	1,170,210	234,558	452,263	1,045,967	2,902,998	8,569,116	5,434,578	48.75%	988,437	8.87%	628,877	5.64%	11,146,814
2018	2,383,652	1,028,172	3,411,824	448,600	176,281	624,881	908,264	4,944,968	1,208,972	260,398	569,786	1,154,638	3,193,794	8,138,762	5,679,659	50.92%	1,012,545	9.08%	590,032	5.29%	11,153,361
2019	2,673,053	1,066,251	3,739,303	501,575	161,722	663,297	860,754	5,263,354	1,274,338	311,547	760,966	1,210,649	3,557,500	8,820,854	5,948,565	49.66%	917,319	7.66%	547,784	4.57%	11,978,277

