



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

La utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., período  
2016-2020

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**Contador Público**

**AUTORES:**

Caja Moreno, Erin Fredd (ORCID: 0000-0002-8230-8505)

Torres Luciano, Jenifer Nicole (ORCID: 0000-0002-8604-9969)

**ASESOR:**

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (ORCID: 0000-0001-8694-8844)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LIMA — PERÚ**

**2021**

**Dedicatoria:**

Dedico este trabajo a mi padre celestial, quien me acompaña y guía mi camino. A mis padres por el apoyo incondicional y a mis hermanos por quienes lucho para superarme y darles lo mejor.

Jenifer Nicole Torres Luciano

**Dedicatoria:**

Dedico este Trabajo principalmente a mi hijo por haberme cambiado mi vida, a mi esposa por apoyarme en los momentos más difíciles y a mi madre quien siempre fue una incondicional.

Erin Fredd Caja Moreno

**Agradecimiento:**

A Dios por brindarme vida y salud para lograr mis objetivos.

A mis padres por acompañarme en cada etapa de vida, motivándome a ser mejor cada día en base a principios y valores.

A mi compañero de vida por el apoyo incondicional.

Jenifer Nicole Torres Luciano

**Agradecimiento:**

A Dios, por haberme guiado por el camino correcto y darme las herramientas necesarias para seguir creciendo como hombre y ser humano.

A mi madre, quien desde muy niño me inculco los valores y respeto hacia todas las personas y siempre guiándome a ser perseverante y no rendirme a los obstáculos de la vida.

A mi esposa quien me apoyo incondicionalmente y me dio la dicha de ser padre.

Erin Fredd Caja Moreno

## Índice de contenidos

Indice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO</b>	<b>4</b>
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>12</b>
3.1. Tipo y diseño de investigación	12
3.2. Variables y operacionalización	12
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5. Procedimientos	14
3.6. Método de análisis de datos	15
3.7. Aspectos éticos	15
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>16</b>
<b>V. DISCUSIÓN</b>	<b>19</b>
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	<b>21</b>
<b>VII. RECOMENDACIONES</b>	<b>23</b>
<b>REFERENCIAS</b>	<b>23</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>27</b>

## Índice de tablas

Tabla 1.Operacionalizacion de la variable.....	13
Tabla 2. Análisis descriptivo del comportamiento de la Utilidad bruta.....	16
Tabla 3 Análisis descriptivo del comportamiento Costos de ventas.....	16
Tabla 4 Análisis descriptivo del comportamiento Ventas netas.....	17

## RESUMEN

La presente tesis versa sobre la utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., período 2016-2020, el problema de esta empresa puede originarse por varias razones, entre ellas la extemporánea en la toman de decisiones de los contables y los departamentos administrativos, no hay análisis de costos y los propietarios carecen del conocimiento para detener y corregir errores, Por lo tanto, con el presente estudio se pretende dar un aporte a la empresa para que disponga de información de Costos Comerciales y Rentabilidad, este proporcionara información financiera para planear, evaluar, controlar y asegurar las actividades de los recursos de la empresa, logrando de esta manera que la empresa pueda obtener la rentabilidad deseada. El objetivo en el presente estudio de investigación es analizar el comportamiento de la utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., periodo 2016 al 2020. El método utilizado para el presente estudio de investigación es descriptivo el cual se utilizó para el estudio de los registros de compras, ventas, y los estados financieros. Los resultados a los que se alcanzó son; el comportamiento del costo de comercialización incide directamente en la rentabilidad, los gastos operativos repercuten en el nivel de rentabilidad, de los periodos 2016 representa el 56%, para el periodo 2017 representa el 56% para el periodo 2018 representa el 58%, para el periodo 2019 el 61% y para el periodo 2020 el 65% la conclusión a la que se lleo es que el comportamiento del costo de comercialización incide negativamente en los márgenes de utilidad, además que la rentabilidad es baja debido a los gastos de operación y financieros.

**Palabras clave:** rentabilidad, costo, comercial, gasto, margen.

## **ABSTRACT**

This thesis deals with the gross profit in the company CEMENTOS PACASMAYO S.A.A., during the period 2016-2020, problems for this company originate from several reasons, among them the extemporaneous decision-making of the accountants and administrative departments, the absence of Cost Analysis and the owners lack the knowledge to stop and correct errors, Therefore, this study is intended to give a contribution to the company so that it has ample and enough information on Commercial Costs and Profitability in order to provide financial information to plan, evaluate , control and ensure the activities of the company's resources, thus achieving what the company can obtain as per its desired profitability. The objective in this research study is to analyze the behavior of gross profit in the company CEMENTOS PACASMAYO S.A.A., period 2016 to 2020. The method used for this research study is the descriptive method which was used to study the records of purchases, sales, and financial statements. The results that were achieved are; the behavior of the marketing cost directly affects profitability, operating expenses affect the profitability level, for the 2016 periods it represents 56%, for the 2017 period it represents 56% for the 2018 period it represents 58%, for the 2019 period 61% and for the 2020 period 65% the conclusion reached is that the behavior of the marketing cost has a negative impact on profit margins, in addition to that profitability is low due to operating and financial expenses .

**Keywords:** profitability, cost, commercial, expense, margin

## I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación plantea la **realidad problemática** desde una perspectiva internacional al evaluar los cambios efectuados en las organizaciones con el surgimiento de nuevas tendencias que apoyan el sistema interno de como las empresas llevan a cabo sus operaciones, implementando herramientas en las que puedan desarrollar sus actividades, líneas de acción que deben efectuar para el logro de una gestión eficiente (Llamas 2016), las empresas se ven en la necesidad de establecer estrategias para cumplir con las metas establecidas, siendo una de estas estrategias la elaboración y desarrollo de sistemas de control interno para conocer la utilidad bruta de la empresa, para sopesar las ventas netas y el costo de ventas para el resguardo y protección de los procesos y operaciones de las empresas garantizando la eficiencia en el logro de la gestión de las áreas organizacionales.

Ahora bien, Schnitzer y Marti (2007) denominan control interno a la facturación la conducción ordenada y eficiente del negocio, incluyendo adhesión a las políticas administrativas, la salvaguarda de activos, a la preparación de la suma de los importes totales de todas las facturas emitidas por un periodo de tiempo. Es decir, dentro de los sistemas de control interno de las organizaciones, se encuentra los de facturación y compras, los cuales están relacionados con los ingresos que estas pueden generar y los gastos correspondientes a las compras, ambos procesos básicos para el funcionamiento de la organización

Sin embargo, según Hirache Flores (2011), las empresas a menudo ven la necesidad de cambiar los procedimientos para determinar y confirmar los elementos de costo, lo que simplifica sus operaciones como gastos de costumbre al reconocer todos los gastos operativos y no aplica la contabilidad de costos. Por ello, se sintió la necesidad de indagar la empresa de Cementos Pacasmayo S.A.A., su sistema de control interno (SCI), con el objetivo de obtener información verídica y fidedigna sobre los procedimientos y problemáticas presentes, donde se observó problemas en sus procesos como que aplican la facturación de gastos de venta fuera del lapso establecido, registrando extemporáneamente, desconociendo con exactitud las razones de estas irregularidades. Se presenta también inconvenientes en el seguimiento de los registros, de igual manera se dificulta observar la existencia y exactitud de las mismas, estas irregularidades pueden generar fallas en el proceso de facturación.



Existen varias razones por el cual originan estos problemas las razones pueden ser muchas, entre ellas la extemporánea en la toman de decisiones de los contables y los departamentos administrativos, no hay análisis de costos y los propietarios carecen del conocimiento para detener y corregir errores. La identificación y asignación oportuna de los costos y gastos del servicio se verá reflejada en la reducción o aumento de los costos y gastos del servicio, lo que afectará la utilidad, brindando información confiable para la toma de decisiones y políticas de precios conforme a los parámetros para competir en el mercado nacional. Por ello, con el fin de describir el crecimiento sostenible de la empresa se plantean las siguientes preguntas del **problema general** ¿Cuál fue el comportamiento de la utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A. (CPSAA), periodo 2016 al 2020?; y los siguientes **problemas específicos**: 1) ¿Cuál fue el comportamiento de las ventas netas en la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020?; y 2) ¿Cuál fue el comportamiento del costo de ventas en la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020?

También se estudia la importancia de la investigación desde el punto de vista práctico en razón de tener información relacionada con el sistema de ventas y ventas netas en la empresa CPSAA para poder establecer las causas sobre existencia y exactitud de las facturas emitidas, aplicación de componentes de control interno en virtud del buen funcionamiento de la empresa, para la evaluación del sistema de ventas y gastos de ventas para poder establecer las causas sobre existencia y exactitud de facturas emitidas, aplicación de componentes de control interno, facturación extemporánea, seguimiento de registros entre otras; que presentan las áreas mencionadas, permitiendo proporcionar las recomendaciones pertinentes para la aplicación de las mismas dentro de la organización. Asimismo, se justifica desde el punto metodológico, se elaborará un instrumento de recolección de información valido, para la evaluación del SCI en cuanto a las ventas y gastos de ventas para determinar la importancia de la utilidad bruta en la empresa CPSAA, el cual podrá ser utilizado como fuente de consulta para otros investigadores que presenten estudios interesados en la misma variable. También desde el punto de vista teórico se consultaron varios autores con la intención de fortalecer los conocimientos previamente adquiridos de la variable en estudio sirviendo de referencia a estudios posteriores que puedan realizarse dentro de la misma área temática.

En cuanto al objetivo general: Analizar el comportamiento de la utilidad bruta en la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020; y como objetivos específicos: 1) Determinar el comportamiento de las ventas netas de la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020; y 2)

Describir el comportamiento del costo de ventas en la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020.

## II. MARCO TEÓRICO

Como **antecedentes internacionales** se presenta el artículo de Caprino y Díaz (2016), donde abordaron el estudio de los últimos años, de la industria inmobiliaria ecuatoriana la cual ha venido impulsando su crecimiento al utilizar los créditos públicos y privados que genera el país, no solo para construir las primeras casas, sino también edificios públicos, créditos utilizados para mejorar proyectos de empresas en el mercado inmobiliario para optimizar los precios para las viviendas entregadas en donde los materiales se han sustituido con materiales nacionales por los altos costos de los materiales importados ayudando a incrementar la rentabilidad de la matriz productiva en el Ecuador y reduciendo el costo de las viviendas la cual mejorara la rentabilidad de la empresa CORPEVIN S.A.

Asimismo, De La Hoz y Ferrer (2018) en su investigación concluyen que en una empresa es muy importante utilizar los indicadores financieros como herramienta para la toma de decisiones empresariales, lo demuestra la rentabilidad de las empresas estudiadas en los tres períodos económicos (2001-2003) las cuales aumentaron considerablemente. Por ejemplo, en términos de rentabilidad económica, la rentabilidad de la mayoría de los hoteles osciló entre 1% y 10% en 2001 y entre 11% y 20% en 2002 y 2003; en términos de formulación e implementación de estrategias financieras es producto de tomar buenas decisiones, a su vez, debe atribuirse al control de gestión basado en indicadores.

Por otro lado, Martínez (2017) en su trabajo, concluyó que el laboratorio ambiental, como empresa de servicios, no aplicó su propio sistema de cálculo para comprender los costos de los servicios de agua y suelo, especialmente los costos asociados con los químicos utilizados en el análisis. Entonces, este cálculo no se basa en datos reales, sino que distingue la participación directa e indirecta de materias primas y mano de obra, de manera que se pueda conocer con precisión la cantidad indirecta de estos elementos que constituyen el costo indirecto de la prestación de servicios. Dado que no tiene un valor de costo indirecto presupuestado, no se puede comparar con el costo real y, por lo tanto, determinar la diferencia, por lo que se necesita urgentemente un SCI para especificar el costo de la prestación de los servicios.

Al respecto, Mejías (2013) en su estudio en Chile concluyó que: hay equivocaciones en el control documental correspondiente a la gestión desarrollada en el almacén, además de la falta de un conocimiento preciso de la gestión de almacenes, los registros contables deben actualizarse para un mejor control pues existen muchas debilidades en la exportación de

artículos de almacén, las cuales se pueden encontrar en las facturas de mercancías y en los registros de exportación de la organización.

Al respecto, Romero (2017) en una investigación realizada en Guayaquil, con base en el diagnóstico de la entidad, se encontraron algunas deficiencias tanto en el sector administrativo como en el financiero pues la empresa no cuenta con manual de procedimientos, falta de logística de suministro, sin control financiero para evaluar su desempeño económico y verificar si cumple con el objetivo. Por estos motivos, se han ideado diversas estrategias para ayudar a solucionar los problemas de la empresa, mejorando así el desarrollo y la rentabilidad.

En cuanto, **antecedentes Nacionales** se encuentra la investigación de Álvarez & Pérez (2016), en cuya tesis se determinó que hay muchos errores contables en la organización. Si no lleva registros contables, no podrá predecir el futuro ni lograr las ganancias y pérdidas actuales. En la actualidad, conoce sus debilidades, está tomando acciones para orientar su contabilidad y está analizando su punto de equilibrio, lo que le permite a la empresa simular cuántas ventas comienzan a generar utilidades y comprender la factibilidad del proyecto.

Asimismo, en la tesis de Ballena (2017), se tuvo como conclusión después del diagnóstico que la empresa investigada calcula los costos del servicio en función de la experiencia, incluidos los siguientes elementos: gastos varios, costos de personal y de administración, costos de servicios de terceros, otros costos de administración y costos de depreciación. Asimismo, se debe enfatizar que se está considerando la retribución del gerente, la cual no forma parte del costo del servicio, por estar directamente relacionado con la gestión general de la empresa, por lo que se debe redistribuir y enviar a gastos, pero la empresa tiene ya lo determinó globalmente. Es decir, se ha elevado a costo de servicio.

Del mismo modo, Chalco y Delgado (2016), en su tesis concluye que, en el taller de carpintería del Penal de Hombres de Cusco, el costo de producción de muebles de madera se determina con base en la experiencia y la anti tecnología, lo que tiene un impacto directo en la comercialización, pero para los presos, el costo de producción es indeterminado porque sus productos a través del costo de las materias primas no siguen una estructura de costos adecuada. Los presos comercian el precio de venta en función de la experiencia. Por lo tanto, en la Tabla 20, el 45% de los presos establece el precio de venta en función de los precios de mercado, el 32% de los presos establece el precio mediante cálculo o ensayo y error, y solo el 23% de los prisioneros costo de producción diferenciado.

Por su parte, Mamanchura (2016), en su tesis concluye que los costos de la empresa artesanal de Salcedo son elevados y por lo tanto tienen un impacto negativo en su rentabilidad económica. Según las expectativas de la empresa, no hay un resultado óptimo, lo que tiene un impacto negativo en la gestión financiera porque no se justifica la rentabilidad con base en el crecimiento de la población obligaciones de terceros que se pueden proporcionar en el futuro o solvencia para aumentar la productividad.

Igualmente, el trabajo de investigación realizada por Sihuacuyo & Arisaca, (2017), obtuvo en resumen, entre 2012 y 2015, existió una relación entre las infracciones relacionadas con la retención de libros o registros e informes u otros documentos (artículo 175 del Código Tributario) y las utilidades de la empresa Gamarra en Lima, Perú, y que no se encontró relación entre infracciones relacionadas con la obligación de presentar declaraciones y comunicaciones (artículo 176° del código tributario) y la utilidad de las empresas del emporio de Gamarra, durante los periodos 2012-2015 Lima Perú. Por lo tanto, las violaciones relacionadas con las obligaciones de archivo y comunicación no afectarán las ganancias, pues la mayoría de las empresas consideradas en este trabajo de investigación son sancionadas principalmente en cuanto a libros de contabilidad y comprobantes de pago (facturas) crossover, las empresas no necesariamente declaran lo que realmente reflejan sus ventas.

Como **teorías y enfoques conceptuales**, al hacer referencia a la utilidad, Banda (2011) conceptualiza como una medida de si los usuarios están satisfechos con la elección de ciertos servicios o bienes en el sector financiero, estas actividades comerciales tienen ciertas particularidades que pueden satisfacer las necesidades individuales y tener un efecto positivo en los clientes. Desde la perspectiva contable, se entiende por lucro el equivalente de ganancia o diferencia, que es la cifra derivada por la diferencia entre la ganancia obtenida por una empresa o actividad económica y todos los gastos incurridos en el proceso. Por lo tanto, en contabilidad, la ganancia es el resultado de la renta menos los costos de producción: si la cifra final es positiva, es ganancia; si no, es pérdida. (Estela, 2018)

Asimismo, Lira (2009) señala que las ganancias proceden de la cuenta de resultados y son el efecto de los ingresos activos cuando son mayores que sus gastos. Por el contrario, si el costo es mayor, habrá una pérdida. No obstante, la utilidad es una relación porcentual, que especifica cuánto se obtiene con el tiempo por cada unidad de recursos invertidos. También es el cambio en el valor de los activos, más cualquier distribución de efectivo, expresada como un porcentaje del valor inicial. (Córdoba, 2012, p.15)

Por su parte, Monzón (2002) indica que el indicador más alto de eficiencia empresarial en un plan de propiedad privada, según el contenido de la ganancia y del capital o activos utilizados, se pueden obtener varios ratios diferentes. Para Botero, (2009) se precisa como el total de ingresos operativos y el valor del inventario al final del año fiscal que exceda la suma del valor del inventario al comienzo del año fiscal más los egresos específicos. También para Rodríguez & Arisaca (2017) la define como la divergencia entre los ingresos de la empresa y sus costos, como la utilidad de los servicios prestados o los productos elaborados que son el efecto de una combinación de costos. Y para Gitman (2012) son el resultado de utilidad bruta y utilidad generada por las ventas de una entidad como un porcentaje de su costo productos vendidos.

Según Vermodel (2013) señala que el margen de ganancia bruta es generado por diferencia entre los ingresos de la empresa por vender bienes y servicios y el costo de transformar esos bienes y servicios. Además, Estela (2018) constituye la incompatibilidad entre las ventas totales en efectivo de un producto en un período de tiempo establecido y el costo total de manufactura y comercialización durante el mismo lapso de tiempo. Para Barboza (2016) la utilidad bruta es el margen de ganancia posteriormente de deducir el costo de ventas o los costos de generación, este indicador es utilizado para planear y valorar políticas de precios.

Ahora bien, cuando se habla de este margen de utilidad Ferrer (2008) indica que es medir el desempeño de las entradas operativas y la relación después de la utilidad bruta y las ventas totales es el porcentaje de los ingresos operativos que quedan de descontar el costo de ventas. También este margen de utilidad bruta se representa con las ventas, luego de deducir el costo de producción, también representa la eficacia operativa y el método de comercialización de los precios de los productos (Aching, 2005, p.30). Por otro lado, lo describe como el beneficio operativo concentrado en los ingresos y gastos operativos estrechamente relacionados con las principales actividades de la empresa. Broseta (2016), conceptualiza costo o gastos operativos: como el procedimiento de socialización de inversiones y productos consignados para establecer una empresa. Asimismo, los gastos de administración y gastos de ventas (Rincón y Villarreal, 2014, p.34). Además, el margen de beneficio operativo es una medida del porcentaje del margen de beneficio de las ventas después de deducir los costos y gastos operativos. Esto no incluye intereses e impuestos, ni dividendos de acciones preferenciales.

Además, el margen de beneficio operativo es descrito como la relación que representa la utilidad de la empresa durante cada lapso de ventas se obtiene de la división de la utilidad

antes de intereses e impuestos sobre las ventas (Aching, 2005, p.29), y el margen de utilidad neta: incumbe la utilidad líquida con el porcentaje de las ventas netas. Midiendo el porcentaje de cada venta generada que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido descontados (Aching, 2005, p.30). Para Avalos Canales (2011), la utilidad neta es un concepto básico en contabilidad su método de cálculo consiste en sumar la diferencia entre los ingresos obtenidos en un momento y los gastos directamente relacionados con los ingresos o los gastos en los que se debe incurrir durante el período, más la utilidad neta de la entidad luego de deducir los ingresos Los costos y gastos operativos de las acciones preferenciales y los dividendos, que miden el porcentaje de los márgenes de ganancias de las ventas.

Asimismo, NIC (2018), señala que: los estados financieros reflejan la efectividad de los administradores con los recursos que se les entregan y para lograr el objetivo, se debe evaluar los estados financieros ya que estos proporcionan información sobre los activos; herencia pasiva; ingresos y gastos, incluyendo ganancias y flujo de efectivo.

Por lo tanto, los estados financieros comprenden: un estado de situación financiera al final del periodo; además, del resultado integral del periodo; los cambios en el patrimonio del periodo; un estado de flujos de efectivo del periodo; y notas, que envuelvan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa; además un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo, cuando una entidad aplique una política contable retroactivamente en sus estados financieros

Al respecto, los estados financieros deben muestran el desempeño financiero de la entidad, y el flujo de efectivo. Este tipo de presentación razonable demanda una presentación precisa del impacto de las transacciones y otros asuntos las condiciones de acuerdo con las normas de definición de activos, pasivos, ingresos y gastos. Por lo tanto, entidades que presenten estados financieros cumplen con el propósito de logro de objetivos empresariales.

Ahora bien, al hacer referencia a los costos, Flores (2015) indica que es la disminución de los beneficios económicos generados a lo largo del año en forma de salidas o un aumento de los pasivos, resultando en una disminución del patrimonio. También, García (2018) lo define como un recurso necesario para lograr un objetivo específico. El costo es un indicador de medición que especifica la cantidad que debe pagarse para obtener bienes o servicios que generarán ingresos para la organización. Existen múltiples costos, como los costos de inventario, que contendrán todos los costos incurridos por su adquisición y

conversión, así como otros costos en los que se haya incurrido para darle su condición y ubicación actual. También están los costos de operación se refieren a todos los costos desde el inicio del proyecto hasta el final de su vida útil. Existen; costos de producción sueldos y salarios de personal, suministros, etc., gastos de marketing, gastos administrativos y generales, gastos de gestión de proyectos, gastos financieros, impuestos, etc. además, de las derivaciones de mantenimiento necesarios para los bienes de capital.

Ahora bien, los costos de producción poseen dos características opuestas, una es que se debe gastar dinero para producir bienes; esto significa que se incurre en costos y la segunda característica es reducir los costos tanto como sea posible y eliminar los costos innecesarios.

Además, están los costos asociados a la inversión también conocidos como costos pre operativo que incumben a los incurridos en la adquisición de los activos precisos para poner en marcha el proyecto. En decir, todos aquellos costes que nacen de la idea del proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio. En contraste de los costos de inversión los cuales son únicos, y los costos operativos que incurren periódicamente. La frecuencia es relativamente alta semanal, quincenal, mensual. En síntesis, los costos de inversión son fundamentales para la puesta en marcha a largo plazo del proyecto, mientras que los costos operativos permiten la operación del día a día del proyecto a corto plazo.

De hecho, los elementos del costo de venta, según Zambrano (2020) son todos los costos que disponen las compras realizadas por la empresa para brindar el servicio, cabe destacar que las entregas para este tipo de servicio son: Costo de ventas: inventario inicial de productos terminados, inventario inicial de productos en proceso, consumo de recursos diversos, mantenimiento y servicios por terceros, depreciación, costos de empaque, otros manufactura costos, costos de flete, saldo final de productos terminados, saldo final de productos en proceso. Además, Zevallos (2012 p. 398-399) lo define como los costos de venta que se aumentan a todos los montos que constituyen para la empresa la adquisición de bienes y servicios que tienen que ser comercializados. El balance final logrado cuando se venden los productos o servicios, se elimina del inventario y se trasladan al costo de los bienes vendidos, que se indemnizan con los ingresos por ventas en el estado de resultados. Por tanto, el costo de ventas se formula como el costo de un producto que se encuentra en un estado ultimo para ser vendido.

Otro punto a considerar, son los costos de servicios, que según Hirache (2011), consiste principalmente en costos de personal de mano de obra y otros costos del que involucran al



personal directamente incluso el supervisor personal y otros costos indirectamente atribuibles. Estos costos no se incluyen en los costos de producción de inventarios, sino que se anexan como gastos en el lapso en que incurren, su terminación, tales como el uso de equipos, rentas, energía, entre otras cosas (Ferrer, 2008).

No obstante, los costos de provisión de un proveedor de servicios no incluyen márgenes de beneficio o costos generales no atribuibles, que a menudo se incluyen en los precios cobrados por el proveedor de servicios.

Cabe agregar que además de la remuneración, el costo de la actividad del servicio encierra gastos indirectos que anida en compras realizadas por la organización para ofrecer el servicio (Pérez, 2012). Sin embargo, el costo laboral del servicio es un costo compuesto por los salarios de los servidores de la empresa. Representando el valor del trabajo directo e indirecto del personal de la oficina, es decir, el esfuerzo que favorece al proceso de prestación del servicio (Chambergó, 2012).

Según la NIC 2 (2018), en su párrafo 19, indica que cuando un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos residen primordialmente en mano de obra y otros costos del personal directamente implicado en la prestación del servicio.

Al hacer referencia a las ventas, este proceso es de complejidad social, dado que las estrategias están encaminadas directamente a un grupo de personas conformadas como clientes, pues la empresa que produce el bien o servicio no tiene que orientarse únicamente en vender el en el producto, sino también en hacer un uso correcto de la publicidad para mantener contenido al consumidor y más aún, para mantenerlo fiel al producto que desea vender. Por lo tanto, las ventas netas según Calderón (2010, p. 58) es un elemento contable que representa la suma de todas las ventas realizadas por una empresa de un bien o servicio, ya sea en efectivo o a crédito, estas: incluyen los ingresos por venta de la actividad principal de la empresa por los que deben descontar devoluciones, descuentos no financieros, y bonificaciones concedidas. Por lo tanto, por cada unidad vendida, tienen un margen de utilidad, que es la diferencia entre el precio de venta y todos los costos fijos y variables involucrados en el proceso de comercialización, mantenimiento a flote a la empresa. Además de los costes de producción, que incurren directamente en el valor de la mercancía, también hay que adicionarle el dinero pagado por alquiler, luz, agua, ingresos fiscales y préstamos bancarios.

Las ventas netas, son un elemento muy importante de la cuenta de resultados de una empresa, y sirven para valorar la salud financiera de esa empresa, teniendo en cuenta si éstas son recurrentes o no. A nivel contable, se define como la diferencia entre las Ventas Brutas y las devoluciones, descuentos y bonificaciones para clientes de dudoso cobro.

Iniciadores de ventas netas:

- a) Venta de cemento: Es la actividad primordial, la elaboración y comercialización de cemento, bloques, concreto premezclados materiales de construcción, sus ventas dependen el 80% de ingresos de la empresa.
  
- b) Vente de cal viva: es producida en la planta a partir de la transformación de la piedra caliza, para lograr sus características comerciales y de pureza, su uso es muy versátil, bien sea como neutralizante, fundente, lubricante, secante, cementante, absorbente, precipitante, desinfectante, impermeabilizante o como materia prima, sus ventas dependen el 20% de ingresos de la empresa.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

Este trabajo es de enfoque cuantitativo, al respecto Hernández et al. (2014) emplea la recolección de datos para obtener resultados mediante la medición numérica y el análisis estadístico para comprobar pautas comportamiento y probar teorías. Por lo tanto, en la investigación se evaluará la utilidad bruta a través del costo de ventas y ventas netas en un periodo de cinco años desde 2016 al 2020.

Es de tipo aplicada porque se utiliza todo el marco teórico incluyendo antecedentes bases teóricas para evaluar un caso específico a la ayuda a aclarar el comportamiento de la utilidad bruta en la empresa CPSAA en el periodo señalado en el párrafo precedente.

En cuanto al nivel es descriptivo e integrativo porque según Hurtado (2010) se busca encontrar la caracterización y explicación de un comportamiento, en este caso la estructura financiera a partir de la utilidad bruta a través del costo de ventas y las ventas netas en un periodo de tiempo determinado.

##### **Diseño de investigación**

El diseño de la investigación no es experimental ya que no se manipula la variable de estudio ya que permite observar situaciones existentes. Más bien, se trata de eventos que ya han ocurrido y sus efectos. En este contexto, también fue descriptivo simple es de una sola variable cuantitativa, es de corte longitudinal ya que se toman datos de varios periodos (Hernández et al. 2014, p. 128).

#### **3.2. Variables y operacionalización**

Variable: Utilidad Bruta

Definición conceptual: Según, Barboza (2016) la utilidad bruta es el margen de ganancia posteriormente de deducir el costo de ventas o los costos de generación, este indicador es utilizado para planear y valorar políticas de precios.

Definición operacional: la utilidad bruta en esta investigación se mide a través de las dimensiones costo de ventas y ventas netas, porque la utilidad bruta es la diferencia entre los ingresos por la venta de bienes y servicios y los costos por la producción de estos bienes y servicios.

### Operacionalización de variables

Tabla 1

Variable	Dimensión	Indicadores
Utilidad Bruta	Ventas netas	Venta de cemento
		Ventas de cal viva
	Costo de ventas	Saldo inicial de productos terminados
		Saldo inicial de productos en proceso
		Consumo de suministros diversos
		Mantenimiento y servicios prestados por terceros
		Depreciación y amortización
		Gastos de personal
		Costos de envase
		Otros gastos de fabricación
		Costos de Flete
		Saldo final de productos terminados
		Saldo final de productos en proceso

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

Para Bavaresco (2006, p. 91) la población forma un total de unidades observadas que se tiene en cuenta en el estudio, en este sentido se dice que la población es el universo de estudio al que se van a generalizar los resultados. Por lo tanto, la población está constituida por los estados financieros de la empresa CPSAA.

La muestra para Tamayo (2003) es un sub conjunto de la población cuando no es factible estudiar cada uno de los individuos de la población en este caso fueron los estados financieros de la empresa CPSAA de los periodos 2016 al 2020.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia según Cuesta (2009) es una técnica que no garantiza a todos los sujetos ser seleccionados, en este estudio son generalmente seleccionados por su accesibilidad o criterio intencional del investigador.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **Técnicas de recolección de datos:**

Para medir las variables se utilizó el análisis documental es un procedimiento de interpretación de documento y su información en este caso el comportamiento del costo de ventas y las ventas netas en los estados financieros a partir de situaciones observables, es un procedimiento intelectual que actúa como instrumento (Hernández et al. 2014).

#### **Instrumentos de recolección de datos:**

El principal instrumento para la recolección de datos fue la guía de análisis Documental obtenida de la (SMV) fuente de información secundaria, el cual permitió evidenciar la información, analizar y formular las conclusiones.

### **3.5. Procedimientos**

El procedimiento se inició con el análisis de los estados financieros ubicando el problema general, posterior a ello se aplicó el instrumento en este caso la guía de análisis documental, se analizaron los datos recolectados de fuentes secundarias para exponer los resultados en base a los objetivos de la investigación, Finalmente se planteó conclusiones y recomendaciones correspondiente a la empresa CPSAA.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el análisis de datos se usó los paquetes informáticos Microsoft Excel 2018, para el cálculo del costo de ventas y las ventas netas de la empresa CPSAA para los estados financieros y obtener la utilidad bruta en ese periodo de tiempo, hallando el valor de la empresa.

### **3.7. Aspectos éticos**

La investigación se desarrolló paso a paso en base a un problema real. Para abordar el problema, se obtuvo información de diversas fuentes, como libros y disertaciones publicaciones científicas, así como diversas fuentes encontradas en Internet, con el fin de capturar estos datos en el presente estudio realizado por los investigadores.

También se tuvieron en cuenta los aspectos éticos relevantes: el consentimiento de los participantes, la preservación de la veracidad de los resultados, la veracidad de los datos aportados y la autorización de las personas involucradas para realizar esta investigación.

## IV. RESULTADOS

**Tabla 2:**

*Análisis descriptivo del comportamiento de la Utilidad Bruta*

Indicadores	2016		2017		2018		2019		2020	
	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
<b>Ventas netas</b>	821,426	100	816,019	100	820,416	100	893,841	100	853,586	100
<b>Costo de ventas</b>	462,131	56	457,214	56	473,251	58	541,095	61	554,317	65
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>359,295</b>	<b>44</b>	<b>358,805</b>	<b>44</b>	<b>347,165</b>	<b>42</b>	<b>352,746</b>	<b>39</b>	<b>299,269</b>	<b>35</b>

*Nota:* Datos tomados de los EEFF de la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A. (2016, 2017, 2018, 2019 y 2020), publicado por la SMV.

La tabla 2 se refiere a la utilidad bruta que es el resultado de la diferencia de las ventas netas y el costo de venta desde el año 2016 hasta 2020, según la tabla el margen de utilidad bruta para la empresa CPSAA, durante los períodos 2016-2017 el mantuvo sus ganancias al 44% y en los periodos subsiguientes fue bajando en el 2018 a un 42% en el 2019 bajo al 39% y para el 2020 bajo considerablemente a un 35% esto es producto del aumento en los costos de producción y disminución de ventas.

**Tabla 3**

*Análisis descriptivo del comportamiento Ventas netas*

Indicadores	2016		2017		2018		2019		2020	
	S/000	%	S/ 000	%	S/000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
Venta de cemento	746,336	91	735,312	90	762,852	93	857,732	96	821,113	96
Venta de cal viva	75,090	9	80,707	10	57,564	7	36,109	4	32,473	4
<b>Total</b>	<b>821,426</b>	<b>100</b>	<b>816,019</b>	<b>100</b>	<b>820,416</b>	<b>100</b>	<b>893,841</b>	<b>100</b>	<b>853,586</b>	<b>100</b>

*Nota:* Datos tomados de los EEFF de la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A. (2016, 2017, 2018, 2019 y 2020), publicado por la SMV.

La tabla 3 se refiere al comportamiento de las ventas el cual se ha incrementado en el transcurso de los años observándose una disminución en el año 2020 en comparación con el año anterior originado por disminución en las ventas de cementos y disminución en la venta de cal viva principalmente, además, se puede observar el nivel de ventas para los diferentes periodos, es decir en el periodo 2016 fue 821,426 para el año 2017 fue de 816,019 para el periodo 2018 fue de 820,416 para el 2019 fue de 893,841 y para el año 2020 fue de 853,586, se pueden observar ciertas variaciones entre periodos, con una tendencia de crecimiento, aunque en el último periodo se presenta una disminución en las ventas de cal viva principalmente

**Tabla 4**

*Análisis descriptivo del comportamiento Costo de Ventas*

Indicadores	2016		2017		2018		2019		2020	
	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
Saldo inicial de productos terminados	11,601	1	9,361	1	13,938	2	7,090	1	1,144	1
Saldo inicial de productos en proceso	81,655	12	102,283	17	100,473	14	125,008	15	157,970	20
Consumo de suministros diversos	134,820	19	118,186	17	133,454	18	138,011	16	156,679	20
Mantenimiento o y servicios prestados por terceros	158,976	23	146,827	21	156,054	21	181,720	21	121,959	15
Depreciación y amortización	49,157	7	45,671	7	44,634	6	86,804	10	91,092	12
Gastos de personal	24,436	4	24,707	3	20,340	3	51,798	6	46,390	6
Costos de envase	70,792	10	85,208	12	88,535	12	37,232	4	38,551	5
Otros gastos de fabricación	11,529	1	10,528	1	15,200	2	53,956	6	38,234	5
Costos de Flete	30,809	4	28,854	4	32,721	4	18,590	2	13,934	2
Saldo final de productos terminados	9,361	1	13,938	1	7,090	1	1,144	1	3,817	1
Saldo final de productos en proceso	102,283	15	100,473	15	125,008	17	157,970	18	107,819	13
Costos de ventas	<b>462.131</b>	<b>100</b>	<b>457.214</b>	<b>100</b>	<b>473.251</b>	<b>100</b>	<b>541.095</b>	<b>100</b>	<b>554.317</b>	<b>100</b>



*Nota:* Datos tomados de los EEFF de la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A. (2016, 2017, 2018, 2019 y 2020), publicado por la SMV.

La tabla 4 se refiere al comportamiento del costo de venta el cual se ha incrementado en el transcurso de los años observándose que en el año 2020 subió el saldo inicial de productos en proceso es decir que no se han terminado de producir porque no amerita las ventas no ha aumentado, el mercado no le ha permitido porque para que producir si no se va a vender, además aumento en los suministros diversos en comparación con los años anteriores todo esto ha originado aumentos en el costo de venta. Además, muestra el costo de ventas de cada línea de producción por los respectivos periodos. En el periodo 2016 el costo de ventas total fue de 462.131 en el periodo 2017 fue de 457,214, para el periodo 2018 fue de 473, 251 para el año 2019 fue de 541,095 y el periodo 2020 fue de 554, 317 lo cual indica que el costo de ventas se incrementa con el tiempo desfavoreciendo las ganancias por aumento de gastos.

## V. DISCUSIÓN

PRIMERA: La situación del comportamiento de la utilidad bruta en la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020; de acuerdo a los resultados la utilidad bruta en la empresa iba incrementando hasta el año 2020 se observa una disminución generada por el costo de venta y disminución en la venta por lo tanto la utilidad bruta generada bajo en comparación con los otros años al respecto coincidiendo con la investigación de Ballena, (2017), el cual tuvo como conclusión que los costos del servicio en función de la experiencia, incluidos los siguientes elementos: gastos varios, costos de personal y de administración, costos de servicios de terceros, otros costos de administración y costos de depreciación producen elevación del costo del servicio trayendo consigo disminución de ganancias a la empresa produciendo un desequilibrio en la rentabilidad. También, Ferrer (2008) indica que el margen de utilidad, es empleado para medir el desempeño de las entradas operativas y las ventas totales es el porcentaje de los ingresos operativos que quedan de descontar el costo de ventas. También este margen de utilidad bruta se representa con las ventas, luego de deducir el costo de producción, también representa la eficacia operativa y el método de comercialización de los precios de los productos (Aching, 2005, p.30). Por otro lado, lo describe como el beneficio operativo concentrado en los ingresos y gastos operativos estrechamente relacionados con las principales actividades de la empresa. Broseta (2016), conceptualiza costo o gastos operativos: como el procedimiento de socialización de inversiones y productos consignados para establecer una empresa. Asimismo, los gastos de administración y gastos de ventas (Rincón y Villarreal, 2014, p.34) lo describen, como el margen de beneficio operativo después de deducir los costos y gastos operativos, esto no incluye intereses e impuestos, ni dividendos de acciones preferenciales.

SEGUNDA: La situación del comportamiento de las ventas netas de la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020; se puede observar que las ventas se mantienen en un 82% y se logran incrementar en el periodo 2019 con un 89% y presenta una disminución en el 2020 con el 85% demostrando que la empresa ha bajado un poco el nivel de ventas, al respecto (Calderón, 2010, p. 58) describe las ventas netas como un elemento contable que representa la suma de todas las ventas realizadas por una empresa de un bien o servicio, ya sea en efectivo o a crédito, por lo tanto son muy importante para la cuenta de resultados de una empresa, además que sirven para valorar la salud financiera de esa empresa, teniendo en cuenta si éstas son recurrentes o no a nivel contable, se define como la diferencia entre las Ventas Brutas y las devoluciones, descuentos y bonificaciones para clientes de dudoso cobro. También Alvarez & Pérez (2016), en su

tesis determinó que hay muchos errores contables en la organización si no se llevan registros contables, no podrá predecir el futuro ni lograr las ganancias y pérdidas actuales. Al conocer las debilidades, se pueden tomar acciones para orientar su contabilidad y analizar su punto de equilibrio, lo que le permite a la empresa simular cuántas ventas comienza a generar utilidades y comprender la factibilidad del proyecto

TERCERA: La situación del comportamiento del costo de venta en la empresa CPSAA, periodo 2016 al 2020, se puede observar en los resultados que se han incrementado los costos de producción con el transcurrir de los años reflejándose en la utilidad bruta generada pues baja este índice tan importante para la salud financiera de la empresa, al respecto en la investigación de Mamanchura (2016), concluye que los costos de la empresa artesanal de Salcedo son elevados y por lo tanto tienen un impacto negativo en su rentabilidad económica. Conjuntamente al hacer referencia a los costos de producción, Flores (2015), indica que es la disminución de los beneficios económicos generados a lo largo del año en forma de salidas o un aumento de los pasivos, resultando en una disminución del patrimonio. También, García (2018), lo define como un recurso necesario para lograr un objetivo específico. El costo es un indicador de medición que especifica la cantidad que debe pagarse para obtener bienes o servicios que generarán ingresos para la organización. Existen múltiples costos, como los costos de inventario, que contendrán todos los costos incurridos por su adquisición y conversión, así como otros costos en los que se haya incurrido para darle su condición y ubicación actual. También están los costos de Operación se refieren a todos los costos desde el inicio del proyecto hasta el final de su vida útil. Existen; costos de producción sueldos y salarios de personal, suministros, etc., gastos de marketing, gastos administrativos y generales, gastos de gestión de proyectos, gastos financieros, impuestos, etc. además, de las derivaciones de mantenimiento necesarios para los bienes de capital. Por lo cual se debe tener especial cuidado en estos costos para evitar que influyan negativamente en las ganancias de la empresa.

## **VI. CONCLUSIONES**

PRIMERA: Respecto al objetivo principal, se concluye que los costos de colocación de los productos de la compañía afectan directamente en los márgenes de utilidad sobre las ventas además que, para incrementar los beneficios, el promedio de ventas netas anuales debe aumentar, esto involucra ofrecer el producto con mayor rapidez, en otras palabras, fomentar una alta rotación de productos, y evitar que las ventas bajen.

SEGUNDA: Respecto al segundo objetivo específico, se observa que en el estudio se concluye que las ventas netas se han mantenido estables en los primeros tres años, además se muestra un incremento en el período 2019 y una disminución en las ventas en el periodo 2020 por lo tanto se considera necesario evaluar esta situación y subsanar estos hechos antes de que afecten significativamente la rentabilidad de la empresa.

TERCERA: Respecto al primer objetivo específico, se observa que en el estudio se concluye que los costos de producción de la compañía, repercuten claramente en los márgenes de utilidad bruta por lo tanto se deben tomar medidas para mantener estos costos equilibrados de acuerdo a los objetivos institucionales y bienestar financiero de la empresa.

## **VII. RECOMENDACIONES**

PRIMERA: Mejorar las políticas de la empresa en cuanto a la planificación, control y gestión de los costos de venta con la participación conjunta de todos los miembros de la empresa.

SEGUNDA: Se sugiere mayor participación y organización de estrategias en el área de comercialización de las ventas en función de optimizar el proceso garantizando su incremento con el transcurso de los años evitando que estas declinen por el bienestar financiero de la empresa.

TERCERA: La empresa debería incorporar un software de costos de ventas que permitan obtener la información en forma inmediata para el análisis, al igual que genere información histórica para un rastreo de costos que incremente la eficiencia del trabajo administrativo.

CUARTA: Se recomienda para posteriores investigaciones ampliar esta tesis a mayor número de periodos de tiempo, además de incluir otras dimensiones e indicadores para abordar el tema a profundidad y poder accionar ante cualquier eventualidad que se presente en tiempos de crisis.

## REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). Guía rápida ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia. Recuperado de [http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO\\_RATIOS%20FINANCIEROS\\_MAT\\_DE\\_LA\\_MERCADOTECNIA.pdf](http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIOS%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf)
- Álvarez Castañeda & Pérez Meléndez, (2016) Análisis del costo del servicio y su efecto en la utilidad en la empresa transportes Meléndez S.R.L., de Cajamarca, año 2016. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/11014>
- Avalos Canales, V. (2011). Influencia de las estrategias de costos en la utilidad neta de la empresa servicios Agroindustriales del Norte EIRL. Trujillo <https://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/3713>
- Banda, J. (06 de Julio de 2011). Economía Simple Net. Obtenido de <https://www.economiasimple.net>
- Ballena Alcántara, (2017) Costos de servicio y su influencia en la rentabilidad de la empresa de transportes turismo Señor de Huamantanga S.R.L. Chiclayo 2016 <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/10173>
- Barboza Masis, M. (2016). Propuesta de un modelo para la valoración financiera del patrimonio de la empresa Intesoft S.A. Rodrigo Facio <http://repositorio.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/29212/UCR%20PADE%20PPP%20I%20Ciclo%202016%20Tesis%20Melissa%20Barboza.pdf?sequence=1&isAllowed>
- Bavaresco, Ana (2006) *Proceso metodológico para la investigación: Como hacer un diseño de investigación*, quinta Edición <https://gsosa61.files.wordpress.com/2015/11/>
- Bernal, C. (2019). Metodología de la investigación. Recolección de datos hipotéticos. Universidad del pacifico del Perú: Lima-Perú. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Botero Morales, B. (2009). El seguro de lucro cesante forma inglesa, perdida de utilidad bruta. Bogota <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/9574>
- Broseta, A. (22/11/2016). ¿Qué es la utilidad bruta, neta y operacional?: Fórmulas. Chile. Rankia. Recuperado de <https://www.rankia.pe/foros/empresas/temas/3396722-que-utilidad-brutaneta-operacional-formulas>
- Calderón, M. (2010). *Estados Financieros teoría y práctica*. Lima, Perú: JCM Editores.

- Caprino y Díaz (2016), *Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.* en la Universidad de Guayaquil <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/13947>
- Chávez, Nilda (2007) *Introducción a la investigación*, editorial Graficas González
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones
- Chambergo Guillermo, I. (2012). *Contabilidad de costos en empresas de servicios* (Parte I). Lima. Editores
- Chambergo Guillermo, I. (2011). La contabilidad de costos y el registro contable del proceso productivo. <https://scholar.google.com.pe/citations?user=p0rP9yoAAAAJ&hl=es>
- Chambergo Guillermo, I. (2013). Sistema de costos para empresas de servicios y registros de costos según la interpretación de la sunat. Lima. <https://scholar.google.com.pe/citations?user=p0rP9yoAAAAJ&hl=es>
- Chalco y Delgado (2016), Costos de producción y comercialización de muebles de madera en el establecimiento penitenciario de Quencoro - varones del Cusco - periodo 2015 [https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UACI\\_f8c18120c24290f2db7994e7628f332e/Details](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UACI_f8c18120c24290f2db7994e7628f332e/Details)
- De La Hoz y Ferrer (2018) Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo, publicado en la revista de Ciencias Sociales de la Universidad el Zulia, Venezuela <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Estela, M. (22/11/2018). Utilidad. Concepto. De Recuperado de <https://concepto.de/utilidad-2/#ixzz5x6rBrMyB>
- Flores, J. (2015). *Estados Financieros Teoría y Práctica*. Lima, Perú: Editorial Grupo Empresarial Entrelíneas S.R.L.
- Estupiñán, R. (2015). Control interno y fraudes. Análisis de Informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales. Recuperado de: <http://www.digitaliapublishing.com/a/39429/control-interno-y-fraudes.-analisis-de-informe-coso-i-ii-y-iii-con-base-en-los-ciclos-transaccionales>
- Ferrer Quea, A. (2008). *Contabilidad de costos de servicios* (Parte II). Lima [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7188/Monroy\\_Mamani\\_Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7188/Monroy_Mamani_Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Flores, J. (2012). *Contabilidad gerencial, contabilidad de gestión empresarial teoría y práctica*. Lima, Perú: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL [google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es](https://scholar.google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es)

- García, J. (2018). Contabilidad de costos. Lima, Perú  
[google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es](https://www.google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es)
- Gitman, L. & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. Recuperado de:  
<http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wpcontent/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12ediGitman.pdf>
- Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6a edición)
- Hirache Flores, L. (2011). Costos de los inventarios para un prestador de servicios - Nic 2 Existencias. [google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es](https://www.google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es)
- Lira, P. (23/11/2009). Caja o utilidad... ¿qué prefieren ustedes? Gestión. Recuperado de  
<https://gestion.pe/blog/deregresoalobasico/2009/11/cajao-utilidad-que-prefieren.html/>
- Mamanchura (2016), Determinación del costo de producción y la rentabilidad de productos artesanales en la empresa centro de superación artesanal de Tejidos Salcedo de la Ciudad de Puno, 2013 - 2014 [google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es](https://www.google.es/citations?user=j8VOTRMAAAAJ&hl=es)
- Martínez (2017) Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental Cestta de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el período 2015” <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug>
- Ministerio de Economía y Finanzas* (MEF). (2018). Norma Internacional de Contabilidad 2. Lima: MEF.
- Mejías (2013), Estrategias de control interno para el proceso de almacén - inventarios de la empresa AMAL productos, C.A., San Diego, Chile
- Monzón, J. (2002). Técnicas de análisis de la eficiencia empresarial. Recuperado de:  
<http://www.digitaliapublishing.com/a/5787/tecnicas-de-analisis-de-laeficiencia-empresarial>
- Nic 2 Inventarios de existencia para un prestador de servicios. (s.f.).
- Pérez, A. (17 de Enero de 2012). Crecer negocios. Obtenido de revista de negocios [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)
- Rincón, C. y Villareal, F. (2014). *Costos I*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Rodríguez, J., & Arisaca Llanque, L. (2017). Infracciones tributarias y la utilidad de las empresas del emporio de Gamarra durante, los periodos 2012-2015, Lima Peru. Lima <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS%>
- Romero Nelly (2017) Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A. E LA Universidad de Guayaquil



<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS%20FINAL%2012%20DE%20FEBRERO..pdf>

Sihuacuyo Rodriguez, J., & Arisaca Llanque, L. (2017). Infracciones tributarias y la utilidad de las empresas del emporio de Gamarra durante, los periodos 2012-2015, Lima Peru. Lima. [https://a.concytec.gob.pe/vufind/Record/UEPU\\_bdd200df460](https://a.concytec.gob.pe/vufind/Record/UEPU_bdd200df460)

Schnitzer y Martí (2007) Fundamentos del control interno. Ediciones Contables Administrativos y Fiscales, S.A. <https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documen>

Vermodel, E. (2013). Costes de inventario. La redacción de Artículo de liderazgo, administración de empresas y estrategia. Recuperado de <https://www.lokad.com/es/definicion-costes-de-inventario>

Zambrano (2020) auditores independientes Paredes, Burga & Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada dirigida Al Directorio y Accionistas de Cementos Pacasmayo S.A.A. <http://sbiblio.uandina.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-search.pl?q=au:erly%20zambrano%20zambrano>

Zevallos, E. (2012). Plan Contable General Para Empresas. Arequipa, Perú: Editorial Impresiones Juve EIRL <http://sbiblio.uandina.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-search.pl?q=au:erly%20zeballos%20zeballos>

## **ANEXOS**

## ANEXO N°1

### Matriz de operacionalización de variable

Variable De Estudio	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala De Medición
Utilidad bruta	Barboza (2016) la utilidad bruta es el margen de ganancia posteriormente de deducir el costo de ventas o los costos de generación, este indicador es utilizado para planear y valorar políticas de precios.	La utilidad bruta en esta investigación se mide a través de las dimensiones costo de ventas y ventas netas, porque la utilidad bruta es la diferencia entre los ingresos por la venta de bienes y servicios y los costos por la producción de estos bienes y servicios.	Ventas netas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta de cemento</li> <li>- Venta de cal</li> </ul>	De razón
			Costo de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Saldo inicial de productos terminados</li> <li>- Saldo inicial de productos en proceso</li> <li>- Consumo de suministros diversos</li> <li>- Mantenimiento y servicios prestados por terceros</li> <li>- Depreciación y amortización</li> <li>- Gastos de personal</li> <li>- Costos de envase</li> <li>- Otros gastos de fabricación</li> <li>- Costos de Flete</li> <li>- Saldo final de productos terminados</li> <li>- Saldo final de productos en proceso</li> </ul>	De razón

## ANEXO N°2

### Información de la Superintendencia del Mercado de valores – EEFF

**EEFF 31. Dic.2016**

#### Cementos Pacasmayo S.A.A.

#### Estado separado de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y de 2015

	Nota	2016 S/(000)	2015 S/(000)
Ventas netas	18	821,426	818,875
Costo de ventas	19	<u>(462,131)</u>	<u>(412,651)</u>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>359,295</b>	<b>406,224</b>
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>			
Gastos administrativos	20	(157,290)	(142,873)
Gastos de ventas y distribución	21	(7,940)	(7,228)
Otros ingresos operativos, neto	23	<u>9,464</u>	<u>15,139</u>
<b>Total gastos operativos, neto</b>		<b><u>(155,766)</u></b>	<b><u>(134,962)</u></b>
<b>Utilidad operativa</b>		<b><u>203,529</u></b>	<b><u>271,262</u></b>
<b>Otros ingresos (gastos)</b>			
Ingresos financieros	24	2,710	6,787
Costos financieros	25	(75,422)	(36,346)
Participación en resultados de las subsidiarias	9(b)	47,330	40,325
(Pérdida) ganancia neta por diferencia en cambio	5	<u>(1,294)</u>	<u>12,370</u>
<b>Total otros ingresos (gastos), neto</b>		<b><u>(26,676)</u></b>	<b><u>23,136</u></b>
<b>Utilidad antes del impuesto a las ganancias</b>		<b>176,853</b>	<b>294,398</b>
Impuesto a las ganancias	16	<u>(54,372)</u>	<u>(71,062)</u>
<b>Utilidad neta de operaciones continuas</b>		<b>122,481</b>	<b>223,336</b>
Participación en la pérdida neta en inversiones discontinuas	1	<u>(6,307)</u>	<u>(7,804)</u>
<b>Utilidad neta</b>		<b><u>116,174</u></b>	<b><u>215,532</u></b>
<b>Utilidad básica y diluida de año de operaciones continuas y discontinuas por acciones comunes y de inversión (S/ por acción)</b>			
	27	<u>0.21</u>	<u>0.38</u>

## ANEXO N°3

### Información de la Superintendencia del Mercado de valores – EEFF

**EEFF 31. Dic.2017**

#### Cementos Pacasmayo S.A.A.

#### Estado separado de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017 y de 2016

	Nota	2017 S/(000)	2016 S/(000)
Ventas netas	18	816,019	821,426
Costo de ventas	19	<u>(457,214)</u>	<u>(462,131)</u>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>358,805</b>	<b>359,295</b>
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>			
Gastos administrativos	20	(157,744)	(157,290)
Gastos de ventas y distribución	21	(8,538)	(7,940)
Otros ingresos operativos, neto	23	<u>4,388</u>	<u>9,464</u>
<b>Total gastos operativos, neto</b>		<b><u>(161,894)</u></b>	<b><u>(155,766)</u></b>
<b>Utilidad operativa</b>		<b><u>196,911</u></b>	<b><u>203,529</u></b>
<b>Otros ingresos (gastos)</b>			
Ingresos financieros	24	4,751	2,710
Costos financieros	25	(73,784)	(75,422)
Deterioro de inversión en subsidiaria	1.2	(6,759)	-
Participación en resultados de las subsidiarias	9(b)	(1,768)	47,330
Pérdida neta por diferencia en cambio	5	<u>(1,847)</u>	<u>(1,294)</u>
<b>Total otros ingresos (gastos), neto</b>		<b><u>(79,407)</u></b>	<b><u>(26,676)</u></b>
<b>Utilidad antes del impuesto a las ganancias</b>		<b>117,504</b>	<b>176,853</b>
Impuesto a las ganancias	16	<u>(22,871)</u>	<u>(54,372)</u>
<b>Utilidad neta de operaciones continuas</b>		<b>94,633</b>	<b>122,481</b>
<b>Participación en la pérdida neta en inversiones discontinuas</b>	1.1	<u>(851)</u>	<u>(6,307)</u>
<b>Utilidad neta</b>		<b><u>93,782</u></b>	<b><u>116,174</u></b>
<b>Utilidad básica y diluida de año de operaciones continuas y discontinuas por acciones comunes y de inversión (S/ por acción)</b>			
	27	<u>0.21</u>	<u>0.21</u>

## ANEXO N°4

### Información de la Superintendencia del Mercado de valores – EEFF

**EEFF 31. Dic.2018**

#### Cementos Pacasmayo S.A.A.

#### Estado separado de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2018 y de 2017

	Nota	2018 S/(000)	2017 S/(000)
Ventas netas	18	820,416	815,676
Costo de ventas	19	<u>(473,251)</u>	<u>(457,214)</u>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>347,165</b>	<b>358,462</b>
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>			
Gastos administrativos	20	(144,555)	(157,744)
Gastos de ventas y distribución	21	(8,204)	(8,195)
Otros ingresos operativos, neto	23	<u>4,215</u>	<u>4,388</u>
<b>Total gastos operativos, neto</b>		<b>(148,544)</b>	<b>(161,551)</b>
<b>Utilidad operativa</b>		<b><u>198,621</u></b>	<b><u>196,911</u></b>
<b>Otros ingresos (gastos)</b>			
Ingresos financieros	24	4,061	4,751
Costos financieros	25	(87,003)	(73,784)
Pérdida neta acumulada por liquidación de instrumentos financieros derivados	26	(34,887)	-
Deterioro de inversión en subsidiaria	1.3	-	(6,759)
Participación en resultados de las subsidiarias	9 (b)	28,607	(1,768)
Pérdida neta por diferencia en cambio	5	<u>(7,353)</u>	<u>(1,847)</u>
<b>Total otros ingresos (gastos), neto</b>		<b>(96,575)</b>	<b>(79,407)</b>
<b>Utilidad antes del impuesto a las ganancias</b>		<b>102,046</b>	<b>117,504</b>
Impuesto a las ganancias	16	<u>(25,347)</u>	<u>(22,871)</u>
<b>Utilidad neta de operaciones continuas</b>		<b>76,699</b>	<b>94,633</b>
Participación en la pérdida neta en inversiones discontinuas	1.2	<u>-</u>	<u>(851)</u>
<b>Utilidad neta</b>		<b><u>76,699</u></b>	<b><u>93,782</u></b>
<b>Utilidad básica y diluida de año de operaciones continuas y discontinuas por acciones comunes y de inversión (S/ por acción)</b>			
	28	<u>0.18</u>	<u>0.21</u>

## ANEXO N°5

### Información de la Superintendencia del Mercado de valores – EEFF

**EEFF 31. Dic.2019**

#### Cementos Pacasmayo S.A.A.

#### Estado separado de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2019 y de 2018

	Nota	2019 S/(000)	2018 S/(000)
Ventas netas	18	893,841	820,416
Costo de ventas	19	<u>(541,095)</u>	<u>(473,251)</u>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>352,746</b>	<b>347,165</b>
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>			
Gastos administrativos	20	(145,401)	(144,555)
Gastos de ventas y distribución	21	(6,674)	(8,204)
Otros ingresos operativos, neto	23	<u>12,678</u>	<u>4,215</u>
<b>Total gastos operativos, neto</b>		<b><u>(139,397)</u></b>	<b><u>(148,544)</u></b>
<b>Utilidad operativa</b>		<b><u>213,349</u></b>	<b><u>198,621</u></b>
<b>Otros ingresos (gastos)</b>			
Ingresos financieros	24	1,609	1,458
Costos financieros	25	(76,915)	(87,003)
(Pérdida) ganancia neta por instrumentos financieros derivados de negociación		(1,491)	2,603
Pérdida neta acumulada por liquidación de instrumentos financieros derivados		-	(34,887)
Participación en resultados de las subsidiarias	9(b)	38,536	28,607
Ganancia (pérdida) neta por diferencia en cambio	5	<u>383</u>	<u>(7,353)</u>
<b>Total otros ingresos (gastos), neto</b>		<b><u>(37,878)</u></b>	<b><u>(96,575)</u></b>
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>		<b>175,471</b>	<b>102,046</b>
Impuesto a la renta	16	<u>(43,424)</u>	<u>(25,347)</u>
<b>Utilidad neta</b>		<b><u>132,047</u></b>	<b><u>76,699</u></b>
<b>Utilidad básica del año de operaciones continuas y discontinuas por acciones comunes y de inversión (S/ por acción)</b>			
	27	<u>0.31</u>	<u>0.18</u>

## ANEXO N°6

### Información de la Superintendencia del Mercado de valores – EEFF

**EEFF 31. Dic.2020**

**Cementos Pacasmayo S.A.A.**

#### Estado separado de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2020 y de 2019

	Nota	2020 S/(000)	2019 S/(000)
Ventas netas	19	853,586	893,841
Costo de ventas	20	<u>(554,317)</u>	<u>(541,095)</u>
<b>Utilidad bruta</b>		299,269	352,746
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>			
Gastos administrativos	21	(132,484)	(145,401)
Gastos de ventas y distribución	22	(6,742)	(6,674)
Otros ingresos operativos, neto	24	13,319	12,678
<b>Total gastos operativos, neto</b>		<u>(125,907)</u>	<u>(139,397)</u>
<b>Utilidad operativa</b>		<u>173,362</u>	<u>213,349</u>
<b>Otros ingresos (gastos)</b>			
Ingresos financieros	25	2,607	1,609
Costos financieros	26	(87,853)	(76,915)
Ganancia (pérdida) neta por instrumentos financieros derivados de negociación		5,337	(1,491)
Participación en resultados de las subsidiarias	9(c)	(3,243)	38,536
(Pérdida) ganancia neta por diferencia en cambio	5	(5,260)	383
<b>Total otros gastos, neto</b>		<u>(88,412)</u>	<u>(37,878)</u>
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>		84,950	175,471
Impuesto a la renta	17	<u>(27,056)</u>	<u>(43,424)</u>
<b>Utilidad neta del año</b>		<u>57,894</u>	<u>132,047</u>
<b>Utilidad básica del año atribuible a los tenedores de acciones comunes y de inversión (S/ por acción)</b>			
	28	<u>0.14</u>	<u>0.31</u>




## Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Contabilidad de la Universidad César Vallejo - Callao, asesor (a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "La utilidad bruta en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., período 2016-2020" del (los) autor (autores) Torres Luciano Jenifer Nicole y Caja Moreno Erin Fredd, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el trabajo de investigación / tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Callao, 19 de setiembre de 2021

Apellidos y Nombres del Asesor: Espinoza Cruz, Manuel Alberto	
DNI 07272718	Firma: 
ORCID 0000-0001-8694-8844	