



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“SISTEMAS DE COSTOS PARA LA ASIGNACION DE PRECIOS DE
VENTA DE LA EMPRESA NILO S.A.C CHICLAYO-2015”.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Br. Carlos Fernández Zavaleta

ASESOR

Mg. Luis Alberto Sarmiento Pérez

LINEA DE INVESTIGACIÓN

PLANIFICACIÓN Y CONTROL FINANCIERO

PIMENTEL – PERÚ

2017

Página del Jurado

MG. C.P.C. Eduardo Andrade Guimarey
Presidente

MG. C.P.C. Rocío Liliana Zevallos
Secretario

MG. C.P.C. Liliana del Carmen Suárez Santa Cruz
Vocal

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanos. También dedico este trabajo a mi esposa e hijas quienes son el motivo para seguir superándome.

Carlos Fernández Zavaleta

AGRADECIMIENTO

Los resultados de este trabajo están dedicados a todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación. Nuestros sinceros agradecimientos a la empresa “CONFECCIONES NILO SAC”, quien, con su ayuda desinteresada, nos brindó información relevante, oportuna y así poder culminar con éxito.

Carlos Fernández Zavaleta

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Carlos Fernández Zavaleta, egresado, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo SAC., identificado con DNI 16728033.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor de la tesis titulada: **SISTEMAS DE COSTOS PARA LA ASIGNACION DE PRECIOS DE VENTA DE LA EMPRESA NILO S.A.C CHICLAYO-2015**. La misma que presento para optar el título profesional en contabilidad:
2. La tesis presentada es auténtica, siguiendo un adecuado proceso de investigación, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
3. La tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.
4. La tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
5. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.

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 de la Universidad César Vallejo.

Chiclayo, 10 de julio de 2017.

.....

Bach. Carlos Fernández Zavaleta

DNI: 16728033

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado evaluador, de conformidad con los lineamientos establecidos en el reglamento para la elaboración y sustentación de tesis para la obtención del Grado de Bachiller en Contabilidad de la Universidad “Cesar Vallejo”, pongo a vuestra consideración la presente tesis titulada: **“SISTEMAS DE COSTOS PARA LA ASIGNACION DE PRECIOS DE VENTA DE LA EMPRESA NILO S.A.C CHICLAYO-2015”**,

Que para alcanzar el objetivo del estudio y dar solución al problema de la asignación de precio se realizó la siguiente estructura capítulos:

Capítulo I: Introducción; que contiene información referente a la realidad problemática del control contable, trabajos previos, teorías de ambas variables, formulación del problemas, justificación, hipótesis y objetivos.

Capítulo II: Denominado Método, en este apartado se establece el diseño de investigación, identificación de variables, así como de la operacionalización, población y muestra, técnicas e instrumentos, validez y confiabilidad, método de análisis de datos y aspectos éticos.

Capitulo III: Resultados, es la presentación de los resultados en tablas y gráficos, según los objetivos planteados en la introducción.

Capítulo IV: Discusión, se contrasta los resultados con otros estudios o teorías.

Capítulo V: Conclusiones, son las respuestas a los objetivos planteados

Capítulo VI: Recomendaciones, principales recomendaciones que se realiza a la empresa en relación a las conclusiones.

Capítulo VI: propuesta; es Sistema de costos.

Y por último las referencias y Anexos.

Por lo tanto, ponemos a disposición de ustedes el presente trabajo para su revisión, así mismo estamos dispuestas a subsanar las posibles fallas que podría presentarse.

Pongo a disposición de ustedes el presente trabajo para su revisión, así mismo estoy dispuesto a subsanar las posibles fallas que podría presentarse.

Bach. Carlos Fernández Zavaleta

Índice

Página del Jurado.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
Índice	vii
Resumen.....	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1. Realidad problemática	10
1.2. Trabajos Previos.....	13
1.3. Teorías relacionadas al tema	16
1.3.1. Sistema de costos.....	16
1.3.2. Fijación de precios.....	21
1.4. Formulación del problema.....	26
1.5. Justificación del estudio	26
1.6. Hipótesis.....	26
1.7. Objetivos.....	26
II. MÉTODO	28
2.1. Diseño de investigación	28
2.2. Variable, operacionalización	28
2.3. Población y muestra.....	30
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, Validez y confiabilidad	30
2.5. Métodos de análisis de datos	30
2.6. Aspectos éticos	31
III. RESULTADOS	32
IV. DISCUSIÓN.....	57
V. CONCLUSIONES.....	60
VI. RECOMENDACIONES	61
VII. REFERENCIAS	62
ANEXOS.....	66

Resumen

El problema que atraviesa la empresa Nilo S.A.C, es que se preocupa por su baja rentabilidad, y porque tiene un pequeño cálculo de sus costos, para una producción de 7200 buzos, sin embargo esta producción varía y tiene una estacionalidad, pero a pesar de ello se mantiene el mismo costo y precio, es por eso que se planteó el problema; ¿En qué medida un sistema de costos incide en la asignación de precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo-2015?, entonces el objetivo a fin de dar solución fue Elaborar un sistema de costos para asignar los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015.

La metodología de la investigación es cuantitativa se aplicó una encuesta a los 9 trabajadores de la empresa, y se trabajó con hojas de trabajo, del cual se obtuvo.

Que la producción es de 7200, a diferencia de diciembre a febrero que disminuye en un 50% la producción, asimismo la empresa maneja un precio del buzo polar de S/. 8.80 y buzo dakota melage de S/. 9.30. Se elaboró un sistema de costos para asignar los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015, se cree que la ganancia es de S/0.50 céntimos por buzo, sin embargo, con el nuevo sistema de costo se determinó que la empresa Nilo S.A.C, gana 0.18 por el buzo polar y 0.13 por el buzo dakota.

Por lo tanto, los precios y costos que tiene la empresa no son reales, y con el sistema propuesto se calculó, de acuerdo al nivel de producción. De 7200 y 3600, asimismo el nuevo precio si se desea mantener la misma ganancia debe ser de S/. 9.10 y S/. 9.50 respectivamente.

Palabras claves: Sistema de costos, Costos totales, Asignación de precios.

Abstract

The problem that Nilo SAC is going through is that it is concerned about its low profitability, and because it has a small calculation of its costs, for a production of 7200 divers, although this production varies and has a seasonality, but in spite of it The same cost and price is maintained, that is why the problem was raised; To what extent does a cost system affect the allocation of sales prices of the company Nilo SAC Chiclayo-2015 ?, then the objective in order to give solution was to elaborate a system costs to allocate the sales prices of the company Nilo SAC Chiclayo - 2015.

The methodology of the research is quantitative a survey was applied to the 9 workers of the company, and worked with worksheets, from which was obtained.

That the production is of 7200, unlike December to February that diminishes in a 50% the production, also the company manages a price of the polar diver of S / . 8.80 and diver dakota melage from S / . 9.3 so Elaborate a system costs to allocate the sales prices of the company Nilo SAC Chiclayo - 2015les and it is believed that the profit is S / 0.50 cents per diver however, with the new cost system it was determined that the company Nilo SAC, Gains 0.18 for the polar diver and 0.13 for the dakota diver.

Therefore, the prices and costs that the company has are not real, and with the proposed system was calculated, according to the level of production. Of 7200 and 3600, and when production decreases, and the new price if you want to keep the same profit must be S / . 9.10 and S / . 9.50 respectively.

Key words: Cost system, Total costs, Price allocation.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel Internacional

Una mala estructura de fijación de precios que se realiza de manera incorrecta deja a las empresas mexicanas, un arduo trabajo al momento de prestar servicios a los clientes y afectando en la rentabilidad. Entonces cometen muchos errores cuando desean determinar cuánto cobrar por sus productos y/o servicios. Siendo lo más comunes fijar basado en los precios de la competencia sin saber los costos que usan los competidores para calcular sus precios, cayendo en el error de vender por debajo de los costos que corresponden, así como esperar demasiado para aumentar los precios, o a veces disminuyen o aumentan los precios, sin realizar los cambios respectivos a los productos o servicios que ofrecen y en los casos más caóticos, determinan los precios al azar (American Express Company, 2016).

Tras un análisis de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) las empresas textiles de Estados Unidos y Argentina los precios de venta difieren, porque la empresa textil de Estados Unidos opta por confeccionar en países del oriente donde la mano de obra es más barata, al contrario, Argentina confecciona su propia textilería y produce 280 mil toneladas por año porque es un sector compuesto de pymes con poca infraestructura. Y la primera opera en un mercado competitivo, donde las grandes marcas trabajan con canales de distribución mayorista y tienen una mayor cobertura geográfica generando que los productores fabriquen cada vez más a menor precio, en cambio Argentina cuenta con locales propios generando incremento de costos que afectan el precio final del producto final. (Universidad Argentina de la Empresa (UADE, 2016).

En otras palabras, la pérdida de ventaja competitiva de la industria textil de Argentina, que se reflejan en los precios altos de las prendas, que son originados por sobrecostos, que equivale a 8,5% de los costos de producción, el alquiler 12,5%, logística 9%, sistema financiero 12,2%, y la situación se vuelve más caótica porque el sistema administrativo no hace nada por frenar las importaciones que han originado pérdidas del 25% con respecto al 2016 (Sorabilia, 2017).

A nivel Nacional

El sector textil es responsable del 12% de las exportaciones, siendo una tradición las confecciones textiles, con fuerte influencia en los Estados Unidos que es el país más importante de sus exportaciones, el cual requiere de empresas competitivas, para seguir operando en este sector (Wedemeyer, 2016).

La producción textil está destinada al mercado local e internacional, teniendo, sin embargo, se enfrenta a los cambios legales sufridos en materia laboral, administrativa y tributaria, que han obligado a empresas textiles buscar nuevos horizontes sumando en la actualidad un total de 39.979 empresas textiles en el registro de exportadoras ya que consideran que las importaciones de otros países con costos de producción bajos han generado que el mercado local no sea rentable (Posada, 2017).

Sin embargo, Grados (2016) menciona que el sector textil atraviesa por una problemática en su productividad y rentabilidad, siendo afectado el emporio de gamarra la cual ha disminuido su producción en un 50%, además se pone en juego miles de trabajo, es por eso que este sector tiene una gran responsabilidad en establecer tanto costos bajos y precios competitivos, que le permitan tener un margen y así mantenerse en el mercado.

Es una preocupación para la economía peruana porque ha tenido una disminución en sus divisas provenientes de las exportaciones, porque estas se han contraído, principalmente por los “sobrecostos administrativos y laborales han restado competitividad a las prendas peruanas frente a estos países”. Por otro lado, esto genera que los costos de producción aumenten y los márgenes por unidad disminuye, y la situación se complica aún más con gastos altos, que al final dejan una baja utilidad neta. (Laguna, 2016, p. 1)

Pero la baja competitividad por costo altos de producción, también; depende de factores externos, Además, porque faltan condiciones del gobierno para alentar a los empresarios a invertir, innovar y mejorar la productividad. Porque no hay incentivos o promoción del sector textil, así como la falta de capacitación en costos y asignación de precios a microempresarios, que incluso trabajan bajo la informalidad y desconocen sus costos y por lo general sus precios los fijan basados en el precio de la competencia, sin considerar que la producción, maquinarias y especialización de la mano de obra es diferente (Lozada, 2015).

Además, el sector textil estaba constituido por 34,370 empresas formales, de los cuales el 94% son microempresas, mientras que el 5% pequeñas empresas y el 0.7% medianas y grandes empresas (PROMPERU, 2014).

Son miles de las empresas del sector textil que no sólo enfrenta problemas relacionados a la disminución de la demanda interna y aumento de competencia externa, ya que las importaciones se incrementaron en un 15%, procedentes del país asiático que generan una competencia desleal por su sobreproducción, porque se amparan en el bajo costo de la mano de obra, ya que estos no superan los 100 dólares mensuales, esto ha ocasionado que de un 50 a 60% de participación ahora el sector industrial tenga entre un 40 a 45% de participación local.

El sector textil según Mariátegui (2017), se enfrenta a sobrecostos, pues entre ellos se encuentra el costo del personal o mano de obra que asciende a U\$\$ 450, a diferencia de otros países que llega a los 270 dólares, porque indican que sólo se paga el sueldo mínimo (s/ 850), cuando se encuentra en proceso de formación. Y de alguna manera afecta en el precio y rentabilidad de las prendas.

A nivel Local

La empresa Nilo que pertenece al rubro de confecciones la deficiencia del proceso de costeo en la producción, que ha generado que la empresa tan sólo gane el 10% de su capital invertido, lo que hace deducir que los precios no son los adecuados, ya que no saben cuánto cuesta producir un determinado producto, y no saben cuánto ganan por cada producto, y por lo general establecen sus precios en base a la competencia. Ante esta problemática es que se plantea la investigación.

Además, la empresa cuenta con dos lotes de producción que varían según la estación, ya que en verano logran producir tan sólo el 50% de la producción que abarca desde diciembre – febrero, y los demás meses se produce al 100% que corresponde a un total de 7200 buzos mensuales, sin embargo, los precios de venta siguen siendo los mismos ya que sólo han considerado la producción mayor, además no incluyen todos los costos. Como el sueldo del gerente o de los ayudantes y la depreciación. Considerando además que producen dos tipos de

Por tal motivo es que se recomienda un sistema de costos que permita establecer el costo real y el precio que desean vender para mantener un margen de ganancia esperado.

1.2. Trabajos Previos

Ámbito internacional

García y Masabanda (2015), en la tesis “diseño de un sistema de costos por procesos para la empresa textil Ardutex dedicada a la elaboración de hilos ubicada en el sector sur del Distrito Metropolitano de Quito”, concluyen que el sistema de costos permite a la empresa tener un mejor control de los costos de fabricación, asimismo conocer los costos totales y unitarios; facilitando en la toma de decisiones en base a dichos costos reales, además genera un buen impacto en el manejo de inventarios de materia prima, rotación y hasta la misma depreciación.

Morales y Velasteguí (2015), en la tesis “aplicación e implementación de un sistema de costos por órdenes de producción en la microempresa Rivatex dedicada a la producción de prendas de vestir ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito”, del estudio infieren que la empresa no cuenta con un sistema de costos, lo cual dificulta la obtención de información real, y la empresa se ampara en el artículo 30 de la ley trabajo para no pagar los beneficios sociales a los trabajadores, no hay un registro de ingresos de materiales directos, ni los destinados a producción y los precios los fija en base a la competencia sin conocer su margen de utilidad.

Gómez (2012), en la tesis descriptiva “costo, volumen, precio y utilidad: dinámica del desempeño financiero industria confecciones infantiles”, que consideró a 52 empresas de la industria de confecciones infantiles en Bucaramanga. Donde se centra en identificar las relaciones entre el proceso de producción, sistemas y estrategias de determinación de costos, basado en el precio, el volumen y el ingreso en la dinámica de rendimiento financiero estas organizaciones. Por lo tanto, los costos de producción y la estrategia influyen en el rendimiento financiero de la empresa. Del mismo modo, la relación costo-volumen-ingreso contribuye al análisis, ya que el precio se fija en función del costo, como los costos de los recursos consumidos y el volumen de producción, y el margen de contribución es la diferencia entre el precio y el costo, lo cual se compara a cubrir los costos operativos y los impuestos y proporciona ingresos. Además, las estrategias están encaminadas a la productividad, con el apoyo de la formación, la tecnología y la asociatividad, para fortalecer el desempeño financiero y la sostenibilidad en el mercado. Además, en Colombia el sector textil es responsable del aporte de 3.3% en el PBI y del 11% de la tasa de empleo, además consideran

que los costos de producción son la piedra angular para identificar la estructura de costos, porque precio, volumen y margen se relacionan y el 31% de las empresas textiles infantiles basan sus costos promedio de producción en costos estimados. Y el 51% tienen un costo promedio de producción que oscila entre los 15 a 30 mil pesos.

Ámbito nacional

Alarcón (2016) realizó el estudio descriptivo “sistema de costos ABC por órdenes de producción y gestión empresarial en las fábricas textiles de Lima Cercado 2014”, el objetivo consistió en analizar el impacto del sistema de costos en la gestión empresarial, entre sus resultados destacan que el 54.30% considera que los costos de producción permiten determinar el precio de venta, más del 50% menciona que no se aplica un sistema de costos, el 52.2% que no siempre se utilizan hojas de trabajo de los costos, y no siempre se respeta el proceso para asegurar la calidad de la producción (50%). Concluyen del estudio que los costos de producción no facilitan el control de las actividades operativas, ya que genera información no confiable, lo cual dificulta la toma de decisiones, además la calidad total no es la deseada porque no hay una relación entre la programación y el cumplimiento del control, cabe señalar que la falta de control en la evaluación de costos afecta los pronósticos de rentabilidad de las fábricas textiles.

Vargas (2016) elaboró la investigación que tituló “implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color SA”, con el objetivo de determinar el efecto de dicha implementación en la rentabilidad, el tipo de investigación correlacional, con un diseño no experimental, y trabajó con una población de 27 trabajadores de las diferentes áreas, los mismo que conformaron la muestra, las técnicas que le permitieron recopilar la información fue la encuesta, entrevista y observación, del cual obtuvo que el 33% de los trabajadores manifiestan que el objetivo de decisión son las ventas, la empresa se vale de ofertas para llevar la delantera a la competencia (40.7%), sin embargo el 66.7% menciona que la empresa debe mejorar los costos de producción, y la empresa sólo se centra en los costos de materia prima (44.4%), concluyó que la empresa no cuenta con un sistema de costos que le permita saber el costo de sus productos, siendo el control de costos empírico, además existe un mal control de

inventarios de materias primas y productos terminados, originando faltas o sobrantes.

Alfaro & León (2015), en el estudio titulado “aplicación de un sistema de costos ABC para la fijación de precios en las empresas fabricantes de harina de maca”, con la finalidad de dar solución a los problemas del establecimiento de los costos de producción, lo cual facilitará la fijación de precios, ya que su objetivo consiste en implementar un sistema de costos por actividades (ABC), concluyen que con la implantación del Sistema de Costeo ABC se logró establecer un costo unitario de S/. 85.14, cuando el costo antes era de S/ 82.04, por lo tanto, se mostró una variación de menos S/ 3.10; reflejando que la empresa no había determinado adecuadamente sus costos unitarios generando pérdidas a la empresa, al obtener un menor margen de ganancia.

Florián y Fernández (2013), elaboró el estudio denominado “sistemas de costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa Corporación Wamatray SAC”, el objetivo que plantearon fue demostrar que un sistema de costos por órdenes de servicios mejora la fijación de precios, así como el control de los recursos en la empresa, u diseño es una investigación preexperimental, porque realizan el diagnóstico de los costos y de la fijación de precios antes y después de la aplicación del sistema de costos por proceso, donde el 100% de los trabajadores manifiestan que no hay un sistema de control de costos, y sólo el 22% conoce del sistema de costos por servicio, entonces concluyen que no existe un sistema de costos, porque no tiene un adecuado control de los recursos como materiales, personal y vehículos afectando en el control contable de costos, con los costos actuales lograron establecer una punto de equilibrio en soles de s/.313,803.10, y la empresa en el periodo obtuvo una facturación de s/.368,437.10, el cual determina que la fijación es adecuada y se obtiene un 10% de ganancias sobre los costos, con el costo actual se logró reducir en S/.15 594 soles en los vehículos.

Ámbito local

Cumpa (2016), en el estudio “propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica en Confecciones Astrid”, las conclusiones que se arribó en el estudio fue la falta de conocimientos en conocimiento empresariales,

manifiesta que mediante el costeo por órdenes se podrá saber los costos de producción en una orden de trabajo, además dentro de la ventajas es que la empresa cuenta con los flujogramas de producción que permiten tener un mejor desarrollo de la producción, además la empresa no fijaba sus costos y precios, por lo tanto no tenía un control de sus productos y de las ganancias.

Monteza (2015), en la tesis cuantitativa titulada “diseño de un sistema de costeo basado en actividades para mejorar la eficiencia de la Empresa de Fabricación Calzado Andino del Perú”, para ellos diseño un sistema de costos basado en actividades ABC, su investigación es de un corte descriptivo no experimental, su productos principales son zapatos mocasi, zapatilla caballero y zapato casual, entre la diferencia del sistema de costos tradicional y el costo por actividades en el zapato mocasín se determinó una diferencia -2.66, zapato casual 1.29, zapatilla caballero 1.66, encontrando una utilidad escondida en los dos últimos modelos y pérdida en el zapato mocasín, concluye que mediante el costeo tradicional la empresa tiene costos erróneos, y que el sistema d costos ABC debe funcionar como una herramienta auxiliar para el área contable.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Sistema de costos

Definición

El costo es definido por Jiménez (2010), como “erogación o desembolso de dinero (o su equivalente) para obtener algún bien o servicio”. (p. 6)

Para Apaza (2004) el costo es un “sacrificio o privación de recursos para un propósito en particular” (p.12), entonces estos costos son medidos de forma monetaria y que deben pagarse por bienes y servicios.

De igual modo Rincón & Villareal (2009) definen el costo desde una perspectiva financiera que se entiende como aquellas “inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes o futuros” (p. 14).

El sistema contable de costo implica dos procesos: 1) Acumulación de costos; que se encarga de recopilar costos por medio de la clasificación natural, materia prima, mano de obra y costos indirectos y 2) asignación de costos; es la identificación y reasignación de costos a uno o más de un objeto de costo, es decir después es asignado a los departamentos que la utilizan y finalmente a los productos producidos por aquellos departamentos (Apaza, 2004).

Importancia del costo de fabricación

Del cálculo de los costos de producción es importante porque de ello se desprende información que facilita la toma de decisiones dentro de una empresa, de igual modo es que busca alcanzar los siguientes objetivos según los planteados por Rincón & Villareal (2009):

Determinar los costos de los productos vendidos, para así conocer la utilidad o pérdida en un determinado periodo, de esta manera se convierte en apoyo para la elaboración de los estados financieros (Rincón & Villareal, 2009).

Permite plantear indicadores de producción, consumo, rentabilidad.

Es una herramienta útil para la planeación y control sistemático de costos de producción.

Sirve de fuente de información para análisis económicos y la toma de decisiones.

Permite conocer el costo por elemento del costo de producción: Materia prima, mano de obra y costos indirectos. (Rincón & Villareal, 2009).

Clasificación de costos

Costos directos e indirectos; se utiliza tanto en empresas manufactureras y no manufactureras, porque se dice que los costos pueden tener una relación directa o indirecta con un objeto de costo particular (Apaza, 2004).

Por lo tanto, existen factores que ayudan a determinar si un costo es directo o indirecto.

Tabla 1: Factores de costos

Factor	Directo	indirecto
Importancia del costo	Es fácil de cuantificar e identificar	No es fácil de cuantificar e identificar
Operación	Está relacionado directamente con el producto o servicio	No se relaciona directamente con el producto servicio

Fuente: (Horngren, Foster, & Datar, 2007)

Sin embargo, los costos pueden ser directo e indirecto a la vez, porque depende del objeto del costo, porque si es por departamento un costo indirecto se convierte en indirecto y si el objeto de costo es global es un costo indirecto. (Horngren, et al., 2007 y Apaza, 2004)

1. Costos por categoría de manufactura

Los costos de manufactura o producción de bienes es la conversión de la materia prima en productos terminados mediante el esfuerzo de trabajadores, que realizan el uso de la planta de producción. Entonces se dice que el costo de producción son todas las erogaciones para obtener un producto final, siendo tres los elementos de producción: materia prima, mano de obra y costos indirectos (Sinisterra, 2011).

En la siguiente figura se resumen los costos de producción (ver figura 1)

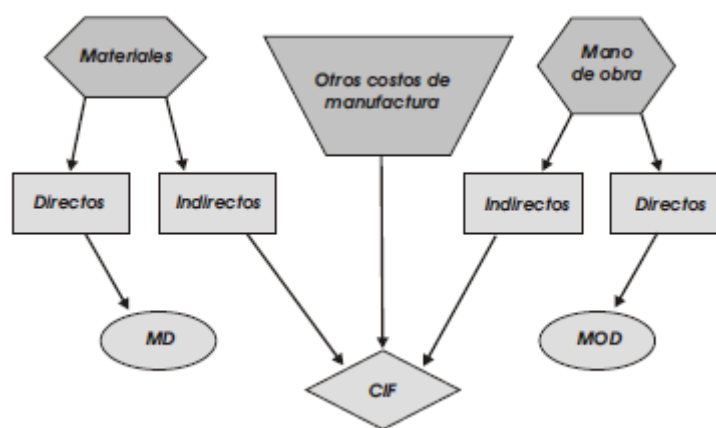


Figura 1: Elementos del costo de producción

Fuente: Jiménez (2010)

Materia prima, Son aquellos elementos que sufren una transformación los cuales se incorpora en un producto terminado. Y se encuentran dos tipos los materiales directos y materiales indirectos; porque los directos son aquellos que son fácilmente cuantificables e identificables, mientras los indirectos son no son cuantificables (Jiménez, 2010).

En otras palabras desde el punto de vista de Sinisterra (2011). Son materiales que una vez sometidos se transforman en un producto final, los materiales pueden ser directos o indirectos, se dice que es materia prima directa a los materiales que integran físicamente el producto terminado, el cual es asociable a dicho producto. Y se incluye el costo de transporte.

En cambio, las materias primas indirectas, son los materiales que si bien es cierto integran el producto final, pero que en dicho proceso pierden su identidad (Sinisterra, 2011).

Mano de obra, es el segundo elemento del costo de producción, conformado por los salarios de toda la mano de obra que pueden deducirse, representa el esfuerzo humano en el proceso de transformación, también existe mano de obra directa e indirecta. (Jiménez, 2010).

Mano de obra directa; esfuerzo humano conformado por los trabajadores que aplican el esfuerzo físicamente relacionado con el proceso productivo (Sinisterra, 2011).

Mano de obra indirecta; es el trabajo realizado por trabajadores, pero que no puede asociarse al producto terminado o al proceso productivo (Sinisterra, 2011).

Costos Indirectos de fabricación; son todos aquellos costos de fábrica que no pueden asociarse directamente con el producto, por lo general se prorratan por cada orden de producción. También conocido como costos generales de fabricación, incluye materiales indirectos, mano de obra indirecta, y costos generales como suministros, servicios públicos, impuestos, depreciación, mantenimiento y todos los relacionados con la operación manufacturera (Sinisterra, 2011).

Servicios; Rincón & Villareal (2009), consideran un cuarto elemento del costo de producción, que se entiende como aquellos servicios brindados por personas naturales o jurídicas, que son necesarios en la fabricación del producto (Outsourcing, y otros).

De los costos de producción al combinarse se originan los costos primo y costos de conversión; los primeros vienen a ser los costos directos: materia prima directa y mano de obra directa; los de conversión es la suma de la mano de obra directa y los costos indirectos.

Clasificación según su determinación

Estos son los costos fijos y costos variables, que mediante el uso de punto de equilibrio se determina si una empresa está ganando o perdiendo (Rincón & Villareal, 2009).

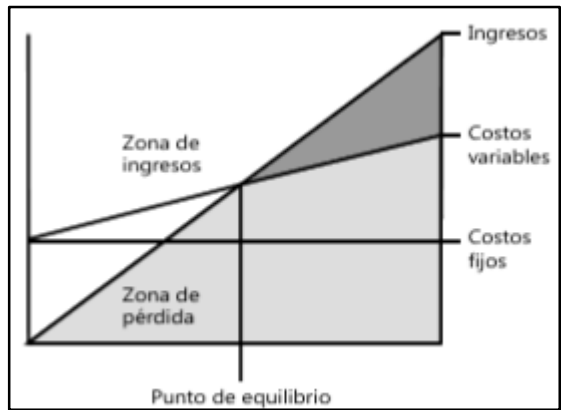


Figura 2: Costos según su determinación

Fuente: (Rincón & Villareal, 2009)

Costos fijos; son las inversiones que permanecen constantes dentro un periodo determinado sin importar si cambia el volumen de producción. Sin embargo, los **costos variables**, son aquellos costos que varían directa y en proporción a los niveles de producción (Rincón & Villareal, 2009).

Entonces para el cálculo de costo se considera el costo de producción, sin embargo, el precio debe contener el porcentaje de los gastos operativos.

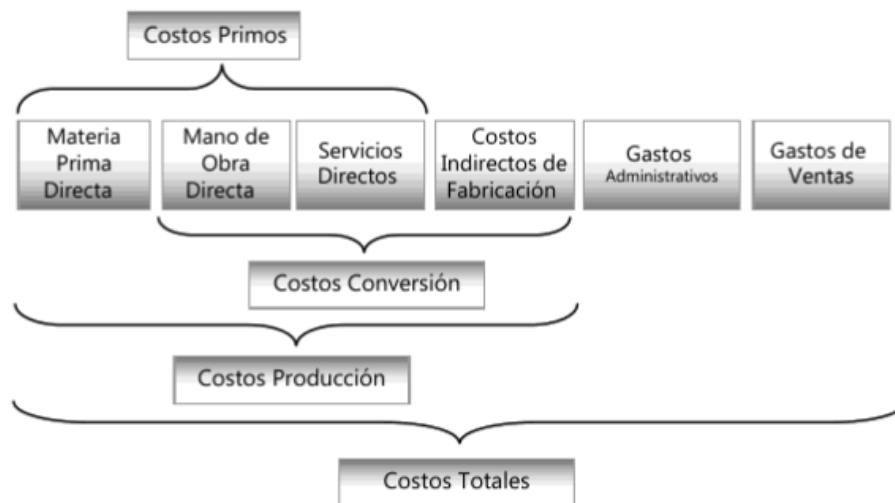


Figura 3: Clasificación de los elementos del costo

Fuente: (Rincón & Villareal, 2009)

Sistemas de costos

Por lo tanto, un sistema de costos se encarga de recopilar, reunir, calcular y reportar la valoración de inventarios, control de procesos y desempeño operativo (Rincón & Villareal, 2009).

Rincón & Villareal (2009), el menciona que existen dos tipos de sistemas de costeo, que se caracterizan por la unidad de costeo y por la modalidad de producción.

Sistema de costos por órdenes de producción; se realiza el costeo por un grupo o lote de productos iguales, que se origina mediante una orden de producción, dichos costos se acumular por cada orden de producción por separado, donde la obtención de costos unitarios es la división de costos totales de cada orden por el número de unidades producidas, este sistema es idóneo cuando se solicita en almacén o contra entrega.

Sistema de costos por procesos; En cambio este sistema no se realiza por unidad, sino es la acumulación de costos en cada proceso durante un determinado periodo de tiempo, en donde el costo unitario de cada proceso se obtiene dividiendo el costo total entre las unidades producidas. Es decir, el costo total es la suma de todos los procesos que ha pasado el artículo o producto.

Mientras Sinisterra (2011), considera el **Sistema de costos por actividades;** donde indica que es un sistema de costos basado en actividades ABC, no sólo permite tomar decisiones estratégicas, sino también conocer los costos, y de esta manera asignar al producto final o servicio, así como realizar su respectivo; tomar decisiones estratégicas en forma acertada, debido a que al determinar los costos se puede asignar el precio del producto o servicio y analizar cómo se encuentra éste en relación con la competencia.

Además, dentro de un sistema de costos, es necesario que se establezcan las **políticas para el control de costos**, que viene a ser un conjunto de técnicas, procesos y reportes a fin de evitar fugas de recursos de materias primas, exceso de mano de obra u otros recursos que participan en el proceso de producción (Cuevas, 2005).

Producción; Acción de generar un determinado producto, que viene a ser la suma de los productos, mediante el uso de los recursos, materia prima, mano de obra y CIF (Pérez y Merino, 2008).

1.3.2. Fijación de precios

El precio comprende el costo total del producto más el margen de contribución.

Pues se entiende el margen de contribución, al “exceso de ingresos con respecto a los costos variables; los cuales contribuyen a cubrir los costos fijos y a obtener utilidad”. (Jiménez, 2010, p. 24)

Además, al índice de contribución, que es expresar el margen de contribución, pero en porcentaje, porque es el porcentaje que excede a los costos variables (Jiménez, 2010).

$\text{Margen de contribución} = \text{Precio} - \text{costo variable}$ $\text{Índice de contribución} = 1 - (\text{Costo variable}/\text{precio})$

Figura 4: Fórmula del margen de contribución

Fuente: Jiménez (2010)

Para Mora y Schupnik (2009), el precio es la cantidad de dinero que se debe pagar por un determinado producto o servicio, entonces se dice que el precio es el valor monetario que un ofertante aceptaría para realizar el intercambio de un bien o servicio.

El precio por lo tanto contiene, el costo de producción, costos operacionales, la utilidad e impuestos, los cuales se resumen en la siguiente figura.

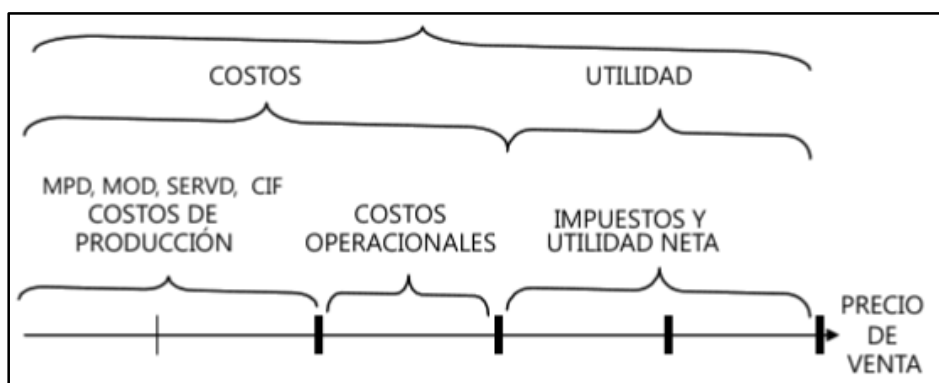


Figura 5: Componentes del precio

Fuente: (Rincón & Villareal, 2009)

Entonces el precio es importante por varias razones, la primera porque se asocia con la demanda es decir a una variación en el precio origina que la demanda también aumente o baje en relación indirecta al precio, y también se relaciona con la competencia, porque varios competidores, bajan los márgenes de beneficio, ocasionando que algunos se retiren del mercado. (Mora & Schupnik, 2009)

A su vez Mora & Schupnik (2009), resaltan que es necesario que el consumidor perciba que el precio que está pagando así vale, ya que no importa lo

que vale para el empresario, sino lo que percibe el cliente. Esto es fundamental para la fijación de precios.

Etapas para la fijación de precios

Estas etapas se aplican para la fijación de productos que pueden ser nuevos, o abarca un nuevo canal. Se puede realizar basándose en las etapas propuestas por (Mora & Schupnik, 2009):

Etapas 1: Selección de los objetivos del precio; establecer lo que se quiere hacer con un producto en particular, su mercado objetivo, posición de este, y establecer si el precio será alto o bajo, se puede establecer objetivos como aumentar los beneficios, rentabilidad o participación de mercado.

Rentabilidad; Eslava (2016), se conoce como la diferencia de los ingresos por unidad entre los costos y gastos que se incurren, estableciendo el margen por unidad del producto.

Tabla 2

Objetivos de la fijación de precios

Supervivencia	Es ideal para empresas que procuran supervivir, porque se encuentran saturada su capacidad, competencia intensa y permanecen mientras cubren sus costos variables y ciertos fijos. Debe ser por un corto plazo, ya que el objetivo de una empresa es generar valor.
Máxima utilidad actual	Fijar el precio con la finalidad de maximizar las utilidades actuales, para esto es necesario estimar la demanda y costos asociados a un nuevo precio alternativo, sin embargo, es necesario determinar las reacciones de los competidores y las posibles restricciones legales
Para evitar una guerra de precios	No utilizar el precio con la finalidad de generar competencia, porque las consecuencias son desastrosas, es aconsejable utilizar similares precios, u otras estrategias como mejorar el servicio, garantías o canales de distribución

Máximo crecimiento de las ventas	También puede centrarse en aumentar las unidades vendidas, aprovechando la economía de escalas a mayor producción disminuyen los costos unitarios. Sin embargo, se encuentra limitada por la capacidad de planta
Máximo descremado del mercado	Establecer precios altos
Liderazgo en la calidad del producto	Ofrecer calidad que permite marginar a mayores tasas ya que se asocia a mayor calidad precios altos.

Fuente: (Mora & Schupnik, 2009)

Etapas 1 y 2: Identificación del mercado; Es importante también determinar el target o mercado al cual va dirigido el producto y también se recomienda conocer su sensibilidad al precio.

Sensibilidad del precio; Está relacionado con la elasticidad de la demanda, es decir si al aumentar o disminuir las ventas, los precios varían (Figuera, 2016).

Etapas 3 y 4: Determinación de la demanda; establecer la demanda y su relación con el precio a fin de establecer la sensibilidad de la demanda al precio.

Según Mora y Schupnik (2009), se tiene que determinar el **número de clientes**, o si la demanda se encuentra en crecimiento o es negativa, que permite a la empresa tomar las medidas respectivas para enfrentar cambio en las ventas.

Etapas 5 y 6: Estimación y comprensión de los costos; establecer la tope máxima que se puede cobrar y el tope mínimo el costo, para ello recomienda basarse en costos totales incluyendo a los costos fijos y costos variables. Entonces se tiene que considera los costos que sobrepasen los costos de producción, y generar ganancias que cubran los costos totales, por lo tanto, los ingresos deben pasar el punto de equilibrio.

Etapas 7 y 8: Selección de las políticas de precio; son principios generales, reglas o guías de acción, en las que se basa las decisiones de materia de precios; por ejemplo, se tiene que determinar si el precio es fijo o flexible, entonces de este se deriva que se ofrezca el mismo precio a todos los clientes sin importar el volumen

de compra, y el flexible varía el precio en los diferentes clientes. También si se va establecer por encima o debajo de la competencia.

Etapa 6: Selección de un método para fijar precios; es seleccionar el método que puede ser en base en los costos, según el punto de equilibrio, a la demanda o por último la competencia.

Punto de equilibrio

Según Barajas (2008) define el punto de equilibrio como:

La relación entre los costos fijos, costos variables e ingresos, para saber exactamente en punto las ventas cubren los costos totales. Para evitar pérdidas, los ingresos deben cubrir al menos los costos que varían con las unidades producidas y los costos que no varían (fijos), que no cambian con el nivel de producción. p.178)

Etapa 7: Selección del precio definitivo; con las políticas y el método ya es posible establecer el precio definitivo.

Objetivos del precio

Sangri (2014). La fijación de precios busca cumplir cuatro objetivos prioritarios y otros 3 secundarios.

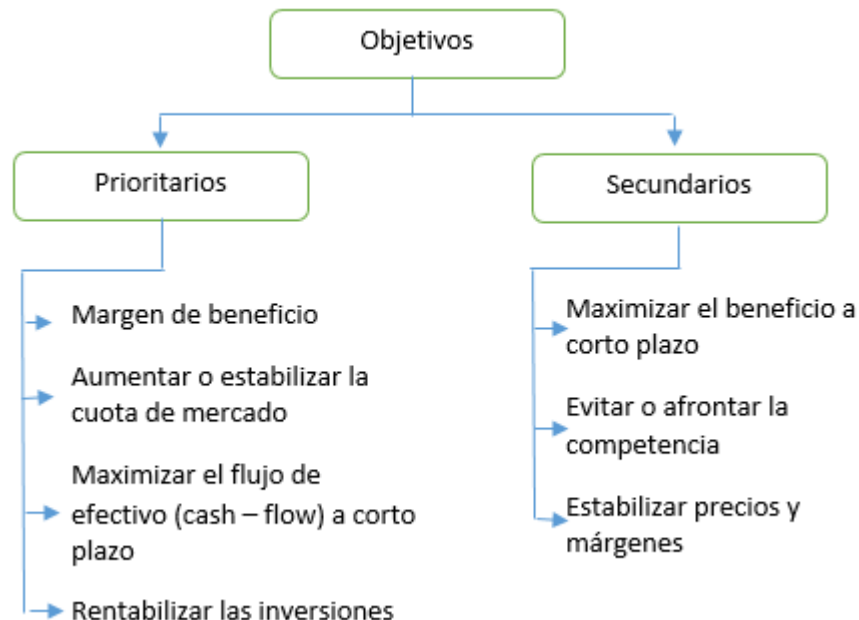


Figura 6: Objetivos de la fijación de precios

Fuente: (Sangri, 2014)

1.4. Formulación del problema

¿En qué medida un sistema de costos incide en la asignación de precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo-2015?

1.5. Justificación del estudio

El estudio se justifica en el en la relevancia teórica, porque se realiza en base a 2 autores para el sistema de costos por órdenes de producción de Rincón y Villareal (2009). Y Mora y Schupnik (2009), para determinar la asignación de costos.

Su relevancia práctica, es brindar un sustento teórico y científico a la gestión de los costos de la empresa Nilo, ya que lo realizan de manera empírica, que genera el desconocimiento de las ganancias reales por la producción, además con el sistema de costeo ayuda a identificar sobrecostos o deficiencias, con el fin de impactar positivamente en el precio, y verificar si los precios cubren los costos de producción y las ganancias son rentable.

Su importancia metodológica es que realizará la elaboración de nuevos instrumentos como encuestas para evaluar la asignación de precios y recopilar la información de los costos actuales.

Genera un impacto económico al generar valor a la empresa, ya que se elaborará un sistema de costos con el fin de generar ganancias, y se lleve un mejor control de los costos de producción e inventarios de materias primas y productos terminados.

También tiene un beneficio social, porque repercute en mejorar los ingresos y más empleos al mejorar la empresa, también son varios los beneficiados, familias y gobierno por más impuestos.

1.6. Hipótesis

Si se elaborar un sistema de costos entonces si se facilita la asignación de precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo-2015

1.7. Objetivos

Objetivo General

Elaborar un sistema costos para asignar los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015

Objetivo específico

Evaluar la asignación de los precios de venta actuales de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo - 2015

Diagnosticar el sistema de costo de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo - 2015

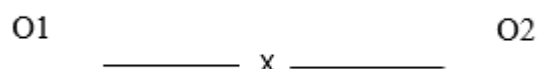
Proponer un sistema de costos para asignar los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015

Determinar el impacto del sistema de costos en los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

El diseño de la investigación es cuasi experimental, porque se elabora un sistema de costeo, y se aplicó la observación antes y después, entonces el diseño para la investigación se muestra en el siguiente esquema. (Hernandez, Fernández, & Baptista, 2010)



Donde:

O1: fijación de precios antes del sistema de costo

X: sistema de costo

O2: Fijación de precios después del sistema de costo

2.2. Variable, operacionalización

Variable independiente

Definición conceptual

Sistema de costos; se encarga de recopilar, reunir, calcular y reportar la valoración de inventarios, control de procesos y desempeño operativo. (Rincón & Villareal, 2009)

Definición Operacional

Rincón & Villareal (2009), el menciona que existen dos tipos de sistemas de costeo, que se caracterizan por la unidad de costeo y por la modalidad de producción, y en algunos casos el tradicional.

Variable dependiente

Asignación de precios

Definición conceptual

El precio comprende el costo total del producto más el margen de contribución.

Definición operacional

Se puede realizar basándose con las 7 etapas propuestas por (Mora & Schupnik, 2009):

Variable	Dimensión	Indicador	Instrumentos
Sistema de costos	Costos de producción Procesos de producción Control Producción Costos por productos	Materia Prima Mano de Obra CIF Costos por actividades Políticas de control de costos Unidades producidas Costo variable unitario Costo fijo unitario	Encuesta Lista de costos Observación
Asignación de precios	Objetivos del precio Mercado Demanda Estimación de costos Selección de política de precios Selección de un método de fijación de precio Selección del precio definitivo	Rentabilidad actual Sensibilidad del precio Nro de clientes Características de la demanda Costos por producto Precio fijo Base del costo Punto de equilibrio Precio por producto	Encuesta Lista de precios Observación Información contable

2.3. Población y muestra

La población está conformada por 9 trabajadores, que se encuentra distribuidos de la siguiente manera.

Cuadro 1: Trabajadores de la empresa Nilo

Trabajadores	Cantidad
Administrador	1
Contabilidad	1
Asistente de administración	1
Producción	
Doblador	1
Cortador	1
Costura	4
Total	9

La muestra lo conformaron el 100% de la población siendo un total de 9 trabajadores, porque es una población pequeña.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, Validez y confiabilidad

Entre las técnicas se utilizó la encuesta; que un documento ordenado y permite obtener información específica.

El instrumento será el cuestionario de encuesta, que está dirigida al personal de la empresa Nilo S.A.C,

Además, se realizó el análisis documental de los costos y precios actuales.

Cuyo instrumento fue la ficha de análisis de costos y precios

Para la validez se realizó el juicio de expertos.

Y la confiabilidad mediante el alfa de cronbach, aceptando el instrumento como confiable si es mayor a 0.5.

2.5. Métodos de análisis de datos

Para el análisis de datos se realizó en el programa Excel, que permitió ordenar, tabular y presentar los resultados en tablas y gráficos.

2.6. Aspectos éticos

Los aspectos éticos que regirán en la investigación son los principios éticos del contador:

La Objetividad; Ser imparcial y actuar sin perjuicio de terceros.

Integridad; Respeto de las normas, así como la honestidad en el manejo de la información contable.

Confidencialidad; respetar la práctica profesional de la empresa. Y usar la información solo con fines de esta investigación.

Conducta ética; abstenerse de realizar cualquier acto que pueda afectar negativamente la buena reputación o repercusión de la empresa. (Santos, 2012)

Consentimiento informado; Documento firmado y fechado que confirma la participación voluntaria del sujeto en el estudio, después de haber sido informado de los beneficios, los riesgos y alternativas.

III. RESULTADOS

3.1. Evaluar la asignación de los precios de venta actuales de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015

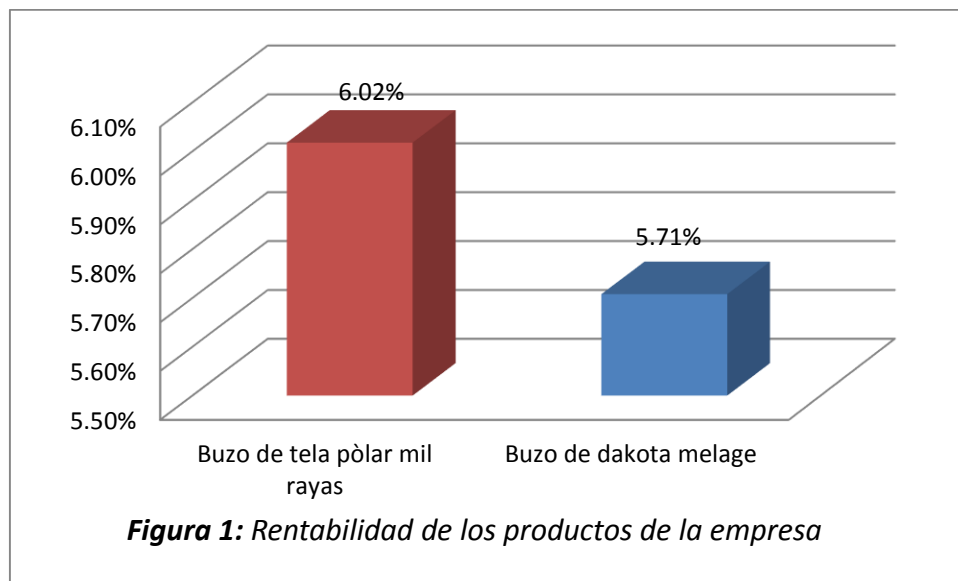
Tabla 1

Rentabilidad de los productos de la empresa

Producto	S/.	Rentabilidad sobre el costo
Buzo Tela polar mil rayas	0.50	6.02%
Buzo Dakota melage	0.50	5.71%

Fuente: Área administración

|



Fuente: Área administración

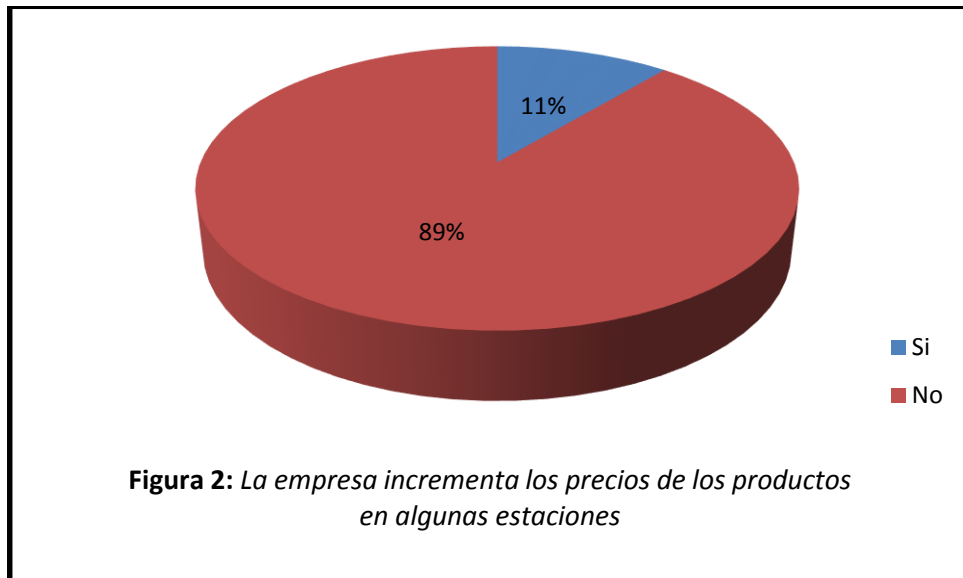
Según manifiesta el administrador, la ganancia por cada producto es de 0.5 céntimos por unidad, sin embargo, la rentabilidad del buzo de tela polar mil rayas es de un 6.02%, mientras que el buzo dakota melage es de 5.71%. Pero la empresa sólo considera que gana 50 céntimos por producto, pero no en el margen.

Tabla 2

La empresa incrementa los precios de los productos en algunas estaciones.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	1	11	11
No	8	89	100
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

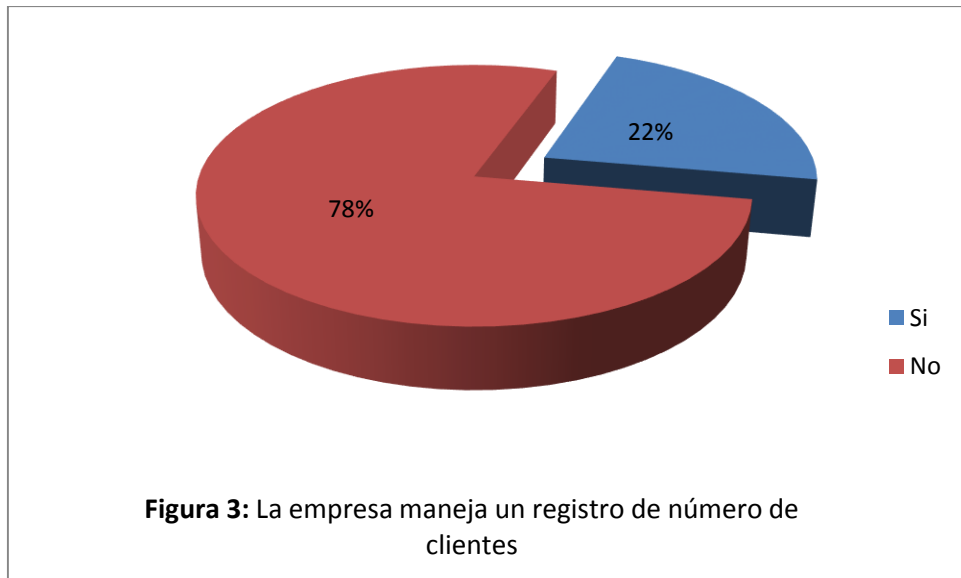
El 11% de los trabajadores indica que el precio de los productos si varía según estaciones, mientras el 89% indica que no varía los precios.

Tabla 3

La empresa maneja un registro de número de clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	2	22%	22%
No	7	78%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

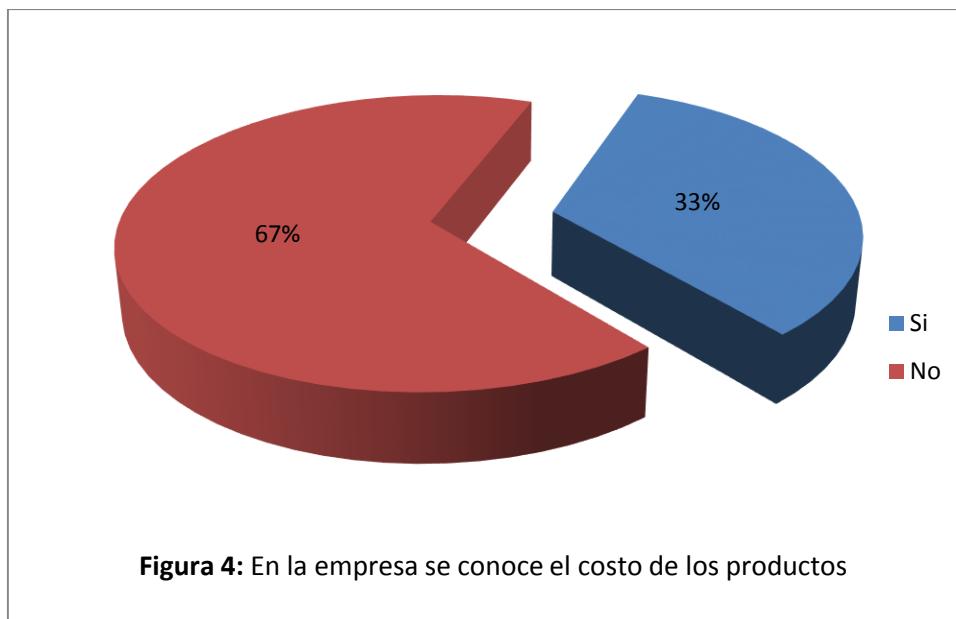
De los encuestados el 78% indica que la empresa no maneja un registro de clientes, mientras el 22% indica que si existe un registro de clientes

Tabla 4

En la empresa se conoce el costo de los productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	3	33%	33%
No	6	67%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

El 67% de los trabajadores indica que el 67% de los trabajadores no conoce el costo de los productos, mientras el 33% si lo conoce.

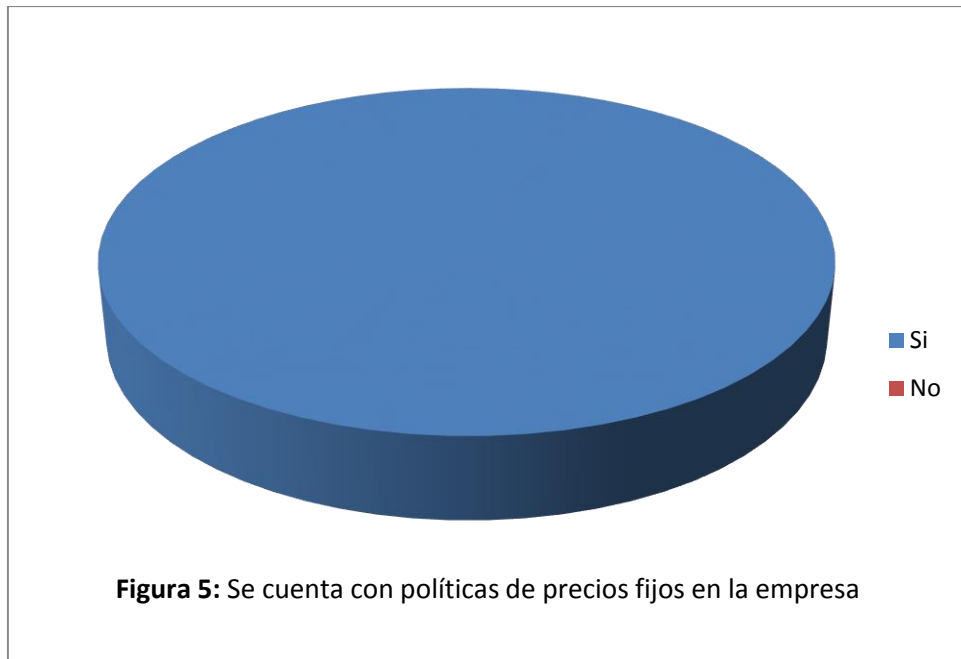
Esto se debe a que la información es confidencial en la empresa y solo conoce el personal administrativo.

Tabla 5

Se cuenta con políticas de precios fijos en la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	9	100%	100%
No	0	0%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

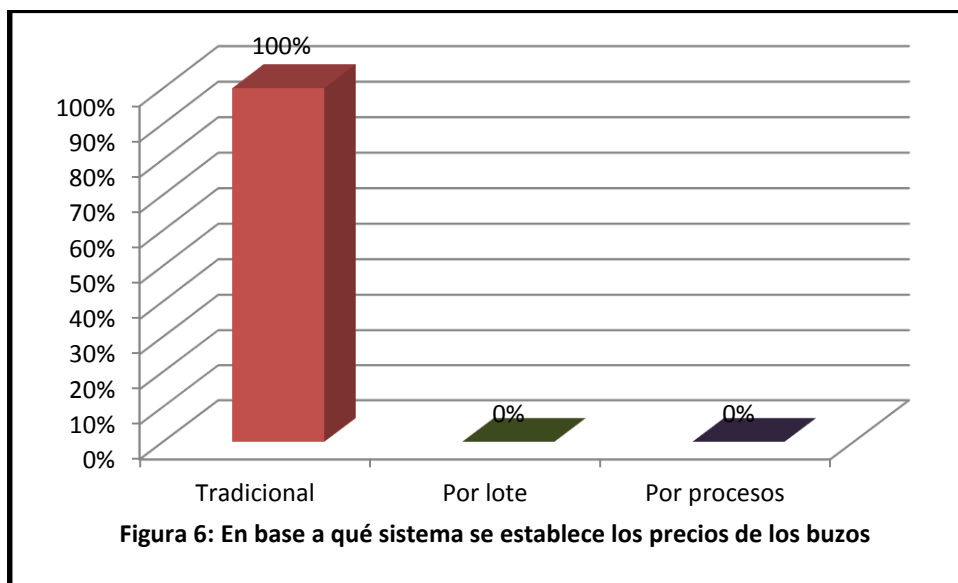
El 100% de los trabajadores, indica que por política los precios son fijos y no varían.

Tabla 6

En base a qué sistema se establece los precios de los buzos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Tradicional	9	100%	100%
Por lote	0	0%	0%
Por procesos	0	0%	0%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

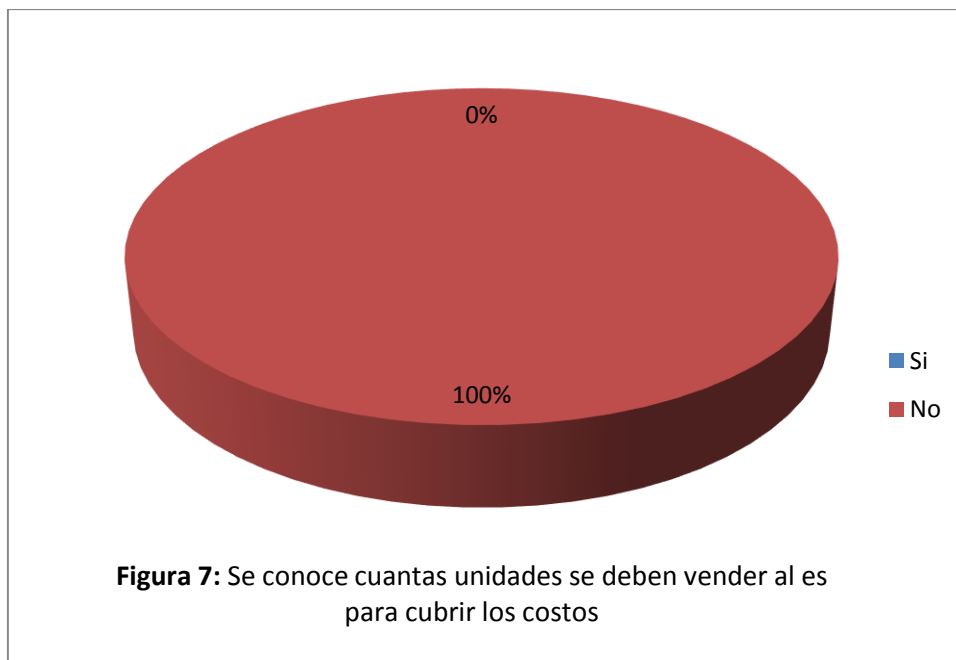
EL 100% de los trabajadores el sistema de costeo es tradicional, y este se realiza en base a la producción mensual.

Tabla 7

Se conoce cuantas unidades se deben vender al es para cubrir los costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	0	0%	0%
No	9	100%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

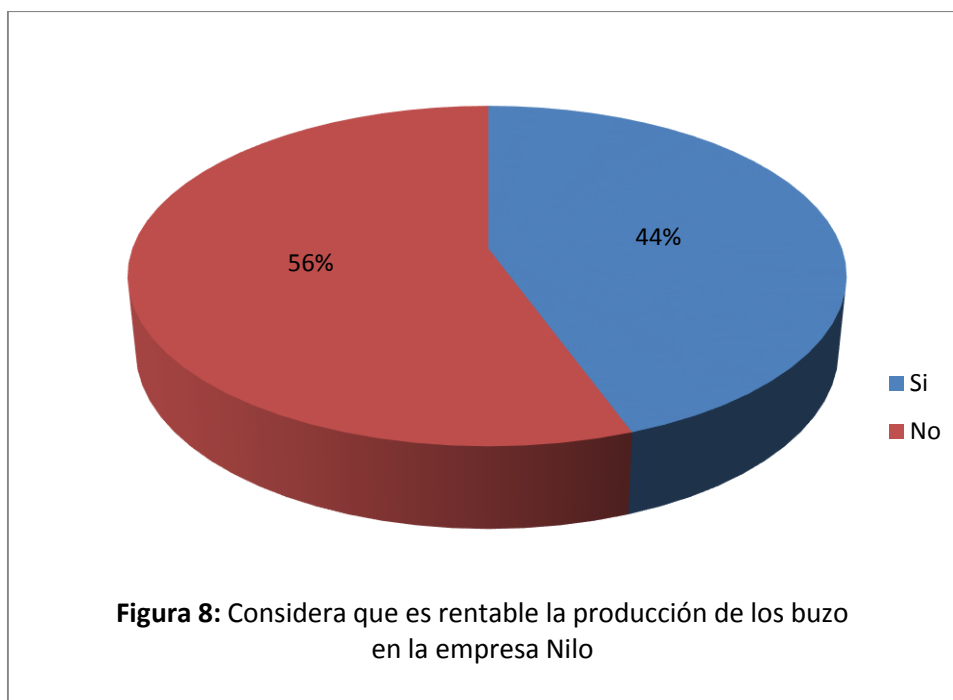
El 100% de los trabajadores no conocen cuantas unidades deben venderse para cubrir los costos y la empresa no gane, ni pierda.

Tabla 8

Considera que es rentable la producción de los buzo en la empresa Nilo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	4	44%	44%
No	5	56%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

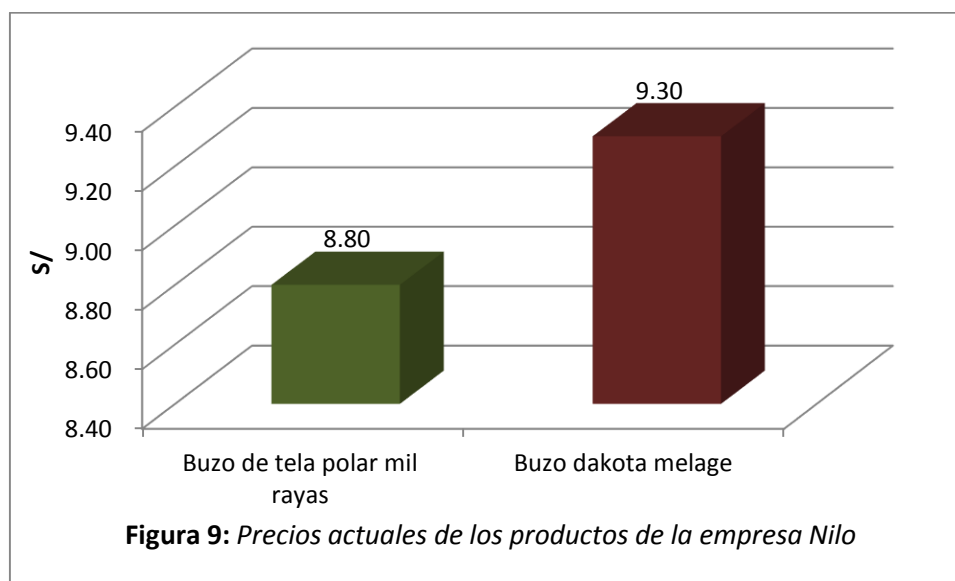
EL 56% de los trabajadores perciben que no es rentable la producción de los buzos, mientras un 44% lo considera rentable.

Tabla 9

Precios actuales de los productos de la empresa Nilo

Producto	Precio
Buzo de tela pólar mil rayas	8.80
Buzo de dakota melage	9.30

Fuente: área de administración



Fuente: Fuente: área de administración

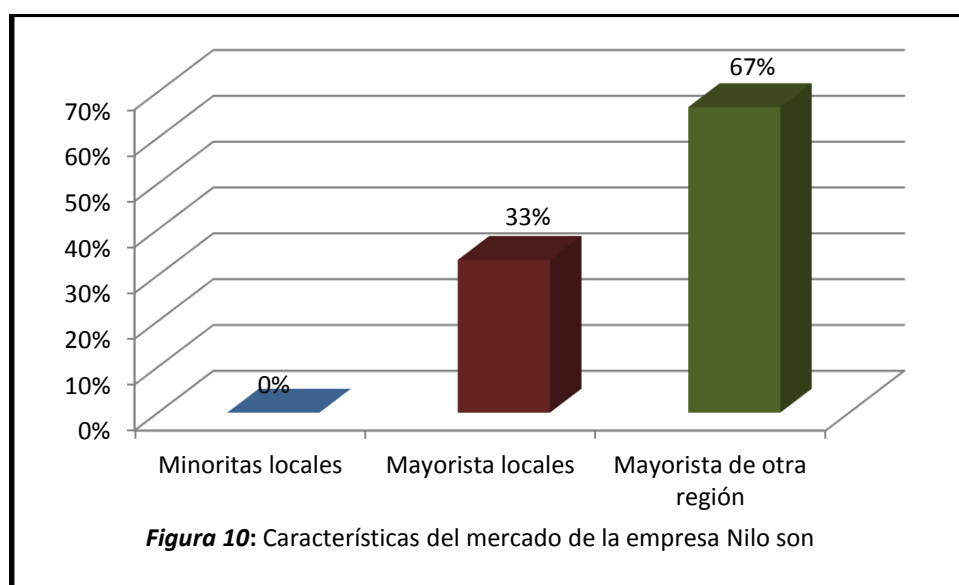
El precio actual del buzo de tela polar mil rayas es de S/. 8.8 y de S/. 9.3 soles a el buzo Dakota Melage.

Tabla 10

Características del mercado de la empresa Nilo son

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Minoritas locales	0	0%	0%
Mayoristas locales	3	33%	33%
Mayorista de otra región	6	67%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

El 67% de los clientes de la empresa Nilo S.A.C, son clientes mayoristas de otras regiones y el 33% indica que son mayoristas locales, y no tienen clientes minoristas o que venden a detalle.

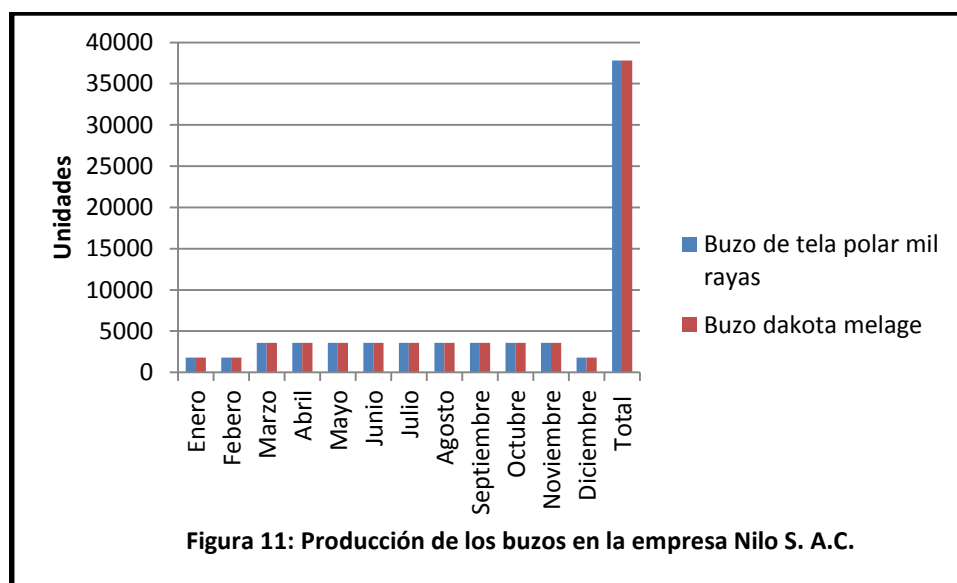
3.2. Diagnosticar el sistema de costo de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015

Tabla 11

Producción de los buzos en la empresa Nilo S. A.C.

Producción mensual unidades	Buzo de tela polar	Buzo dakota
	mil rayas	melage
Enero	1800	1800
Febrero	1800	1800
Marzo	3600	3600
Abril	3600	3600
Mayo	3600	3600
Junio	3600	3600
Julio	3600	3600
Agosto	3600	3600
Septiembre	3600	3600
Octubre	3600	3600
Noviembre	3600	3600
Diciembre	1800	1800
	37800	37800
Total	75600	

Fuente: Administración



Fuente: elaboración propia

La producción de la empresa es constante sólo disminuye en los meses de diciembre – Febrero en un 50%. Y la producción anual equivale a 75600 unidades de buzo, donde el 50% de la producción equivale al buzo de la tela polar mil rayas y el otro 50% a la tela de dakota melage

Tabla 12**Costos de la materia prima**

	Costo/m	Flete	Costo de la tela en la empresa	Rendimiento	Costo tela prima/unidad
Tela pólar mil rayas	6.63	0.5	7.13	0.95	6.77
Dakota melage	7.1	0.5	7.6	0.95	7.22

Fuente: Administración y contabilidad

El costo de la materia prima es por buzo es de S/ 6.77 soles de la tela polar mil rayas y 7.22 de la tela Dakota melage.

Tabla 12**Costo de mano de obra directa**

Sueldo	Producción 7200		Total	Essalud	ONP	Total costo M.O	Costo unitario
	Sueldo	Cantidad					
cortador	1,200.00	1	1,200.00	108.00	156.00	1,308.00	
ayudante	850.00	1	850.00	76.50	110.50	926.50	
Operarias de costura	1,000.00	4	4,000.00	360.00	520.00	4,360.00	
						6,594.50	0.92

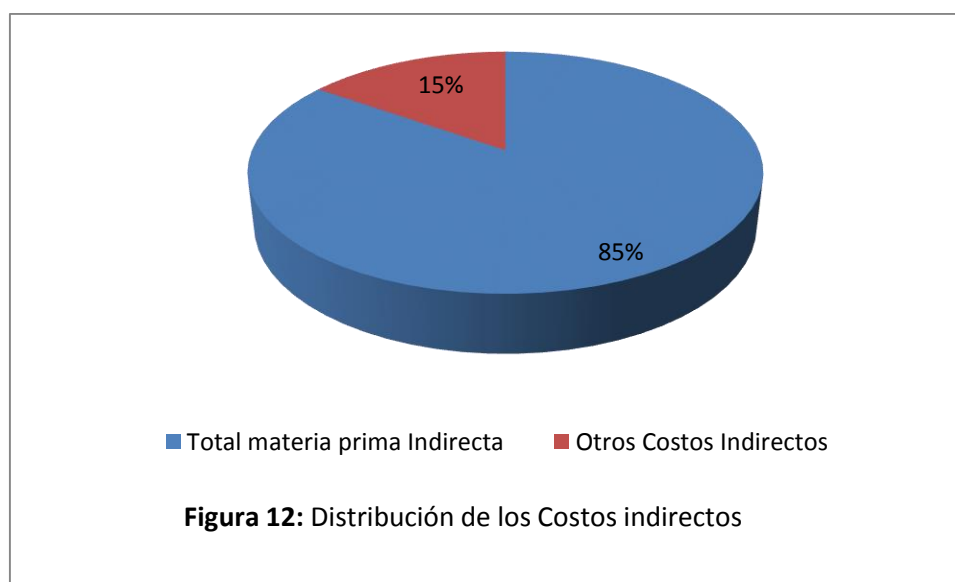
Fuente: Fuente: Administración y contabilidad

La empresa maneja un sólo costo de mano de obra pese, a que existen 3 meses que disminuye la producción y disminuye la mano de obra, pero no conoce el costo para dicho nivel de producción, por lo tanto, el costo de mano de obra para una producción de 7200 unidades es de 0.92 soles, no diferencian por el tipo de producto.

Tabla 13*Distribución de los Costos indirectos*

Materia prima Indirecta	Costo	Rendimiento	Costo por unidad
Elástico m		0.4	0.2
Hilos cono x 2743,2 mx 250 gr		12	0.2
Etiqueta			0.05
Bolsa			0.05
Total materia prima Indirecta			0.5
Otros costos indirectos			
LUZ	550		0.08
AGUA	48		0.01
TELEFONIA	100		0.01
Total Costos Indirectos			0.10
TOTAL CIF			0.60

Fuente: Administración y contabilidad



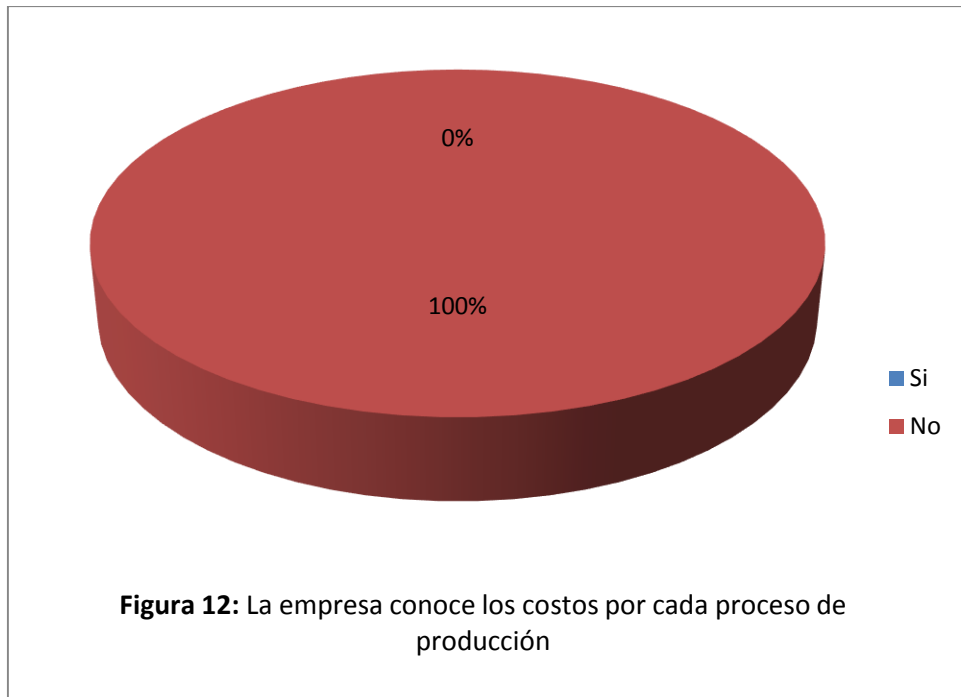
Los costos indirectos de los productos ascienden a S/0.60 céntimos, representando S/ 0.5 céntimos la materia prima indirecta y S/ 0.10 céntimos los otros costos indirectos. Donde los costos indirectos representan el 85% de los costos indirectos y el 15% representan otros costos.

Tabla 14

La empresa conoce los costos por cada proceso de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	0	0%	0%
No	9	100%	100%
	9	100	

Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C



Fuente: Cuestionario aplicado al personal de la empresa Nilo S.A.C

El 100% de los trabajadores, indican que no se conoce los costos por cada proceso.

Tabla 15*Costo actual que maneja la empresa Nilo S.A.C*

Costeo Actual				
Producción		7200 Buzos		
Producción		Unitario		
		Buzo Tela		
Costo variable	Total	Polar	Tela Dakota	
			3600	3600
Materia prima directa	50,359.50		6.77	7.22
Materia prima Indirecta	3,888.00		0.5	0.5
Mano de obra	4,393.50		0.61	0.61
Luz	550.00		0.08	0.08
Total costos variables	59,191.00		8.00	8.45
Costos Fijos				
Agua Telefonía		48	0.007	0.007
Telefonía		100	0.01	0.01
Sueldos	2,349.00		0.33	0.33
Total costos fijos			0.35	0.34
Costo			8.34	8.79

Fuente: área de administración y contabilidad

La empresa calcula sus costos en base a costos fijos y costos variables, a fin cubrir todos los costos de la empresa.

De donde obtuvo que el costo del buzo polar es de S/ 8.34 soles y de del buzo de tela Dakota es de s/. 8.70 soles. Sin embargo, en el cálculo se observó que los sueldos tanto de la mano de obra y sueldos administrativos, no está calculado adecuadamente, ya que lo realizan en base al pago que realizan al trabajador, cuando se debería considerar el gasto de la empresa que es Essalud (9%) y el pago de la ONP (que si bien lo descuentan al trabajador se tiene que realizar el pago a dicha institución gubernamental), y no consideran el pago al contador. Asimismo, no consideran la depreciación, que origina que el costo no sea el real. Y la rentabilidad tampoco.

3.3. Proponer un sistema de costos para asignar los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015

Titulo

Sistema de costos basado en actividades - ABC para asignar los precios de venta de la empresa Nilo

Justificación

La empresa maneja un sólo sistema de costos, para el cálculo consideran los costos fijos y costos variables, trabajando en base a costos totales. Ya que no llevan un control de los costos, además no se puede realizar un costo por órdenes de producción, porque no trabajan en base a pedidos, sino que fabrican y luego los venden

A continuación, se muestra el nuevo sistema de costos, tanto para la producción de 7200 buzos al mes, como para la producción de 3600 buzos al mes. Porque la empresa considera el mismo costo para todos los meses.

Fundamentación

Se propone un sistema de costos por actividades, para ello se identificó las áreas de costos o el proceso que sigue.

Se identificó 2 actividades principales

- Centro de dibujo y cortado
- Costura

Tabla 16

Sistema de costos para una producción de 7200 al mes – por actividad

	Dibujo y Cortado	Costura	Valor mensual
Materia Prima		50 364,00	50364,00
Mano de obra	2 234,50	4 360,00	6594,50
Costos Indirectos	189,20	4 072,31	4261,50
Materia prima indirecta		3 600,00	3600,00
Depreciación	8,30	55,15	63,50
Luz	165,00	385,00	550,00
Agua	15,84	32,16	48,00
Costo total (S/)	2612,80	62 868,60	65 433,5

Fuente: Elaboración propia

Se identificó que el costo de dibujo y cortado asciende a S/ 2612,80 cuando la producción es de 7200 unidades y S/ 62 868,60 para la actividad de costura

Tabla 17

Calculo de la depreciación

	cantidad	precio nuevo	Total	Diseño y cortado	Costura
Mesa	1	400	400	40	
cortadora de 10 pulgadas					
Marca jack	1	600	600	60	
remalladoras marca Siruba	3	434	1302		130
Lineal marca Siruba	2	600	1200		120
Recubridora marca Siruba	1	1600	1600		160
Boxera	1	2500	2500		250
tijeras varios tamaños	6	3	18		1,8
			DEPRECIACIÓN ANUAL (S)	100	662
			DEPRECIACIÓN MENSUAL (S/)	8,33	55,15

Fuente: Elaboración propia.

El paso siguiente es distribuir los costos por el tipo de producto, ya que identificó:

- Buzo de tela polar
- Buzo de Dakota melage

Tabla 18

	Buzo Tela Polar	Tela Dakota	
Materia Prima	24372	25992	50364
Mano de Obra	3297,3	3297,3	6594,5
CIF	2130,7	2130,7	4261,5
COSTO DE PRODUCCIÓN	29800,0	31420,0	61220,0
Costo Unitario	8,28	8,73	

El costo del buzo de tela polar con el nuevo sistema es de S/. 8.28 soles, y del Dakota es de 8,73, considerando una producción 7200 buzos, donde el 50% son del buzo polar y el 50% son de tela Dakota.

Tabla 19

Sistema de costos para una producción de 3600 al mes según actividades

	Dibujo y Cortado	Costura	Costo mensual
Materia Prima		25 182,00	25 182,00
Mano de obra	2234,50	2 180,00	4 414,50
Costos Indirectos	115,88	2 102,60	2 218,48
Materia prima indirecta		1 800,00	1 800,00
Depreciación	8,33	55,15	63,48
Luz	96,00	224,00	320,00
Agua	11,55	23,45	35,00
Costo total	2466,27	31 567,20	33 998,47

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20

Sistema de costos para una producción de 3600 al mes según producto

	Buzo Tela Polar	Tela Dakota	
Materia Prima	12 186,00	12 996,00	25 182,00
Mano de Obra	2 207,25	2 207,25	4 414,50
CIF	1 109,24	1 109,24	2 218,48
COSTO PRODUCCIÓN	15 502,49	16 312,49	31 814,98
Costo Unitario	8,61	9,06	

Fuente: Elaboración propia

El costo para la producción de 3600 buzos es de S/ 8,61 soles para el buzo de polar, mientras para el buzo de tela Dakota es de 9,06 soles.

Entonces del nuevo sistema de costeo, se indica que los precios varían a un determinado nivel de producción.

Sin embargo, la empresa lo trata por igual. Además, el costo que en la empresa se considera en base a los costos totales, donde se cree que se incluye el gasto administrativo.

Por lo tanto, se muestra a continuación la comparación del costo con el nuevo sistema y el costo actual de la empresa.

Tabla 21

Comparación de costos

	Costo total	Costo sistema ABC	
	Costo actual	Producción 3600	Producción 1800
Buzo tela polar	8,37	8,28	8,61
Tela Buzo dakota Melage	8,79	8,73	9,06

Fuente: Elaboración propia

Con el nuevo sistema se calculó 2 costos, porque la empresa tiene una producción de 8 meses de 7200 unidades y 3 meses de 3600 unidades, según su sistema actual, basado en costos totales, obtienen 8,37 para el buzo tela polar y 8,79 para el buzo Dakota, sin embargo con el nuevo cálculo se obtuvo 8,28 y 8,73, para una producción de 7200, siendo menor, sin embargo es bueno resaltar que sólo contiene al costo de producción, y cuando la producción disminuye a 3600 los costos se incrementan variando a S/8,61 y S/ 9,06 soles para el buzo polar y buzo Dakota respectivamente.

Tabla 22

Calculo de los gastos administrativos

GASTOS			
ADMINISTRATIVOS	Polar	Dakota	
sueldos	1174,5	1174,5	2349
Telefonía	50	50	100
Depreciación	15	15	30
	1239,5	1239,5	2479
	0,34	0,34	0,69

Fuente: elaboración propia

Se estableció el gasto administrativo de 2479 mensual, el cual es fijo.

3.4. Determinar el impacto del sistema de costos en los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015.

Se consideró comparar el precio de venta con los diferentes costos calculados

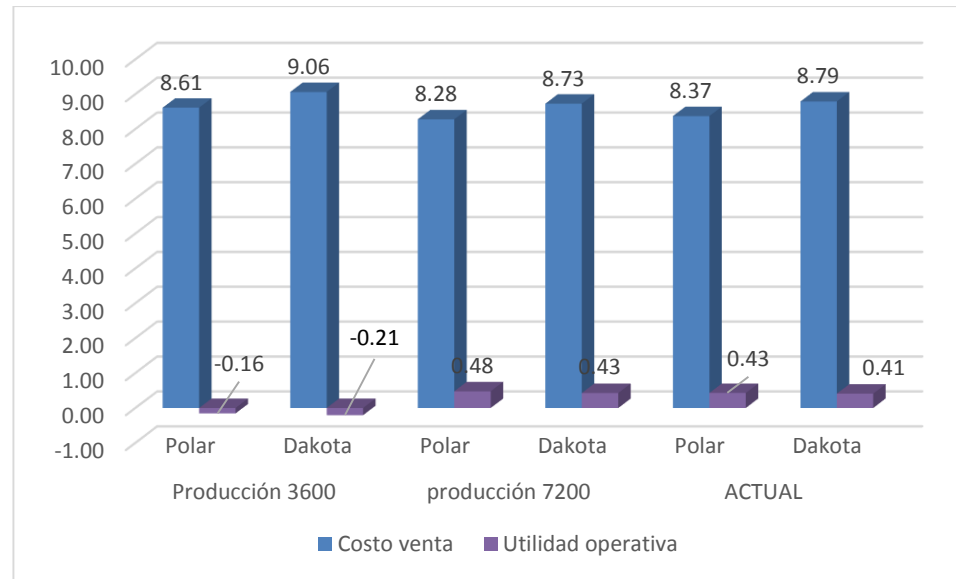
Tabla 23

Comparación de los costos con la variación de la producción

	Producción 3600		producción 7200		ACTUAL	
	Polar	Dakota	Polar	Dakota	Polar	Dakota
Precio venta						
(Actual)	8,8	9,2	8,80	9,20	8,80	9,20
Costo venta	8,61	9,06	8,28	8,73	8,37	8,79
Utilidad bruta	0,19	0,14	0,52	0,47	0,43	0,41
Gastos						
administrativos	0,34	0,34	0,34	0,34		
Utilidad Neta	-0,16	-0,21	0,18	0,13	0,43	0,41

Fuente: elaboración propia

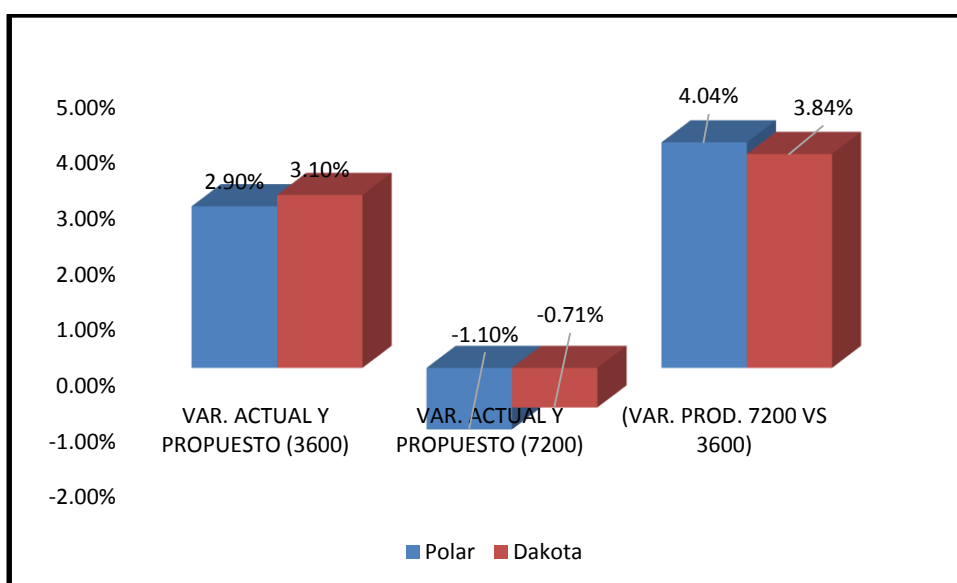
Figura 15: Comparación de los costos actual, vs el propuesto para producción de 7200 y 3600 buzo.



El nuevo sistema de costo indica que la empresa tan sólo está ganando 0.18 soles en el buzo polar, mientras que gana S/. 0.13 por el buzo dakota cuando la producción es de 7200, pero cuando la producción disminuye en un 50% la empresa pierde 0.16 y 0.21 por producto. Y no es la ganancia que cree que es de 0,43 y 0,41 céntimos de sol por unidad en el buzo polar y Dakota.

Tabla 24*Variación del costo*

	VAR. ACTUAL Y PROPUESTO (3600)	VAR. ACTUAL Y PROPUESTO (7200)	(VAR. PROD. 7200 VS 3600)
Polar	2,90%	-1,10%	4,04%
Dakota	3,10%	-0,71%	3,84%

Figura 16: Variación del costo

Con el nuevo costo, se identificó una variación del 2.9% en el costos del Buzo polar y 3,10% en el buzo de tela Dakota, en relación al costo que tiene la empresa para una producción de 3600 buzos y disminuye en un 1.10% y 0.71% si se compara con una producción de 7200 unidades en relación al actual costo, además al comparar el costo propuesto para una producción de 7200 y 3600, cuando se produce el 50% de la producción el costo se incrementa en un 4,04% y 3,84% el costo, debido a que los costos fijos se distribuyen en una menor cantidad de unidades.

Tabla 25

Nueva asignación de precio para una producción de 7200 Unidades.

	Buzo Polar	Buzo Dakota
Costo	8,28	8,73
Gastos administrativos	0,34	0,34
Margen	0,48	0,43
Precio de venta	9,10	9,50

El nuevo precio que debe tener la empresa es de S/9,10 soles para el buzo polar y S/9,50 para el buzo Dakota. Con la finalidad de mantener el mismo margen, pero se tiene que mantener la producción de 7200 unidades mensuales donde 3600 deben ser el buzo polar y 3600 buzos Dakota.

IV. DISCUSIÓN

Se determina que el sistema de costos basado en actividades – ABC, permitió establecer el costo y precio real que debe tener la empresa si desea mantener los márgenes de ganancia.

Tras la evaluación de la asignación de los precios de venta actuales de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015, esto se realizan en base a un costo. Y la empresa tiene entre sus políticas la ganancia de S/. 0.50 por prenda, no han establecido un porcentaje sobre los costos, tienen 2 productos, el buzo de polar de mil rayas cuyo precio de venta es de 8.80, y el buzo de tela Dakota Melage es de 9.3, estos precios se realizan a un costo, a diferencia de Morales & Velasteguí (2015), que en el sistema de costos se realizaba en base a la competencia, y esto puede originar que el precio no cubra los costos, porque cada empresa es única y maneja diferentes costos, que pueden verse afectado por la maquinaria, el tipo de tela, la productividad u otros. Porque en la empresa Nilos trabajan con una producción fija de 7200 buzos al mes, y disminuyen el 50% de la producción en los meses de diciembre – febrero, que según Lozada (2015), se debe a la falta de innovación y mejorar sus competitividad y productividad, ya que, si el consumo local disminuye, se debe buscar otros mercados, asimismo incrementar su producción para aprovechar la producción a gran escala y tenga precios que le permitan competir y obtener una mayor ganancia. Y saber sobresalir al problema que atraviesa el sector de textil, porque Grados (2016), indica que la producción ha disminuido en un 50%, pero no es problema que aqueja a la empresa, sino es la estacionalidad, que genera que disminuya en un 50% la producción de buzos en verano. Y el 56% de los trabajadores considera que no es rentable la producción de la empresa, y no conocen el punto de equilibrio para cubrir sus costos. El sistema que utilizan es el tradicional. Además, un 67% indica que no se conocen los costos de los productos, y los clientes son en su mayoría (67%), son compradores mayoristas de otra región y el 33% se destina al mercado local mayorista.

Del diagnóstico del sistema de costo de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015, la empresa tiene una producción anual de 75600 buzos al año, donde el 50% corresponde a la producción de buzos de tela polar mil

rayas y el otro 50% a los buzos de tela Dakota melage, asimismo de los costos de producción se tiene que el costo de la materia prima es de 6.77 del buzo de tela polar mil rayas y 7.22 de la tela Dakota es de 7.22, ambos tienen un rendimiento del 95% de la tela, ya que el 5% se desperdicia. El costo de la mano de obra asciende a 6,594.50, para una producción de 7200 buzos, quedando un costo unitario de 0.92 por buzo, y la empresa cree mantener el mismo costo para la producción de 3600 buzos mensuales. Y los costos indirectos se tiene los materiales indirectos ascienden a S/. 0.5 por unidad y otros costos S/ 0.10, y el 1005 indica que no se conoce los costos por proceso, como diseño, corte, costura, armado, embalaje. Y el costo actual es de 8.34 el buzo polar y 8.79 el buzo Dakota melage, y nunca han realizado el cálculo para la producción de 3600 unidades, que indica que el precio que mantiene la empresa no sea real, porque se maneja una diferente producción, origina que el costo varíe, porque según Jiménez (2010), el precio debe estar en base a un costo y aun margen de ganancia. Por lo tanto, el precio debe contener, el costo de producción, costos operacionales y la utilidad. (Mora & Schupnik, 2009), y el precio juega un papel importante en la demanda, porque ante una variación origina que la demanda también varíe, que es el principal temor de la empresa, incrementar o cambiar sus precios. Y la empresa no tienen ninguna estrategia de precios.

El sistema de costo, se debe empezar por identificar el mercado, y la empresa vende al mercado local y algunas regiones del Perú, se encuentra afectada por la estacionalidad, y tiene una bajo margen porque los clientes son mayoristas, y con el sistema de costos para asignar los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015, se estableció que el precio que tiene la empresa, varía según la producción, cuando se produce 7200 buzo el precio del buzo polar debe ser 8.28, el buzo Dakota es de 8,73, y cuando la producción es de 3600 buzos el costo se incrementa a S/. 8,61 y 9.06 respectivamente, que indica que el nuevo costo calculado se encuentra por encima del costo que maneja la empresa Nilo, y origina que las ganancias no sean reales porque el costo actual es en base a costos totales, y con el nuevo sistema es sólo el costo de producción. Y la empresa al no conocer su punto de equilibrio incrementa las pérdidas, porque Rincón & Villareal (2009),

indican que el punto de equilibrio permite a una empresa saber si este ganando o perdiendo.

Se determinó el impacto del sistema de costos en los precios de venta de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015. Con el nuevo sistema de costo se determinó que la empresa está estableciendo de manera incorrecta sus precios, no está margina 0.50 céntimos por buzo, porque cuando se produce 7200 buzo el precio del buzo polar debe ser 9.10, cuando el actual es de 8.8, y el buzo Dakota es de 9.50, cuando el actual es de 9.3, esto está originando, además el precio se incrementa cuando la producción disminuye a 3600 buzos, que indica que el volumen de producción origina que los costos fijos por unidad disminuya y el costo sea menor. Buzo polar 8,61 y buzo Dakota 9,06, siendo el margen real de 0,18 por el buzo polar y 0.13 por el buzo Dakota, no 0.50 como se creía, y cuando la producción es de 3600, la empresa pierde 0.16, y 0.21, por unidad en los buzos, porque el precio debe tener la función de generar un margen de beneficio según Sangri (2014), y se debe aprovechar el máximo crecimiento de las ventas, aprovechando las economías de escala según (Mora & Schupnik, 2009), situación que no hace la empresa, y que se refleja cuando la producción es de 7200 el costo es menor 8.28 y 8,73, para la producción de 3600 es de 8,61 y 9.06, en el buzo polar y tela Dakota respectivamente.

V. CONCLUSIONES

La evaluación de la asignación de los precios de venta actuales de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015, es de 8.80 el buzo de polar y de la tela Dakota Melage es de 9.3, se cree que el margen es de 0.50 céntimos por unidad, y el 56% considera que no es rentable la producción.

Se identificó que sistema de costo de la empresa Nilo S.A.C Chiclayo – 2015, no está bien fundamentada, porque mantienen el mismo costo para 2 tipos de volumen de producción (7200 y 3600 buzos) siendo de S/. 8.34 el buzo polar y S/. 8.79, el de tela dakota, los cuales están mal calculados porque no se consideró todos los costos, asimismo ante una variación en la producción los costos varían.

El costo que se obtuvo fue de S/.8.28 para el buzo de polar y S/. 8,73 el buzo Dakota para una producción de 7200 buzos, en cambio cuando la producción disminuye en un 50% el costo se incrementa a S/.8,61 y S/. 9.06.

El Nuevo sistema de costo permitió identificar que la empresa en realidad no está marginando 0.50 céntimos por buzo, sino 0.18 por el buzo Polar y 0.13 por el buzo dakota.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda al administrador de la empresa modificar el nuevo precio según el nuevo cálculo, a fin de mantener el mismo margen (S/0.50) por unidad, o caso contrario incrementar su producción para disminuir costos y seguir manteniendo el mismo precio.

Se recomienda al administrador actualizar y registrar todos los costos, asimismo no disminuir la producción, sino buscar un nuevo mercado, o elaborar prendas de verano, que pueden contrarrestar la disminución de la producción de buzos.

Se recomienda al administrador no disminuir el nivel de producción en la empresa, ya que afecta en el costo, la producción debe incrementarse y superar los 7200, asimismo se recomienda actualizar los nuevos costos.

Se recomienda al administrador establecer un plan de mercadeo a fin de ampliar el mercado, y de esta manera incrementar la producción y aprovechar la economía de escalas, para que el costo disminuya y pueda mantenerse en el mercado.

VII. REFERENCIAS

- Alarcón, B. (2016). Sistema de costos ABC por órdenes de producción y gestión empresarial en las fábricas textiles de Lima Cercado 2014. Universidad de San Martín de Porres - USMP. Recuperado a partir de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/2450>
- Alfaro Miranda, E. F., & León Fernández, K. M. (2015, junio 15). Aplicación de un sistema de costos ABC para la fijación de precios en las empresas fabricantes de harina de maca. Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado a partir de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/1517>
- American Express Company. (2016). Los seis errores más grandes en la fijación de precios. Recuperado 11 de abril de 2017, a partir de <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/736/Los-seis-errores-m%c3%a1s-grandes-en-la-fijaci%c3%b3n-de-precios>
- Apaza, M. (2004). Costos ABC, ABM y ABB: herramientas para incrementar la rentabilidad y la competitividad empresarial. Lima: Real editores.
- Barajas, A. (2008). Finanzas para no financistas. 4ta ed. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana
- Cuevas, F. J. (2005). Control de Costos y Gastos en Los Restaurantes. México: LIMUSA.
- Cumpa, A. B. (2016). Propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica en Confecciones Astrid, Chiclayo 2014. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo - USAT. Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/718>
- Eslava, J.J (2016). La rentabilidad: análisis de costes y resultados. España. ESIC Editorial.
- Figuera, M. (2016). *Dudas de marketing: ¿qué es la sensibilidad al precio?*. Recuperado de: <https://blog.anfix.com/dudas-de-marketing-que-es-la-sensibilidad-al-precio/>
- Florián, W. N., & Fernández Mendoza, C. E. (2013). Sistemas de costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa Corporación Wamatray SAC en la ciudad de Trujillo período - julio 2013.

- REPOSITORIO DIGITAL UPAO. Recuperado a partir de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/129>
- García Chimbo, M. C., & Masabanda Jacho, J. S. (2015). Diseño de un sistema de costos por procesos para la empresa textil Ardutex dedicada a la elaboración de hilos ubicada en el sector sur del Distrito Metropolitano de Quito. Recuperado a partir de <http://localhost:8080/xmlui/handle/123456789/10214>
- Gómez Niño, O. (2012). Costo, volumen, precio y utilidad: dinámica del desempeño financiero industria confecciones infantiles. Cuadernos de Administración (Universidad del Valle), 28(47), 54-66.
- Grados, A. (2016, noviembre 3). Gobierno alista instalación de mesa de trabajo a favor de la industria textil. Recuperado 25 de abril de 2017, a partir de <http://gestion.pe/economia/gobierno-alista-instalacion-mesa-trabajo-favor-industria-textil-2173884>
- Hernandez, R., Fernández, carlos, & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación científica (5ta ed.). México: MCGRAW HILL.
- Horngren, C. T., Foster, G., & Datar, S. M. (2007). Contabilidad de costos: un enfoque gerencial. Pearson Educación.
- Jiménez, W. (2010). Contabilidad de costos. Bogotá: FOCO Ediciones.
- Laguna, O. (2016, abril 9). La apuesta del sector textil: A buscar nuevos mercados en medio de la tormenta. Recuperado 25 de abril de 2017, a partir de <http://gestion.pe/economia/apuesta-sector-textil-buscar-nuevos-mercados-medio-tormenta-2158032>
- Lozada. (2015). Desafíos y experiencias del sector textil y de confecciones | Universidad de Lima. Recuperado 25 de abril de 2017, a partir de <http://www.ulima.edu.pe/ulima/noticias/desafios-y-experiencias-del-sector-textil-y-de-confecciones>
- Mariátegui, L. (2017). SNI: El costo laboral de un trabajador textil en el Perú es de US\$ 450. Disponible en: <http://gestion.pe/economia/sni-costo-laboral-trabajador-textil-peru-us-450-2199382>
- Monteza, L. G. (2015). Diseño de un sistema de costeo basado en actividades para mejorar la eficiencia de la Empresa de Fabricación Calzado Andino del Perú. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo - USAT. Recuperado a partir de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/212>

- Mora, F., & Schupnik, W. (2009). El cálculo del precio dentro de la producción. CID editores.
- Morales Guañuna, M. A., & Velasteguí Nolivos, J. L. (2015). Aplicación e implementación de un sistema de costos por órdenes de producción en la microempresa Rivatex dedicada a la producción de prendas de vestir ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito. Recuperado a partir de <http://localhost:8080/xmlui/handle/123456789/9877>
- Pérez, J. y Merino, M. (2008). Concepto de producción. Recuperado de: <https://definicion.de/produccion/>
- Posada, C. (2017, enero 17). Sectores textil y agropecuario lideraron incremento de empresas exportadoras entre 2011 y 2016. Recuperado 25 de abril de 2017, a partir de <http://gestion.pe/economia/sectores-textil-y-agropecuario-lideraron-incremento-empresas-exportadoras-entre-2011-y-2016-2179880>
- PROMPERU. (2014, marzo 11). Universitarios de la UPN asesoran a empresarios del sector textil. Recuperado 26 de abril de 2017, a partir de <http://larepublica.pe/11-03-2014/universitarios-de-la-upn-asesoran-a-empresarios-del-sector-textil>
- Rincón, C. A., & Villareal, F. (2009). Costos: Decisiones empresariales. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Sangri, A. (2014). Introducción a la mercadotecnia. México: Grupo Editorial Patria.
- Santos, D. (2012). Ética y Principios Del Contador Publico. Recuperado 4 de mayo de 2017, a partir de <http://eticayprincipiosdelcp.blogspot.com/>
- Sinisterra, G. (2011). Contabilidad de costos. Bogotá: ECOE Ediciones. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bibsipansp/reader.action?docID=10552740>
- Sorabilla, J. (2017). Textiles aseguran que la industria está en baja por los sobrecostos. Recuperado de:
- Universidad Argentina de la Empresa (UADE. (2016, junio 29). Los misterios de los precios de la ropa en Argentina. Recuperado 15 de abril de 2017, a partir de <http://www.unoentrierios.com.ar/la-provincia/los-misterios-los-precios-la-ropa-argentina-n1199567.html>
- Vargas, J. J. (2016). Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color SA. Universidad Autónoma

del Perú. Recuperado a partir de
<http://localhost/xmlui/handle/AUTONOMA/355>

Wedemeyer, A. (2016, abril 20). Principales características de la industria textil peruana | PQS.pe. Recuperado 25 de abril de 2017, a partir de
<http://www.pqs.pe/economia/caracteristicas-industria-textil-peruana>

ANEXOS

Anexo 01 Encuesta dirigida al personal de la empresa Nilo S.A.C

Estimado colaborador: estamos interesados en conocer su opinión acerca del sistema de costos y precios actuales de la empresa Nilo S.A.C.

Preguntas	SI	NO
1. La empresa incrementa los precios de los productos en algunas estaciones.		
2. La empresa maneja un registro de número de clientes		
3. En la empresa se conoce el costo de los productos		
4. Se cuenta con políticas de precios fijos en la empresa		
5. En base a qué sistema se establece los precios de los buzos		
6. Se conoce cuantas unidades se deben vender al es para cubrir los costos		
7. Considera que es rentable la producción de los buzos en la empresa Nilo		
8. La empresa conoce los costos por cada proceso de producción		
9. Costo actual que maneja la empresa Nilo S.A.C		

Anexo 02. Confiabilidad del instrumento

Para el cálculo de la confiabilidad se consideró los 9 ítems de la encuesta dirigida al personal de la empresa.

La confiabilidad se realizó con el alfa de cronbach, y se utilizó la siguiente fórmula

$$\alpha = \frac{N}{N - 1} \left(1 - \frac{\sum vi}{Vk} \right)$$

Donde:

N=Número de ítems

Vi= Varianza de Ítem i

Vk=Varianza de los puntajes brutos de los sujetos.

En el programa SPSS se obtuvo el siguiente resultado

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	9	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	9	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach		
basada en elementos estandarizados		
Alfa de Cronbach	N de elementos	
,846	,808	9

Anexo 03. Validación de juicio de experto

ANEXO 03: informe de opinión respecto a instrumento de investigación

Apellidos y Nombres del experto :
 Institución donde labora :
 Instrumento motivo de evaluación : **Encuesta dirigida al personal de la empresa Nilo S.A.C**
 Autora del instrumento : **Br. Carlos Fernández Zavaleta**
 MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

I. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.				X	
OBJETIVIDAD	Los ítems del instrumento permitirán mensurar las variables de estudio en todas sus dimensiones e indicadores en sus aspectos conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico y legal inherente a la necesidad de la formación de los directores					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organicidad lógica en concordancia con la definición operacional y conceptual de las variables y sus dimensiones e indicadores, de manera que permitan hacer abstracciones e inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en cantidad y calidad en la redacción					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y mensuración de las evidencias inherentes a la necesidad de la formación de los directores					X
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá, mediante los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan coherencia entre las variables, dimensiones e indicadores.					X
METODOLOGIA	Los procedimientos insertados en el instrumento responden al propósito de la investigación.					X
PERTINENCIA	El instrumento responde al momento oportuno o más adecuado					X
SUBTOTAL						
TOTAL						

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El instrumento de investigación materia de revisión, evidencia una buena sistematicidad en los diferentes criterios y coherencia de cada uno de los ítems con la variable de estudio y sus respectivas dimensiones; por tanto tiene validez de contenido y es aplicable a los sujetos muestrales.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: (4,4 puntos) Excelente

CHICLAYO, 11 de octubre del 2017

FIRMA DEL EXPERTO

CPCC. DANTE R. FAILOC PISCOYA
 MAT. 042315
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Anexo 4: Precio

Producto	Precio S/.
Buzo Polar mil rayas	8.8
Buzo Dakota melage	9.3

Ilustración 1: Fardos de tela



Ilustración 2: Zona de costura



Ilustración 3: Almacén de productos terminados



Ilustración 4: Trazado de los buzos

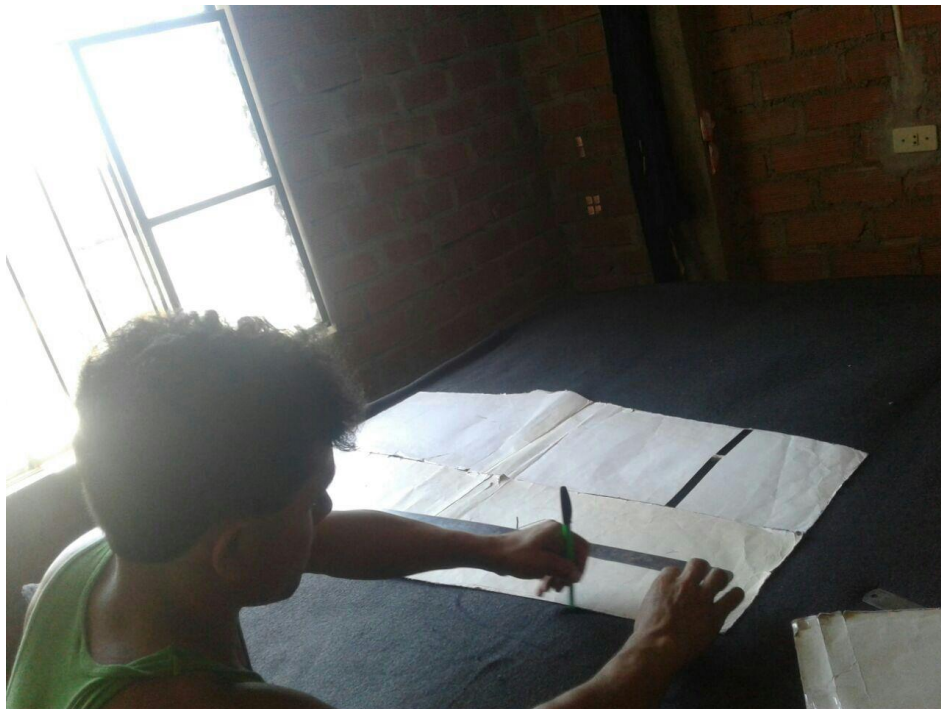


Ilustración 5: Proceso de corte



Ilustración 6: Corte



Ilustración 7: Buzo tela polar



Ilustración 8. buzo de tela dakota melage



Anexo 6: Matriz de consistencia

TUTULO	PROBLEMA	HIPOTESIS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICOS	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL DE VARIABLE	DEFINICION OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACION
SISTEMAS DE COSTOS PARA LA ASIGNACION DE PRECIOS DE VENTA DE LA EMPRESA NILO S.A.C CHICLAYO-2015	¿En qué medida un sistema de costos incide en la asignación de precios de venta de la empresa NILO S.A.C CHICLAYO-2015?	Si se elabora un sistema de costos entonces si se facilita la asignación de precios de venta de la empresa NILO S.A.C CHICLAYO-2015	Elaborar un sistema costos para asignar los precios de venta de la empresa NILO S.A.C CHICLAYO – 2015	a) Evaluar la asignación de los precios de venta actuales de la empresa NILO S.A.C CHICLAYO - 2015 b) Diagnosticar el sistema de costo de la empresa NILO S.A.C CHICLAYO - 2015 c) Proponer un sistema de costos para asignar los precios de venta de la empresa NILO S.A.C CHICLAYO – 2015 d) Determinar el impacto del sistema de costos en los precios de venta de la empresa NILO	<u>Variable Independiente (VI)</u> Sistema de costos	se encarga de recopilar, reunir, calcular y reportar la valoración de inventarios, control de procesos y desempeño operativo. (Rincón & Villareal, 2009)	Rincón & Villareal (2009), el menciona que existen dos tipos de sistemas de costeo, que se caracterizan por la unidad de costeo y por la modalidad de producción, y en algunos casos el tradicional.	Enfoque cuantitativo Diseño no experimental - transversal-explicativa

			S.A.C Chiclayo – 2015.			
				<u>Variable dependiente</u> <u>(VD)</u> Asignación de precios	El precio comprende el costo total del producto más el margen de contribución.	Se puede realizar basándose con las 7 etapas propuestas por (Mora & Schupnik, 2009):