

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

ARTÍCULO CIENTÍFICO

**"DETERMINACION DE COSTOS DE COMERCIALIZACION Y SU INCIDENCIA EN
LOS RESULTADOS ECONOMICOS DEL CENTRO DE INVESTIGACION Y
SERVICIOS SERVICENTRO UNA – PUNO, PERIODOS 2012 - 2013"**

**"DETERMINATION OF COMMERCIALIZATION COSTS AND THEIR INCIDENCE IN
THE ECONOMIC RESULTS OF THE UNA-PUNO SERVICENTRO RESEARCH AND
SERVICES CENTER, PERIODS 2012 - 2013"**

PRESENTADO POR:

RONALD JUSTINY CALCINA PAREDES

DIRECTOR DE TESIS:

.....
Dr. MARCO A. RUELAS HUMPIRI

ASESOR DE TESIS:

.....
MSc. HUGO FREDDY CONDORI MANZANO

**COORDINADOR
DE INVESTIGACION:**

.....
Dr. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

PUNO – PERU

2018

“DETERMINACION DE COSTOS DE COMERCIALIZACION Y SU
INCIDENCIA EN LOS RESULTADOS ECONOMICOS DEL CENTRO DE
INVESTIGACION Y SERVICIOS SERVICENTRO UNA – PUNO, PERIODOS
2012 - 2013”

" DETERMINATION OF MARKETING COSTS AND THEIR IMPACT ON
ECONOMIC RESULTS OF RESEARCH AND SERVICES CENTER
SERVICENTRO UNA - PUNO , PERIOD 2012 - 2013 "

RONALD JUSTINY CALCINA PAREDES

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

“DETERMINACION DE COSTOS DE COMERCIALIZACION Y SU INCIDENCIA EN
LOS RESULTADOS ECONOMICOS DEL CENTRO DE INVESTIGACION Y
SERVICIOS SERVICENTRO UNA – PUNO, PERIODOS 2012 - 2013”

" DETERMINATION OF MARKETING COSTS AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC
RESULTS OF RESEARCH AND SERVICES CENTER SERVICENTRO UNA - PUNO ,
PERIOD 2012 - 2013 "

RONALD JUSTINY CALCINA PAREDES

ronald_rj_01@hotmail.com

Universidad Nacional del Altiplano
Facultad de Ciencias Contables y Administrativas
Escuela Profesional de Ciencias Contables

RESUMEN

La investigación se efectuó en el Centro de Investigación y Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano – Puno. El estudio se ha efectuado tomando al Centro de Investigación y Servicios Servicentro en su totalidad como empresa privada sin el apoyo económico de la Universidad Nacional del Altiplano y así pudimos hallar los verdaderos resultados económicos obtenidos por esta institución. Los resultados y conclusiones a las que se arribaron, de los hechos observados en el estudio, afirmando que los costos de comercialización de los combustibles de CIS. Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano. Afectan directamente en los márgenes de utilidad sobre las ventas, además se concluye que para incrementar los beneficios, el promedio de ventas netas anuales debe tener una alta rotación de productos, también que el concepto de resultados económicos se construye alrededor de un alto volumen de ventas y de una gran rotación de productos.

También se arribó a la conclusión, que los resultados económicos reales del CIS. Servicentro UNA, en los periodos de estudio el mayor margen de utilidad fue generada por el combustible Diesel - 5 (3.34%, 3.40%), seguido por el combustible gasolina 84 octanos, con (2.51%, 2.76%) y el combustible gasolina de 90 octanos con una representación menor (0.47%, 0,47%) y el que genero un mayor índice de rotación Diesel – 5 octanos con una representación de 59 veces del índice de rotación total.

Esto nos permite aseverar que el CIS. Servicentro UNA – PUNO, no cuenta con un sistema costo de comercial adecuado, que a través de la aplicación de costo comercial se puede acumular, identificar y controlar los costos, así como determinar costos totales, unitarios, fijar precios y establecer utilidad unitaria global, en virtud de esta información realizar análisis económico-financiero y mejorar los resultados económicos de la empresa.

Finalmente la investigación se realizó basándose en el problema principal de la investigación, si los costos de comercialización inciden en los resultados económicos del Centro de Investigación Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano, planteándonos como hipótesis general que los costos de comercialización no son determinados adecuadamente por lo tanto inciden negativamente en los resultados económicos, llegando a la conclusión que el Centro de Investigación Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano, necesita implementar la aplicación de un sistema de costo comercial que pueda acumular, identificar y controlar costos comerciales, así como determinar costos totales, unitarios, y fijar precios y establecer utilidad unitaria global.

Palabras claves: Empresa, costos, comercialización, rentabilidad, liquidez, resultados económicos.

ABSTRACT

The research was carried out in the Servicentro Research and Services Center of the National University of Altiplano - Puno. The study was carried out by taking the Servicentro Research and Services Center as a private company without the financial support of the National University of the Altiplano and we were able to find the true economic results obtained by this institution. The results and conclusions reached, from the facts observed in the study, affirming that the costs of commercialization of CIS fuels. Servicentro of the National University of the Altiplano. Directly affect the profit margins on sales, it is also concluded that to increase profits, the average annual net sales must have a high turnover of products, also that the concept of economic results is built around a high volume of sales and of a great rotation of products.

It also came to the conclusion, that the actual economic results of the CIS. During the study period, the highest profit margin was generated by diesel fuel - 5 (3.34%, 3.40%), followed by fuel with 84 octane gasoline, with (2.51%, 2.76%) and gasoline fuel from 90 octanes with a smaller representation (0.47%, 0.47%) and the one that generated a

higher rate of diesel rotation - 5 octanes with a representation of 59 times of the total rotation index.

This allows us to assert that the CIS. UNA-PUNO Servicentro, does not have an adequate commercial cost system, which through the application of commercial cost can be accumulated, identify and control costs, as well as determine total, unit costs, set prices and establish global unitary utility, By virtue of this information, perform economic-financial analysis and improve the economic results of the company.

Finally, the research was carried out based on the main problem of the investigation, if the marketing costs affect the economic results of the Servicentro Services Research Center of the National University of the Altiplano, proposing as a general hypothesis that marketing costs are not adequately determined therefore, they have a negative impact on economic results, reaching the conclusion that the Service Research Center of the National University of the Altiplano needs to implement the application of a commercial cost system that can accumulate, identify and control commercial costs, as well as determine total, unit costs, and fix prices and establish global unitary utility.

INTRODUCCIÓN

La determinación de los costos de comercialización de toda empresa constituye uno de los elementos fundamentales para conocer los resultados económicos de la empresa. Tomando al Centro de Investigación y Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano – Puno, que es una empresa privada de derecho público y cuya actividad principal es la compra y venta de combustible. En este sentido habiéndose determinado los costos comerciales del CIS. Servicentro, podríamos estar en condiciones de fijar los márgenes de utilidad lo que en definitiva nos resultaría saber el resultado económico real de la empresa en mención.

Por lo que a través del trabajo de investigación se orienta al Centro de Investigación Servicentro implementar un sistema de costos para una mayor rentabilidad real, mejorando la calidad integral en la prestación de servicios acorde a las nuevas políticas y estrategias de visión empresarial y de modernidad.

El problema principal de la investigación es si los costos de comercialización inciden en los resultados económicos del Centro de Investigación Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano, por lo tanto se orienta a implementar un sistema de costos para una mayor rentabilidad real, mejorando la calidad integral en la presentación de servicios acorde a nuevas políticas y estrategias de visión empresarial y de modernidad.

El principal objetivo del trabajo de investigación es demostrar que el centro de investigación Servicentro UNA – PUNO, no evalúa su sistema de costos de comercialización, ni la rentabilidad sobre las inversiones de capital que obtienen por cada producto comercializado, con la finalidad de determinar su capacidad financiera, para la toma de decisiones, planeación y control.

Teniendo como hipótesis general que, los costos de comercialización no son determinados adecuadamente, por lo tanto inciden negativamente en los resultados económicos del Centro de Investigación y Servicios Servicentro UNA – PUNO.

El resultado del análisis e interpretación de los resultados obtenidos a través de la determinación de los costos de comercialización, muestra la capacidad financiera, los resultados económicos del CIS Servicentro UNA - PUNO, y el nivel de rentabilidad de las mismas.

MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo de la investigación se utilizó tres métodos: deductivo, analítico y descriptivo. Con el método deductivo se utilizó en la recolección de datos de los dos periodos con base en la medición numérica así mismo en el conteo para establecer con exactitud patrones de comportamiento de la empresa, con el método analítico nos permitió buscar la asociación o correlación entre variables, cual es la causa o cual es el efecto de costo de comercialización e incidencia en los resultados económicos, por último el método descriptivo nos permitió analizar los documentos, registros y cuadros representativos descritos en la investigación los cuales nos permitieron a la orientación de la aplicación del Sistema de Costos Predeterminado, que permitió establecer patrones de medida para comparar lo realizado con lo planificado, con el fin de corregir la ineficiencia en la producción y a la vez auxiliar a la gerencia en la toma de decisiones para el adecuado control de los costos. Los aspectos elementales del CIS Servicentro UNA – PUNO, mediante este método nos permitió conocer los costos de comercialización y resultados económicos, periodo 2012 - 2013.

MATERIALES

En el trabajo de investigación de tipo descriptivo fue elaborado en el CIS Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano, se utilizó materiales en cada proceso de investigación.

En la recolección de datos se usó fichas de recolección de datos donde se registraron las características de cada proceso de adquisición del producto hasta su

comercialización. Para la población de estudio se basó en el registro de trabajadores y se encuestaron a la totalidad de los trabajadores por ser menor a 10, para el análisis e interpretación de los datos, obteniendo cuadros, gráficos para la evaluación y posterior conclusión de la investigación realizada.

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

OBSERVACION DIRECTA

La investigación se realizó dentro de la empresa pudiendo así observar el comportamiento de las variables, recabar información, identificar situaciones usuales e inusuales de un cotidiano día de trabajo.

ANALISIS DOCUMENTAL

Mis fuentes de información serán los archivos documentales que me proporcionen de los hechos económicos del Centro de Investigación y Servicios Servicentro UNA-PUNO y la bibliografía consultada.

El análisis documental es una técnica mediante el cual se obtiene información escrita y libros relacionados al tema en cuestión para su posterior selección y análisis, en nuestro caso serían los referidos a los Estados Financieros. Como son:

- Estados Financieros del Centro de Investigación y Servicios Servicentro UNA-PUNO, periodos 2012 - 2013.

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Es el método que nos permite realizar el procesamiento de datos de la información recopilada de acuerdo a los requerimientos de los objetivos e hipótesis del trabajo de investigación, para lo cual se realizaron los siguientes pasos:

- a) **Ordenamiento de Datos.-** Los datos seleccionados se han dispuesto metódicamente para su análisis según sus variables.

- b) **Clasificación de datos.-** Se realizó el proceso de agrupar los datos según su naturaleza de acuerdo a la hipótesis y variables planteadas y para el cual se ha analizado y evaluado los factores que incidieron en el cumplimiento de metas y objetivos.

- c) **Forma de Análisis de Datos.**- Los resultados obtenidos se sometieron a un análisis de contrastación con el marco teórico.

POBLACION Y MUESTRA

La población y muestra de estudio estuvo constituida por el Centro de Investigación y Servicios Servicentro UNA-Puno, con ámbito comercial en la ciudad de Puno la cual sirvió como unidad de análisis

La recopilación de la información efectuada sirvió de sustento para el trabajo de investigación, para el logro de objetivos fijados, en tal sentido se utilizó dos métodos de recopilación de datos que son, la observación directa y análisis documental. Seguidamente se hizo el procesamiento de la información para lo cual se realizaron los siguientes pasos: Ordenamiento de datos, clasificación de datos y tabulación de datos.

RESULTADOS

En el trabajo de investigación se procedió a la determinación de los elementos que constituyen los costos de comercialización de acuerdo a la identificación con una actividad que comprenden los costos directos y los costos indirectos; en tal sentido se procedió a desarrollar única y específicamente la determinación de los costos de comercialización que genera el costo de servicio en base a resultados valorizados; lo reflejado en el siguiente cuadro:

CUADRO 01

COSTO DE VENTAS, AÑOS 2012 Y 2013 COSTO DE VENTAS

(Expresado en Nuevo Soles)

	2012	2013
(+) Inventario inicial al 01-01	59,420.10	72,070.89
01	7,645,731.59	8,245,594.30
(+) Compras	49,354.38	60,998.77
(-) Mermas/consumo	72,070.89	113,816.24
(-) Inventario final 31 – 12		
TOTAL COSTO DE VENTAS	7,583,726.42	8,142,850.18

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (Cuadro 01), muestra que las compras realizadas por el CIS Servicentro para ambos periodos, en el 2013 las compras son más significativas en comparación con el periodo 2012 esta diferencia, fue debido a que en este periodo la demanda fue mayor, el inventario inicial de igual manera y se puede observar que las mermas aumentaron por el volumen de los productos adquiridos.

CUADRO 02

COSTOS DE DISTRIBUCION Y GASTOS FINANCIEROS AÑOS 2012 – 2013

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013
A. COSTO DE DISTRIBUCION		
94. Gastos Administrativos		
*Servicios de electricidad	4,704.00	4,704.00
Servicios de agua	1,524.66	2,793.30
Correos y telecomunicación	10,348.21	7,653.40
Publicidad y publicaciones	920.00	400.00
Seguros	4,809.90	5,696.51
Suscriptores y cotizaciones	1,530.00	1,540.00
Viáticos y gastos de viaje	4,791.00	4,020.00
*Alquileres	10,800.00	10,800.00
Depreciación	2,911.11	2,139.61
*Sueldos administrativos	71,305.92	71,305.92
*Gratificaciones	10,800.00	10,800.00
*CTS	5,400.00	5,400.00
*Vacaciones	5,400.00	5,400.00
Gastos administrativos	22,363.97	7,677.50
Total	157,608.77	140,330.24
95. Gastos de ventas		
*Servicios de electricidad	2,016.00	2,016.00
Servicios de agua	653.43	1,197.13
Mantenimiento y reparación	1,495.57	631.50
Vestuario, refrigerio y limpieza	1,291.10	1,181.10
Depreciación	19,962.03	13,143.31
*Remuneraciones del personal de ventas	29,710.80	29,710.80
*Gratificaciones	4,500.00	4,500.00
*CTS	2,250.00	2,250.00
*Vacaciones	2,250.00	2,250.00
*Alquileres	7,200.00	7,200.00
Transporte y almacenamiento	29,100.00	32,450.00
(&)otros cargas (Mermas)	49,354.38	60,998.77
Total	149,783.31	157,528.61
B. Gastos Financieros		
Gastos Financieros (comisiones y portes)	13,065.30	9,143.09
TOTAL	13,065.30	9,143.09

Fuente: CIS. Servicentro – UNA.

Los resultados (Cuadro 02) muestra que los gastos administrativos en el año 2012 son más significativos en comparación con el año 2013, de igual manera los gastos de ventas en el año 2012 es más significativa en comparación del año 2013, debido al mantenimiento y reparación y al monto de depreciación que son mayores en el primer año. Para llegar al resultado económico real del CIS. Servicentro – UNA, obtenida por la comercialización de combustibles, se ha asumido ciertos gastos que en realidad vienen siendo asumidas por la Universidad Nacional del Altiplano, el trabajo está centrado en obtener los verdaderos costos incurridos en la comercialización y por eso se asume todos estos gastos con los propios recursos del CIS. Servicentro, y las mermas de combustible no entran en la estructura de costos ya que estas se volatilizan sin estar en un proceso de transformación de algún bien; ya que solo es comercialización (compra y venta), y por eso solo se le considera en el estado de ganancias y pérdidas como un gasto.

CUADRO 03
COSTOS REALES O DE ACUMULACION, POR CATEGORIA DE PRODUCTOS
AÑO 2012

DETALLE	Gasolina 84 octanos	Diesel – 5	Gasolina 90 octanos	TOTAL
II. COSTOS REALES O DE ACUMULACION				
Costo de lista	3,034,605.58	4,032,860.31	578,265.70	7,645,731.59
(*)Recargos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)Descuentos	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de adquisición	3,034,605.58	4,032,860.31	578,265.70	7,645,731.59
(*)costo de transporte	11,971.40	16,636.65	491.95	29,100.00
Costo de almacén o de stock	3,046,576.98	4,049,496.96	578,757.65	7,674,831.59

Fuente: CIS. Servicentro – UNA,

Los resultados (cuadro 03), muestra que el total de los costos reales o de acumulación en el periodo 2012, los más significativos fueron para Diésel – 5 en virtud del mayor

demanda del mercado y por ende monto de adquisición para este periodo, seguido Gasolina de 84 Octanos y con una representación menor Gasolina de 90 Octanos, se observa que tanto como recargas y descuentos son zeros por trabajar con precios fijos, teniendo el costo de transporte obtenemos el costo de almacen o de stock de cada producto que comercializa el CIS Servicentro UNA – Puno.

CUADRO 04
COSTOS REALES O DE ACUMULACION, POR CATEGORIA DE PRODUCTOS
AÑO 2013

DETALLE	Gasolina 84 octanos	Diesel – 2	Gasolina 90 octanos	TOTAL
II. COSTOS REALES O DE ACUMULACION				
Costo de lista	3,435,579.61	4,221,506.58	588,508.11	8,245,594.30
(*)Recargos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)Descuentos	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de adquisición	3,435,579.61	4,221,506.58	588,508.11	8,245,594.30
(*)costo de transporte	13,854.71	17,329.98	1,265.31	32,450.00
Costo de almacén o de stock	3,449,434.32	4,238,836.56	589,773.42	8,278,044.30

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (cuadro 04), muestra que el total de los costos reales o de acumulación en el periodo 2013, los más significativos fueron para la categoría de Diésel – 5, en virtud del mayor monto de adquisición para este periodo, seguido por Gasolina de 84 Octanos y con una representación menor Gasolina de 90 octanos.

CUADRO 05
ESTRUCTURA DE COSTOS COMERCIALES HASTA EL VALOR DE VENTA, AÑO
2012

DETALLE	Gasolina 84	Diésel – 5	Gasolina	TOTAL
I. VENTAS				
I. COSTOS REALES O DE ACUMULACION				
Costo de Lista	3,034,604.58	4,032,860.31	578,265.70	7,645,731.59
(+) Recargos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Descuentos	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de Adquisición(costos de factura)	3,034,604.58	4,032,860.31	578,265.70	7,645,731.59
(+)Costo de transporte y acondicionamiento	11,971.40	16,636.65	491.95	29,100.00
Costo de Almacén o de Stock	3,046,576.98	4,049,496.96	578,757.65	7,674,831.59
II. COSTO DE RECUPERACION				
(*)Costo de operación (gastos administrativos)				
*servicios de electricidad	2,008.40	2,512.18	183.42	4,704.00
Servicios de agua	1,192.62	1,491.77	108.92	2,793.30
Correos y telecomunicación	3,267.66	4,087.31	298.43	7,653.40
Publicidad y publicaciones	170.78	213.62	15.60	400.00
Seguros	2,432.16	3,042.23	222.12	5,696.51
Suscripciones y cotización	657.51	822.44	60.05	1,540.00
Viáticos y gastos de viaje	1,716.36	2,146.89	156.75	4,020.00
*alquiles	4,611.12	5,767.76	421.12	10,800.00
Depreciación	913.52	1,142.66	83.43	2,139.61
*Sueldos administrativos	27,343.64	34,202.43	2,497.21	64,043.28
*Gratificaciones	4,141.47	5,180.30	378.23	9,700.00
*CTS	2,070.73	2,590.15	189.11	4,850.00
*Vacaciones	2,070.73	2,590.15	189.11	4,850.00
Gastos administrativos	3,277.95	4,100.18	299.37	7,677.50
(+Costo de distribución (gastos de ventas)				
*Servicios de electricidad	860.74	1,076.65	78.61	2,016.00
Servicio de agua	511.12	639.33	46.68	1,197.13
Mantenimiento y reparación	269.62	337.25	24.62	631.50
Vestuario, refrigerio y limpieza	504.28	630.77	46.05	1,181.10
Depreciación	5,611.61	7,019.21	512.49	13,143.31
Depreciación	10,993.83	13,751.49	1,004.03	25,749.36
*remuneración del personal de ventas	1,665.13	2,082.80	152.07	3,900.00
*Gratificaciones	832.56	1,041.40	76.04	1,950.00
*CTS	832.56	1,041.40	76.04	1,950.00
*Vacaciones	3,074.08	3,845.17	280.75	7,200.00
Alquileres	5,374.91	7,469.51	220.87	13,065.30
(+Gastos financieros				
COSTO TECNICO	3,138,484.50	4,175,762.72	586,122.07	7,900,369.29
*Otras cargas (Mermas)				
(+)inventario Inicial	6,593.46	31,178.10	20,846.51	59,420.10
(-)inventario Final	(6,256.50)	(26,232.80)	(39,581.59)	(72,070.89)
(+)Utilidad deseada	761,639.54	640,405.08	410,885.30	1,812,136.88
%	19.51%	13.20%	41.34%	18.59%
Valor de Venta Bruta	3,900,124.04	4,816,167.80	997,007.37	9,712,506.17
(-)Descuentos	0.00	0.00	0.00	0.00
Valor de Venta Neta	3,900,124.04	4,816,167.80	997,007.37	9,712,506.17

Fuente: CIS Servicentro – UNA, a partir del método del cálculo del costo comercial.
 Elaboración: propia, “Método de prorrateo importe del producto”

Los resultados (cuadro 05) muestran que los valores totales de la categoría de Gasolina de 90 octanos en el periodo 2012, obtuvieron márgenes de ganancia favorable respecto a las ventas (41.34%), seguido de la categoría de Gasolina de 84 octanos (19.51%), más Diesel – 5, genero una utilidad representado por (13.20%), con respecto a las ventas. En el presente trabajo de investigación para llegar al resultado económico real del CIS. Servicentro – UNA, obtenida por la comercialización de combustibles, se ha asumido ciertos gastos que en realidad vienen siendo asumidas por la Universidad Nacional del Altiplano, el trabajo está centrado en obtener los verdaderos costos incurridos en la comercialización y por eso se asume todos estos gastos con los propios recursos del CIS. Servicentro, como es el caso de la remuneración del personal. Y también asumir los gastos como los servicios de electricidad, alquiler, de esa manera podremos llegar a los resultados económicos reales del CIS. Servicentro.

CUADRO 06
ESTRUCTURA DE COSTOS COMERCIALES HASTA EL VALOR DE VENTA, 2013

DETALLE	Gasolina 84	Diésel – 5	Gasolina 90	TOTAL
I. VENTAS				
II. COSTOS REALES O DE ACUMULACION				
Costo de Lista	3,435,579.61	4,221,506.58	588,508.11	8,245,594.30
(+) Recargos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Descuentos	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de Adquisición(costo factura)	3,435,579.61	4,221,506.58	588,508.11	8,245,594.30
(+)Costo de transporte y acondicionamiento	13,854.71	17,329.98	1,265.31	32,450.30
Costo de Almacén o de Stock	3,449,434.32	4,238,836.56	589,773.42	8,278,044.30
III. COSTO DE RECUPERACION				
(*)Costo de operación (gastos administrativos)				
*servicios de electricidad	2,008.40	2,512.18	183.42	4,704.00
Servicios de agua	1,192.62	1,491.77	108.92	2,793.30
Correos y telecomunicación	3,267.66	4,087.31	298.43	7,653.40
Publicidad y publicaciones	170.78	213.62	15.60	400.00
Seguros	2,432.16	3,042.23	222.12	5,696.51
Suscripciones y cotización	657.51	822.44	60.05	1,540.00
Viáticos y gastos de viaje	1,716.36	2,146.89	156.75	4,020.00
*alquiles	4,611.12	5,767.76	421.12	10,800.00
Depreciación	913.52	1,142.66	83.43	2,139.61
*Sueldos administrativos	27,343.64	34,202.43	2,497.21	64,043.28
*Gratificaciones	4,141.47	5,180.30	378.23	9,700.00
*CTS	2,070.73	2,590.15	189.11	4,850.00
*Vacaciones	2,070.73	2,590.15	189.11	4,850.00
Gastos administrativos	3,277.95	4,100.18	299.37	7,677.50
(+Costo de distribución (gastos de ventas)				
*Servicios de electricidad	860.74	1,076.65	78.61	2,016.00
Servicio de agua	511.12	639.33	46.68	1,197.13
Mantenimiento y reparación	269.62	337.25	24.62	631.50
Vestuario, refrigerio y limpieza	504.28	630.77	46.05	1,181.10
Depreciación	5,611.61	7,019.21	512.49	13,143.31
*remuneración del personal de ventas	10,993.83	13,751.49	1,004.03	25,749.36
*Gratificaciones	1,665.13	2,082.80	152.07	3,900.00
*CTS	832.56	1,041.40	76.04	1,950.00
*Vacaciones	832.56	1,041.40	76.04	1,950.00
Alquileres	3,074.08	3,845.17	280.75	7,200.00
(+)Gastos Financieros	3,903.69	4,882.88	356.51	9,143.09
COSTO TECNICO	3,534,368.19	4,345,074.98	597,530.18	8,476,973.39
*Otras cargas (Mermas)				
(+)inventario Inicial	32,434.75	20,423.23	8,140.79	60,998.77
(-)inventario Final	26,232.80	39,581.59	6,256.50	72,070.89
(-)inventario Final	(29,885.75)	(58,735.77)	(25,204.72)	(113,816.24)
(+)Utilidad deseada	726,563.89	581,769.29	251,886.86	1,560,612.01
%	16.94%	11.81%	30.04%	15.52%
Valor de Venta Bruta	4,260,932.08	4,926,844.27	849,417.04	10,037,585.40
(-)Descuentos	0.00	0.00	0.00	0.00
Valor de Venta Neta	4,260,932.08	4,926,844.27	849,417.04	10,037,585.40

Fuente: CIS Servicentro – UNA, a partir del método del cálculo del costo comercial.

Los resultados (cuadro 06), demuestran que los valores de ventas totales de la categoría de Gasolina de 90 octanos en el periodo 2013, obtuvieron márgenes de ganancia netas favorables respecto a las ventas (30.04%), seguido de la categoría de Gasolina de 84 octanos (16.94%), y por ultimo Diesel – 5 con una representación de (11.81%) en relación a las ventas. En el presente trabajo de investigación estos gastos son asumidos netamente por el CIS. Servicentro para así mostrar los resultados económicos reales de la empresa

Para la Determinación de los Resultados Económicos Obtenidos por la Comercialización de Combustible del Centro de Investigación y Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano, periodos 2012 – 2013

Utilizamos netamente los informes financieros, de los periodos 2012 y 2013. El tratamiento de análisis que se aplico fue utilización de ratios de rentabilidad, para determinar la capacidad real de rentabilidad de la empresa tal como se muestra a continuación.

**CUADRO 07
RESUMEN DE RATIOS FINANCIEROS APLICADOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS**

RENTABILIDAD	FORMULA	2012	2013
1. Liquidez Corriente	<u>Activo corriente</u>	<u>1,781,815.78</u>	<u>3,652,348.91</u>
	Pasivo corriente	144,728.40	195,461.85
		= 12,31	= 18,69
2. Prueba Acida	<u>Act. Cte. – Exist.</u>	<u>1,781,815.78-</u>	<u>3,652,348.91-</u>
	Pasivo corriente	<u>72,070.89</u>	<u>95,619.86</u>
		144,728.40	195,461.85
		= 11,81	= 18,20
3. Prueba Defensiva	<u>Caja y bancos</u>	<u>546,976.53</u>	<u>864,319.72</u>
	Pasivo corriente	144,728.40	195,461.85
		= 3,78	= 4,42
4. Rotación de existencias	<u>Costo de ventas</u>	<u>8,545,872.32</u>	<u>8,796,145.18</u>
	Existencias	72,070.89	95,619.86
		= 118,57	= 91,99

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Del Cuadro 07 interpretamos, primero, por cada un nuevo sol de endeudamiento se tiene 12,31 nuevos soles para afrontarlo en el 2013 se tiene que por cada sol de endeudamiento se tiene 18,69 nuevos soles para afrontarlo. Segundo prueba acida 2012, el CIS. Servicentro tiene un coeficiente de 11,81 diciendo que caja y bancos, y cuentas por cobrar puede pagar todos

sus pasivos a corto plazo. Teniendo un pasivo de un sol esta dependencia tiene S/, 11,81 para afrontarlo, y en el 2013 se tiene un coeficiente de (18,20). Tercero prueba defensiva 2012 muestra un coeficiente donde nos indica que por cada sol de deuda a corto plazo se tiene de (3.78) nuevos soles para poder pagar, y el 2013 se tiene un coeficiente de (4,42). Cuarto rotación de existencias 2012 se tiene un alto índice de rotación de inventarios el cual es de 118,57 veces de movimiento durante el año, y para el 2013, se tiene 91,99 veces de movimiento para este periodo.

CUADRO 08
ANALISIS CON RAZONES DE RENTABILIDAD, AÑOS 2012 – 2013

RAZONES	PERIODO		PROMEDIO
	Año 2012	Año 2013	
Margen de utilidad bruta	12,34%	12,53%	12,44%
Margen de utilidad operativa	9,05%	9,48%	9,26%
Margen de utilidad neta	6,33%	6,63%	6,48%
Rentabilidad económica	27,56%	29,56%	28,56%
Rentabilidad financiera	37,06%	24,15%	30,61%

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (Cuadro 08), demuestra que el margen de utilidad bruta en el periodo 2013, aumento en comparación al periodo 2012, en virtud de que se aumentaron los ingresos y aumentaron los costos de ventas, mientras el margen de utilidad operativa en el periodo 2013, demuestra una disminución de los costos y gastos de operación ya que se muestra un incremento en margen de utilidad. Por consiguiente el margen de utilidad neta en el 2013 aumento debido a la disminución de costos, los gastos operativos y los gastos financieros, luego la rentabilidad económica en el periodo 2013 disminuyo en comparación con el periodo anterior, debido a que se utilizaron menos los activos, y esto perjudico a la empresa, puesto que la gerencia de la empresa no muestra eficacia para obtener utilidades con sus activos disponibles y sus activos totales, por consiguiente la rentabilidad financiera disminuyo puesto que utilizaron más recursos propios en el periodo 2013 en comparación con el periodo anterior, a causa de que en el periodo 2012 se utilizó más recursos propios que en el periodo 2013.

CUADRO 09
RATIOS PARCIALES POR CATEGORIA DE PRODUCTO AÑO 2012 Y COSTOS
REALES O DE ACUMULACION

CONCEPTO	CATEGORIAS			TOTALES
	Gasolina 84 octanos	Diesel – 5	Gasolina 90 octanos	
Respecto a las Ventas				
Margen de utilidad bruta	4.90%	6.51%	0.93%	12,34%
Margen de utilidad operativa	3.59%	4.78%	0.68%	9,05%
Margen de utilidad neta	2.51%	3.34%	0.47%	6.33%
Costos reales de acumulación	39.70%	52,76%	7.54%	100,00%

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (cuadro 09), muestra la contribución de cada producto en la formación de los márgenes de rentabilidad del periodo 2012; así también muestra que Diesel – 5 es el que demanda mayor costo (52.76%), sin embargo estos aportan un margen de ganancia sobre las ventas considerable de (6.51%), gasolina de 84 octanos demanda un costo de (39.70%), y aporta un margen de (4.90%), en tanto que gasolina de 90 octanos demanda un costo de (7.54%), sin embargo aportan un margen menor de utilidad bruta de (0.93%), y con respecto a la utilidad neta el que genera mayor aporte es gasolina de 84 octanos con una representación de (3.34%) con respecto a las ventas netas.

CUADRO Nro. 10
RATIOS PARCIALES POR CATEGORIA DE PRODUCTO AÑO 2013 Y COSTOS
REALES O DE ACUMULACION

CONCEPTO	CATEGORIAS			TOTALES
	Gasolina 84 octanos	Diesel – 5	Gasolina 90 octanos	
Respecto a las Ventas				
Margen de utilidad bruta	5.22%	6.41%	0.90%	12,53%
Margen de utilidad operativa	3.95%	4.85%	0.68%	9.48%
Margen de utilidad neta	2.76%	3.40%	0.47%	6.63%
Costos reales de acumulación	41.67%	51.21%	7.12%	100,00%

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (cuadro 10), muestra la contribución de cada producto en la formación de los márgenes de rentabilidad del periodo 2013; así también muestra que Diesel – 5 es el que demanda mayor costo (51.21%), sin embargo estos aportan un margen de ganancia sobre las ventas considerable de (6.41%), gasolina de 84 octanos demanda un costo de (41.67%), y aporta un margen de (5.22%), en tanto que gasolina de 90 octanos demanda un costo de (7.12%), sin embargo aportan un margen menor de utilidad bruta de (0.90%), y con respecto a la utilidad neta el que genera mayor aporte es gasolina de 84 octanos con una representación sobre las ventas netas de (0.98%) en el periodo 2013.

CUADRO Nro. 11
RATIOS PARCIALES POR CATEGORIA DE PRODUCTO AÑO 2012 Y COSTOS
COMERCIAL

CONCEPTO	CATEGORIAS			TOTALES
	Gasolina 84	Diesel – 5	Gasolina 90	
Respecto a las Ventas				
Margen de utilidad bruta	4.90%	6.51%	0.93%	12,34%
Margen de utilidad operativa	3.59%	4.78%	0.68%	9,05%
Margen de utilidad neta	2.51%	3.34%	0.47%	6.33%
Costos reales de acumulación	39.70%	52,76%	7.54%	100,00%
Ventas	40,04%	49,76%	10,20%	100%
Índice de rotación	47.48	59.00	12.09	118.57

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (cuadro 11) demuestran que diesel – 5 tuvo mayores ventas (49.76%) del total de ventas en el periodo 2012 y un índice de rotación de (59 veces), por lo que sus márgenes de ganancia son mayores que otros combustibles, gasolina de 84 octanos en relación a las ventas totales tiene una relación de (40.04%)y tiene un índice de rotación (47.08 veces), y por ultimo gasolina de 90 octanos con un porcentaje de (19.20%)de las ventas totales y con un índice de rotación de (12.09 veces).

CUADRO Nro. 12
RATIOS PARCIALES POR CATEGORIA DE PRODUCTO AÑO 2013 Y COSTOS
COMERCIAL

CONCEPTO	CATEGORIAS			TOTALES
	Gasolina 84	Diesel – 5	Gasolina 90	
Respecto a las Ventas				
Margen de utilidad bruta	5.22%	6.41%	0.90%	12,53%
Margen de utilidad operativa	3.95%	4.85%	0.68%	9.48%
Margen de utilidad neta	2.76%	3.40%	0.47%	6.63%
Costos reales de acumulación	41.67%	51.21%	7.12%	100%
VENTAS	42.65%	49.00%	8.35%	100%
Índice de rotación	39.23	45.08	7.68	91.99

Fuente: CIS. Servicentro – UNA

Los resultados (cuadro 12) demuestran que Diésel – 5 tuvo mayores ventas (49%) del total de ventas en el periodo 2013 y un índice de rotación de (45.08 veces), por lo que sus márgenes de ganancia son mayores que otros combustibles, gasolina de 84 octanos en relación a las ventas totales tiene una relación de (42.65%)y tiene un índice de rotación (39.23 veces), y por ultimo gasolina de 90 octanos con un porcentaje de (8.35%)de las ventas totales y con un índice de rotación de (7.68 veces).

DISCUSIÓN

Esta investigación tuvo como propósito analizar el sistema de costos de comercialización y su incidencia en los resultados económicos, sobre todo se pretendió identificar cual era la rentabilidad real del CIS Servicentro UNA – Puno sin el apoyo de la Universidad Nacional del Altiplano. A continuación se estará discutiendo los principales hallazgos de este estudio para ello analizaremos resultados obtenidos por otras investigaciones realizadas sobre costos de comercialización:

1. ARCE, E. (2011). En la tesis Costos de Comercialización y Rentabilidad de la Empresa vidriera 28 de julio S.C.R.L. concluye: El costo de comercialización total según la empresa es de S/ 1'375,200.47 en cambio según el investigador obtuvo S/ 1'288,210,78 esta diferencia emerge de la deficiente capacitación técnica de los propietarios para definir correctamente sus costos, especialmente en el rubro de gastos; esta problemática repercute en los ratios

financieros donde también existe una gran diferencia demuestra claramente la influencia de los costos de comercialización sobre la rentabilidad.

2. CURRO, F. (2010). En la tesis Costo de Producción y Comercialización de café en grano, en la comunidad cafetales de los valles de Sandia. Concluye: los instrumentos y planes de control considerados como mínimo e imprescindible para la gestión de central de comunidades agrarias, no son utilizados en un 80% y el 20% si utiliza en forma satisfactoria. En suma a los resultados de comercialización se concluye que la gestión administrativa de la central de comunidades agrarias es deficiente, como consecuencia de la no utilización de prevención de control de calidad. Por ultimo en la tesis Evaluación de la Rentabilidad e Implementación de Sistema de Costos en la elaboración del producto de Agua andina de la Empresa Corporación Andina S.A.C. concluye: se evidencia que el manejo de la empresa en cuanto a costos se refiere es deficiente, por lo tanto amerita que si implemente un sistema de costos estimados según el caso planteado nos pueda servir para tener una adecuada planificación de las labores de la empresa.

De los resultados obtenidos y observados en esta investigación se puede deducir las micro y pequeñas empresas en la región de Puno no cuenta con un sistema adecuado de costos por lo tanto incide negativamente en sus indicadores económicos.

En la investigación realizada se demostró que el CIS Servicentro UNA – PUNO, no cuenta con un sistema adecuado de costos de comercialización, que ayuden a determinar el verdadero costo de comercialización de los diferentes productos en que incurren por lo tanto inciden negativamente en la rentabilidad de la empresa.

Del análisis se los hechos y datos observados se puede concluir que los principales factores para una implementación de un adecuado sistema de costos es el completo desconocimiento en el costo de comercialización, los que tienen precios actualmente determinados por el libre mercado y que está causando en el caso del producto de gasolina 90 octanos un margen de utilidad de 0.47% lo cual no aporta en los resultados económicos de la empresa.

Por otro lado comparando resultados de la investigación uno de ellos nos demuestra por ejemplo que el costo de comercialización total según la empresa vidriera 28 de julio S.C.R.L. es de S/ 1'375,200.47 en cambio según el investigador obtuvo S/ 1'288,210.78 esta diferencia emerge de la deficiente capacitación técnica de los propietarios, si bien en nuestra investigación hemos demostrado que el nivel de rentabilidad promedio en el año 2012 es de 37.06% de la prestación del servicio de

comercialización de combustible, siendo aceptable; sin embargo en el año 2013 el nivel de rentabilidad es de 24.15% disminuyendo respecto al año 2012, esto nos permite aseverar que el rendimiento esperado sobre la inversión es muy bajo. En la otra investigación se demuestra que el manejo de la empresa en cuanto a costos se refiere es deficiente, por lo tanto amerita que se implemente un sistema de costos estimados según el caso planteado nos pueda servir para tener una adecuada planificación de las labores de la empresa.

Esto nos plantea la necesidad de buscar posibles explicaciones que aporten al entendimiento la falta de completo desconocimiento de costos de comercialización. De esta misma investigación se desprende la alternativa de la implementación de costos de comercialización para diferentes empresas ya que es concurrente en las diferentes investigaciones que evidencia la falta de conocimiento sobre los costos de comercialización.

CONCLUSIONES

De los hechos observados en el estudio, concluimos afirmando que los costos de comercialización de los combustibles del CIS. Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano. Afectan directamente en los márgenes de utilidad sobre las ventas, además se concluye que para incrementar los beneficios, el promedio de ventas netas anuales o el volumen de ventas, el sentido común implica vender cada producto más rápido, en otras palabras generar una alta rotación de productos, también que el concepto de resultados económicos se construye alrededor de una alto volumen de ventas y de una gran rotación de productos; y demás se concluye que la utilidad obtenida por el CIS. Servicentro en los dos periodos varían con el presente trabajo debido a que en la investigación realizada se le ha considerado como una empresa privada sin contar con el apoyo de la Universidad Nacional del Altiplano, EE.FF, que se muestran en los anexos.

De los hechos observados en el estudio concluimos afirmando que los costos reales o de acumulación de los combustibles de la empresa, repercuten directa y negativamente en los márgenes de utilidad en ventas y se determinan a través de la aplicación de un sistema de costo comercial, en virtud de esto los costos reales en los dos periodos, fueron mayores en la categoría Diesel (52.76%, 51.21%), además menores en la categoría de gasolina de 90 octanos (7.54%, 7.12%).

De los hechos observados en el estudio concluimos afirmando que el resultado económico real del CIS. Servicentro – UNA, en los dos periodos de estudio el mayor margen de utilidad fue generada por el combustible de diésel - 5 (3.34%, 3.40%),

seguido por el combustible gasolina 84 octanos, con (2.51%, 2.76%) y el combustible gasolina de 90 octanos con una representación menor (0.47%, 0.47%), y el que genero un mayor índice de rotación fue de diésel – 5 con una representación de 59 veces del índice de rotación total.

Así mismo hemos constatado que a través de la aplicación de un sistema de costo comercial, se puede acumular, identificar y controlar los costos comerciales, así como determinar costos totales, unitarios, fijar precios y establecer utilidad unitaria global, en virtud de esta información realizar análisis económico-financiero y mejorar la utilidad de la empresa, por ejemplo determinando ratios parciales y compararlos con los costos, las ventas, los precios y los índices de rotación.

BIBLIOGRAFÍA

Apaza. (2012). *Determinacion de costos de comercializacion y rentabilidad del centro de investigacion y servicentro de la universidad nacional del altiplano-puno, periodos 2009 y 2010.*

Calderon, J. G. (2009). *Contabilidad de Costos I.*

Chabergo, G. (2009). *Analisis de costos y presupuestos en el planeamiento estrategico gerencial.* Lima: Instituto Pacifico.

Crece Negocios. (2010).

Curro. (2010). *Costo de produccion y comercializacion de cafe en grano, en las comunidades cafetales de los valles de sandia, periodos 2008-2009.*

Empresarial, A. (2012).

Flores Soria, J. (2009). *Contabilidad de Costos "Enfoque Peruano Internacional".* Lima: Union.

Giraldo Jara, D. (2008). *Contabilidad de Costos (costos en proceso, estandar y estimado).* Lima: Editorial FECAT.

Huanca. (2011). *Evaluacion de la rentabilidad e implementacion de sistema de costos en la evaluacion del producto agua andina de la empresa corporacion andina sac. en el año 2008-2009.*

Huanca. (2011). *Evaluacion de la rentabilidad e implementacion del sistema de cstos en la elaboracion del producto agua andina de la empresa corporacion andina sac.*

Medina, R. (2002). *Sistema de costos un proceso para su implementacion.* Lima.

Rojas D, R. D. (2002). *Contabilidad Básica Enfoque Practico con Aplicaciones Informáticas*. Bogota D.C., Colombia: pearson educacion de colombiaLtda.

Rojas Medina, R. A. (2009). *Sistema de costos un proceso para su implementacion*. Lima.

Rojas, M. R. (2002). *Sistema de costos un proceso para su implementacion*. Lima.

Zevallos. (2008). *Contabilidad General*. Lima: Ediciones ERLY.

WEB GRAFÍA

- www.aempresarial.com
- www.asesorempresarial
- www.contadoresyempresas.com.pe
- www.biblioteca.ucsp.edu.pe