



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“Costos de inventarios y fijación de precio de venta en
empresas comercializadoras de metales y minerales
metalíferos San Isidro- 2020”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES:

Huamán Yllaconza, Santa Mercedes (ORCID: 0000-0003-3935-890X)

Ramos Valverde, Tabi Rosina (ORCID: 0000-0003-4050-6973)

ASESOR:

Mg. Donato Díaz Díaz (ORCID: 0000-0003-2436-4653)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA- PERÚ

2021

Dedicatoria

La presente investigación se lo dedico a Dios, a mis abuelos, a mis padres Luz Magna y Roberto Javier, hermanos (as), sobrinos (as), a mi compañera de tesis y futura colega Tabi y amigos (as). También dedico esta tesis a José y demás personas que les sirva como motivación.
Autora: Huaman Yllaconza Santa Mercedes.

La presente tesis de investigación lo dedico con mucho amor a mi Papá Melanio Ramos Navarro, a mis hermanos (as) Junior, Rayda, Fran, Ruth y Luis, por ser mi fortaleza, mi inspiración y mi motivación para cumplir uno de mis anhelos más deseado, creciendo en el ámbito profesional y personal. También dedico a todas las personas por su apoyo en todo momento, abriéndome las puertas y compartiendo sus conocimientos, haciendo que se realice con éxito.
Autora: Ramos Valverde, Tabi Rosina

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme su protección y las fuerzas necesarias en todo momento, por no dejarme sola y por poner en mi camino a personas que me han enseñado a lo largo de mi vida profesional y personal. También quiero agradecer a mis padres que me dieron la vida, a mi asesor Mg. Donato, a mí acompañara Tabi por su gran apoyo y a todas las empresas que me han dado la oportunidad de poder desenvolverme profesionalmente.
Autora: Huamán Yllaconza Santa Mercedes.

En primer lugar, agradezco a Dios por su bendición y por darme fortaleza en los momentos más difíciles, también agradezco a mi Padre, hermanos, hermanas, amigos y familiares por su motivación. Agradezco infinitamente a mi asesor el Mg. Donato y mi compañera de investigación Santa por su apoyo, paciencia y comprensión en este proceso.

Autora: Ramos Valverde Tabi Rosina

Índice de contenidos

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de tablas.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	22
3.1. <i>Tipo y diseño de investigación</i>	<i>22</i>
3.2. <i>Variables y operacionalización</i>	<i>23</i>
3.3. <i>Población, muestra y muestreo</i>	<i>23</i>
3.4. <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i>	<i>24</i>
3.5. <i>Procedimiento</i>	<i>29</i>
3.6. <i>Métodos de análisis de datos</i>	<i>29</i>
3.7. <i>Aspectos éticos</i>	<i>30</i>
IV. RESULTADOS.....	31
V. DISCUSION	40
VI. CONCLUSIONES	43
1. RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45
ANEXOS.....	50

Índice de tablas

Tabla 1 Relación de empresas donde laboran las personas encuestadas.	24
Tabla 2 Escala de Likert V1	26
Tabla 3 Escala de Likert V2.....	26
Tabla 4 Validación de instrumento por expertos	27
Tabla 5 estadísticas de fiabilidad de la variable Costo de inventarios.	28
Tabla 6 estadísticas de fiabilidad de la variable Fijación de precio de venta.	28
Tabla 7 Descriptivo de la variable Costos de inventarios.	31
Tabla 8 Descriptivo de la dimensión Clasificación de costos.....	31
Tabla 9 Descriptivo de la dimensión Sistema de Inventarios.....	32
Tabla 10 Descriptivo de la dimensión Métodos de valuación	32
Tabla 11 Descriptivo de la variable Fijación de precio de venta.....	33
Tabla 12 Descriptivo de la dimensión Precios variables.....	33
Tabla 13 Descriptivo de la dimensión Precio de producto.....	33
Tabla 14 Prueba de Shapiro-Wilk.....	35
Tabla 15 Correlación entre costos de inventarios y fijación de precio de venta.	36
Tabla 16 Correlación entre costos de inventarios y precios variables.....	37
Tabla 17 Correlación entre costos de inventarios y precio del producto.....	38
Tabla 18 Correlación entre precio del producto y método de valuación	38

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo determinar la relación que existe entre los costos de inventarios y el precio de venta, con el fin de establecer los costos involucrados, estos son variantes en el precio de venta local o exportación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos.

La metodología de la investigación es de tipo aplicada, con un diseño no experimental, transversal descriptiva, correlacional y enfoque cuantitativo, conformado por 30 trabajadores, del método censal, el instrumento que se utilizó para la recolección de datos es la encuesta y consta de 20 preguntas. Se aplicó el alfa de cronbach determinando la confiabilidad, se utilizó también la prueba de normalidad que determina la relación de las dimensiones con las variables, shapiro-wilk y rho de spearman.

Los resultados determinan que gran parte de estas empresas no asocian correctamente dichos costos. Estos se involucran con la fijación de precios de venta en el mercado, por lo tanto, si dichos costos no son controlados ni direccionados correctamente serán poco confiable en los estados de resultados.

Finalmente se concluye que la variable uno posee relación con la variable dos, determinando los costos involucrados en los inventarios, el cual permite un control razonable en base a los precios de venta en el mercado.

Palabras claves: costos de inventarios, precio de venta, clasificación de los costos.

Abstract

The purpose of the present investigation is to determine the relationship that exists between inventory costs and the sale price, in order to establish the costs involved, these are variants in the local sale price or export in trading companies.

The research methodology is of an applied type, with a non-experimental design, transverse descriptive, correlational and quantitative approach, made up of 30 workers, of the census method, the instrument that was used for the 20 data collection questions. The cronbach alpha was applied determining the reliability, the normality test that determines the relation of the dimensions with the variables, shapiro-wilk and spearman rho, was also used.

The results determine that a great part of these companies do not correctly associate such costs. These are involved with the setting of sale prices in the market, therefore, if such costs are not controlled or addressed correctly, they will be unreliable in the income statements.

Finally it is concluded that variable one is related to variable two, determining the costs involved in the inventories, which allows a reasonable control based on the selling prices in the market.

Keywords: inventory cost, sale Price, cost classification.

CAPITULO I

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos se han desarrollado como una de las actividades principales en la economía del mundo, donde, Perú obtiene gran representación en las exportaciones y producción minera que contribuye al desarrollo económico. Los productos con mayor demanda de comercialización son: Cobre, plata, zinc, plomo y oro. Según la revista Osinergmin (2017), El sector minero genera desarrollo económico, puestos de trabajo de forma directa e indirectamente y rentas para la ciudadanía. La materia prima se puede comercializar a precios spot y a precios a conocer con los mercados monetarios internacionales, siendo los principales mercados bursátiles Reino Unido, Estados Unidos y China.

En el país de México, la industria minera tiene como énfasis en la comercialización de minerales, ya que es considerada como la segunda industria minera más importante, mejorando el desarrollo económico en su país. Su producción principal es plata, ocupando el primer lugar a nivel mundial, también produce (bismuto, fluorita, celestita, wollastonita, cadmio, plomo, zinc, sal, barita, yeso, oro, cobre, molibdeno, diatomita y grafito). La compañía con mayor representación en el mundo en el sector minero es Barrick Gold que está ubicada en Canadá, su principal actividad es la extracción y producción de oro, a su vez, cuenta con plantas mineras en los países latinoamericanos. Su principal participación en Perú son las minas Pierina y Lagunas Norte.

Actualmente en el mundo estamos viviendo una crisis humanitaria, debido a la pandemia de COVID-19, esto hace que los gobiernos de los diferentes países tomen medidas para la reducción de propagación del virus e introduciendo medidas para la protección de la vida de su población, afectando al sector económico interrelacionadas en los diferentes rubros. Debido a esto, el sector minero se ve afectado, generando escasez de algunos productos, aumento de precio o suspensión de sus operaciones.

Estas empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos anualmente realizan grandes cantidades de compras por toneladas a distintos mineros nacionales e internacionales (CIF o FOB) los cuales son

contactados por un trading minero quienes son los encargados de realizar los acuerdos y la firma del contrato. La mayoría de sus ventas son exportaciones a china, donde sus precios finales son a conocer y en destino. El problema surge cuando este tipo de compañías dedicadas a esta actividad económica no disponen de un apropiado control en el sistema de costeo que le permita fijar un precio estimado por tonelada hasta la finalización de la entrega y se refleje en el precio la rentabilidad deseada.

Por la magnitud de sus operaciones, muchas de estas embarcaciones llamadas IE'S (Instrucciones de embarque) no realizan un correcto costeo pues en ocasiones no toman en cuenta que los valores de estos minerales se fijan con relación al promedio de la oferta y la demanda. Los precios varían y son cotizados de acuerdo a la bolsa de mercados mundiales. Los procesos logísticos dependen de la magnitud de sus exportaciones, realizando prorrateos de los minerales y/o concentrados con el fin de cumplir con el peso en toneladas deseadas y la calidad solicitada por el cliente. En este ciclo de exportación intervienen procesos tales como mezclas, análisis, seguridad y custodia, almacén, entre otros costos relacionados, los cuales van a depender de un esquema de costeo para fijar un precio de venta por tonelada razonable a la realidad.

Como consecuencia de esta última crisis humanitaria Covid19, muchas de estas empresas comercializadoras ven necesario la utilización de un sistema de costeo el cual les permita analizar y medir las contingencias generadas por fenómenos naturales y artificiales, pudiendo generar pérdidas, ya que en los últimos meses no se realizaron exportaciones y se tenía que liquidar todos los precios provisionales de compra y venta, en ocasiones generando resultado negativo.

Siendo considerado el principal sector económico las comercializadoras de metal y minerales en nuestro país, en su actividad principal que es producción, al no tener establecidos de manera adecuada las herramientas y estructuras de costos, corren el riesgo de no determinar la fijación de precio real, a su vez, afectando a las comercializadoras en su actividad principal.

En base al argumento mencionado, nace la necesidad de investigar sobre los costos de inventario y fijación de precio en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos. Por ello surge nuestra problemática general ¿Cómo se relaciona los costos de inventario con la fijación de precio de venta?, seguidamente se plantea los problemas específicos, i) ¿Cómo los costos de inventario se relacionan con los precios variables?, ii) ¿Cómo los costos de inventarios se relacionan con el precio del producto? y iii) ¿Cómo el precio del producto se relaciona con el método de valuación de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020?

En base a la investigación, esta se enfoca en analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación del precio de venta de los minerales que se comercializa para asegurar mejores rendimientos de la gestión, por lo mismo que, las empresas puedan controlar a detalle sus inventarios en almacén, a su vez poder fijar su precio de venta y puedan evitar pérdidas.

La justificación del estudio se basa en una justificación social, por lo que es importante el control de sus costos inventarios que permite la determinación de su precio de venta que favorecen el ingreso económico y a los consumidores en el mercado; siendo uno de los principales enfoques de las empresas comercializadoras, estos también pueden generar insatisfacción a los consumidores y menor ingreso económico. Además de una justificación práctica, ya que, el costo de inventarios es importante para el control y análisis en almacén, permitiendo conocer los costos y gastos reales que una empresa debe recuperar en el precio de su producto para su comercialización final.

Como justificación teórica, se ha recogido de diferentes fuentes bibliográficas confiables que le dan valor científico, de tal manera que esta investigación será útil como herramienta para otras investigaciones, siendo aplicable también a otras empresas de diferentes rubros que presenta las mismas problemáticas y que busquen alguna manera de resolverlas. Y como justificación metodológica tenemos como tipo aplicada y el diseño es no experimental, transversal descriptiva.

Como objetivo general la investigación busca, analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación del precio de venta y como objetivos específicos se tiene al análisis de la relación de los costos de inventarios con los precios variables, analizar la relación de los costos de inventarios en el precio del producto y finalmente analizar la relación del precio del producto con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

La investigación presenta la siguiente hipótesis general: Los costos de inventarios se relacionan con la fijación de precio de venta. Y como hipótesis específicas tenemos lo siguiente, i) Los costos de inventarios tienen relación con los precios variables, ii) Los costos de inventarios tienen relación en el precio del producto y iii) El precio del producto tiene relación con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

CAPITULO II

II. MARCO TEÓRICO

Para obtener mayor información sobre el tema de investigación y con el propósito de mostrar datos relacionados, se realizó la búsqueda de trabajos previos a nivel internacional y nacional, lo cual, se encontró las siguientes investigaciones:

Espín, Y. (2017), indica en su tesis como título: *“Diseño de un modelo de gestión de inventarios para una Empresa de Insumos Avícolas”*. Tesis presentada para optar el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica del Ecuador. El autor presenta como principal enfoque general la implementación y diseño de un modelo de diligencia para sus inventarios por procesos, que a su vez pueda determinar su precio exacto, por lo tanto llega a concluir que, al implementar el diseño de gestión de inventarios, identificaron y mejoraron la asignación de stock de la mercadería de acuerdo la cantidad distribuida en almacén, también identificaron el inconveniente que tenía la empresa en cuanto la devolución y pérdida de sus productos lo cual incrementan los costos de actividad y el precio real no determinada.

Flores, C. (2016), indica en su trabajo de investigación titulado: *“Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015”*. Tesis para optar al título de Máster en Gestión, Sostenibilidad y Calidad de las MIPYMES, En la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua Unan – Managua. En su investigación realizada se determinó como objetivo, valorar la incidencia sobre la fijación de precio de venta en los producto sobre el nivel de competencia, a su vez, el autor concluyó, que el precio se determina en base a los costos incurridos en la producción de este tipo de empresas productoras de tabaco, detallando las diversas etapas en el proceso de producción junto con sus costos asociados, en consecuencia, los productores se obligan a usar necesariamente fichas de costeo, de esta manera las fábricas establecerán el precio de venta, ya que busca alcanzar una rentabilidad deseada cumpliendo con la estructura de costos.

Fonseca, W. (2018), tesis de investigación titulada: " *Evaluación de los costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas en el paradero Don Gabriel*". Tesis para optar el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. El autor tiene como objetivo general evaluar los costos y de qué manera influye en la fijación de precios en el principal rubro de la empresa, siendo su principal rubro la preparación y venta de los mismos, también para que pueda fijar un precio confiable, por lo cual el autor llegó a la conclusión que el precio unitario por cada plato son determinados correctamente debido a que la empresa no actualizaba su sistema de fijación de precio. Por la misma razón, cuenta con la respectiva herramienta de costos que permita asignar los precios de venta, hace que se vuelva competitivo ante la competencia, por lo mismo que muestra de manera acertada los precios fijos y exactos para la venta de su producto.

Jácome, L. (2015), tesis de investigación que tiene como título: " *Los Costos de Producción y la Fijación de los Precios de Venta en la Empresa Impactex*". Proyecto de investigación presentada para optar al Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Técnica de Ambato. El autor tiene como punto principal estudiar la incidencia de los costos de producción para que determine su fijación del precio de venta para la determinación real en su utilidad, el tipo de enfoque es cuantitativo. Por lo cual, llegó a la conclusión que la empresa no maneja una información óptima de los costos incurridos durante la actividad que realiza en su proceso productivo, por lo tanto, esto no le permite tener la adecuada fijación del precio de venta. Por otro lado, no se tiene un adecuado control de MPD, MOD Y CGF, que le permita determinar la cantidad de recursos utilizados para la producción y a la vez los costos que generan.

Silva, L. (2018), tesis de investigación titulada: " *Análisis de los costos para el establecimiento adecuado del precio de venta en una empresa Hotelera. Caso Hostal Abarsil de la Ciudad de Baños*". Tesis presentada para optar Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Tiene como objetivo general

realizar un análisis de los sistemas de costeo para que pueda determinar el precio de venta al público del servicio que brinda, por lo cual, luego a la conclusión, después de que la autora analizara el sistema de costos, determino que tiene un excelente manejo y resultados favorables de su utilidad, también cuenta con un precio fijo real que le permite realizar su actividad de servicios, para ello identifican los costos que intervienen como la MP, MOD Y CIF.

Albujar, K. y Zapata, W. (2014), trabajo de investigación que tiene como título: *“Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C. – Chiclayo 2014”*. Trabajo de investigación presentada para obtener el Título Profesional de Ingeniero Industrial, en la Universidad Señor de Sipán. Por lo que, los autores tiene como finalidad es poder diseñar o estructurar un sistema de gestión de inventarios por lo mismo que pueda minimizar riesgos y pérdidas de los productos que se encuentra en almacén, el autor luego a la conclusión que en base al resultado de la situación de la empresa pudo determinar que el proceso que utiliza para que gestione sus existencias no son los indicados teniendo excesivos costos en stock, para ello la empresa aplico el diseño de sistema de gestión de inventarios presentando mejoras y reduciendo pérdidas de mercaderías.

Caldas, C. (2013), tesis de investigación titulada: *“Mejora continua para reducir los costos de inventarios de los procesos de gestión de suministros de Compañía Operativa Gas del Amazonas”*. Tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial, en la Universidad Nacional de Trujillo. El autor tiene como objetivo principal determinar la incidencia de la aplicación de la mejora continua en los costos de inventarios de los procesos de gestión de suministros dentro la empresa, para que realiza su actividad, por lo cual el autor luego a la conclusión en su trabajo de investigación que las compañías al aplicar la mejora continua inciden directamente en la reducción de los costos de inventario, para ello deben los suministros ser catalogados paulatinamente, por lo mismo que debe ser actualizado anualmente para

evitar que incrementan los costos y tener el control de los costos que intervienen.

Huamán, J. y Solórzano, D. (2019), tesis de investigación titulada: *“El costo de adquisición de la mercadería y su efecto en el Estado de Resultados de la Empresa Comercial Dimacer S.A.C. en el periodo 2017”*. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad Tecnológica del Perú. El autor tiene como objetivo general determinar de qué manera es el efecto del costo de adquisición de la mercadería en el estado de resultado de la empresa, llego a la conclusión que el desembolso por la adquisición de las principales mercaderías tiene en el estado de resultado de la empresa y a su vez, en la actividad que realiza la empresa también tiene efecto del desembolso por el flete, por lo mismo que los pagos del servicio lo realiza el socio de la empresa. Para ello el gerente, por los desembolsos que presenta en su actividad debería considerar o incluir parte del costo de adquisición.

Quispe, M. y Velasquez, C. (2017), tesis titulada: *“Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la empresa Inversiones J2A SAC Lima 2016”*. Tesis para optar el Título de Contador Público, en la universidad Peruana de las Américas. Tiene como objetivo general fijar de qué manera el control de inventarios influye el costo de ventas de la empresa, para que pueda determinar qué medidas tomar y reducir perdidas. Por lo que, llego a la conclusión que el sistema que utilizaba la empresa no es confiable para realizar el registro de sus operaciones, por lo mismo que al generar el reporte de los inventarios no generaba un importe por cada producto del inventario, esto genera que no realiza las provisiones de perdida, desmedro y mercaderías obsoletas en base a lo que señala la NIC 2. Para ello el autor recomienda a la empresa implementar un sistema contable eficiente y fácil para su aplicación.

Rosales, L. (2018), proyecto de investigación titulada: *“Costos de importación y el precio de venta en las empresas importadoras de repuestos para vehículos en el Distrito de los Olivos, año 2018”*. Tesis presentada para optar el Título Profesional Contador Público, en la Universidad Cesar Vallejo.

El autor tiene como finalidad poder delimitar en qué medida tiene el enlace entre los costos y el precio de venta en la compañía, el autor tiene como conclusión que los costos de en su actividad tiene relación de manera certera en el precio de venta, también se relaciona con las ganancias obtenidas y a su vez con los gastos adicionales que se genera en la actividad. Por lo que las empresas importadoras deben detallar el rubro, el personal con el que cuenta y las documentaciones necesarias para llevar a cabo la actividad siendo su actividad principal y así puede tener claro la determinación de su precio de venta en el mercado.

El presente estudio se fundamenta en bases teóricas que ayudan a su desarrollo.

Sobre la variable Costo de inventarios. Según las Nic 2, define lo siguiente: Los costos de los inventarios son el conjunto de los costos derivados de adquisición, transformación y otros costos tomados con el propósito de tener una posición y ubicación actual.

Los costos de inventario = Costo de adquisición + Costo de transformación + Otros costos.

Según los autores Panchi, Armas & Chasi, (2017), señalan que: Uno de los activos corrientes más significativos que tiene las empresas comercializadoras son sus inventarios, los cuales podrán ser medido en diferentes formas para la determinación del costo cuando se evalúan los inventarios.

Por otro lado, los autores Muller, M. (2005), citados en Panchi, Armas & Chasi, (2017), Define que: El costo del inventario se clasifica en costos de compra y de almacén. Donde los costos de compra se generan muy aparte del valor de la mercadería. Así como son los sueldos de quienes se encargan de realizar las compras, el costo de despacho y demás prestaciones que se generan independientemente del valor de la compra. Una vez vendida la mercadería estos costos serán mostrados en el estado de resultado, el de situación financiera y el estado de flujo de efectivo los cuales van a facilitar el manejo administrativo y la supervisión de los inventarios según la

interpretación de los costos comprendidos de la adquisición, transformación y demás costos.

Según los autores Islan, Pulungan and Rochim (2019), Se denomina inventario a los bienes o materiales que se utilizan en una empresa con el propósito de producir o vender en diferentes cantidades. En la mayoría de las empresas asigna el 60% del efectivo operativo a los inventarios en el presupuesto.

La variable de estudio se operacionaliza en dimensiones.

Sobre la dimensión Clasificación de los costos, Clasificar los costos permite agrupar de manera correcta la designación de los mismos en diferentes grupos que se hayan incurrido en una venta, por lo tanto, es fundamental que al momento de realizar la clasificación se realice el análisis. Teniendo como resultado un panorama real donde se pueda tomar un mayor control de los costos y las decisiones empresariales que contribuyan a la mejora de la organización (Cost Classification and Cost Sheet 2, s.f.).

Por otro lado, los autores Muñoz, Espinoza, Zuñiga, Guerrero y Campos (2017) señalan que: Los Costos serán designados según la naturaleza de los mismos teniendo en cuenta los diversos enfoques.

Estos costos de adquisición de los inventarios comprenden el valor de la compra, los aranceles de importación y demás impuestos (que no sean posteriormente recuperables).

La adquisición es la acción de recibir mediante una orden de pago el bien o producto o servicio prestados. La compra de bienes que son destinados para la venta y no van a tener ningún proceso de transformación deben de ser valorizados a precio de adquisición, es decir la mercadería que se compró a un precio de compra unitario de algún bien o insumo no cambiaría al momento de ser ingresado al almacén y registrado contablemente ya que su stock se mantiene disponible para su venta. (Propia)

Costos de adquisición = precio de compra + aranceles de importación + otros impuestos (no recuperables en su naturaleza) + otros costos directos.

El flete es un medio de transporte que hace referencia al traslado de mercaderías de un lugar de origen hacia el destino a través de la vía marítima. El costo del flete va a depender del tipo de actividad involucre el movimiento de mercadería a transportar, los cuales son el tonelaje, la distancia (punto de origen y punto de partida), si es un flete internacional, los seguros, tramites de adunas y afines.

Además, el transporte es considerado como uno de los indicadores de costos más importantes del comercio mundial, generando un impacto en la adquisición de los bienes y servicios que se distribuyen en los mercados nacionales e internacionales, permitiendo trasladar insumos, mercaderías y personas.

Este tipo de costeo se puede reconocer en dos tipos; el primero llamado transporte de mercancías entre vendedores y almacenes distribuidores o también llamados de larga distancia, los cuales pueden cumplirse por medios terrestres (ferrocarril y camión), aéreos (avión), marítimo y fluvial y el segundo es el transporte de distribución es el traslado que se realiza normalmente con el personal y medios de la misma empresa, en ambos casos se utilizan diversos medios como contenedores, paletas, terminales o puertos y el tiempo, donde el costo de la carga también dependerá del medio que se va a emplear para su distribución.

Se debe de tener en cuenta que para el cálculo del costo total del flete o transporte deben de sumar los diferentes costos que conforma la cadena del transporte, en el caso de que el servicio sea prestado por un tercero los costos estarán en la misma factura del servicio, mientras que si se realiza por la misma empresa los costos incurridos serian clasificados como costos fijos y costos variables. (Propia)

El almacenamiento es un espacio que se encuentra distribuido de acuerdo a la necesidad de la empresa, estableciendo un control del stock. Donde se define como un componente del sistema logístico clasificando a sus productos tales como son las materias primas, los productos en procesos y los productos terminados.

Los costos del almacenaje están compuestos por el lugar, las infraestructuras, el manejo y la tendencia. Estos costos son generados cuando se comercializan las mercaderías, en el caso de una importación se consideran costos por almacenamiento ya que estos almacenes no propios de la empresa incurriendo de esa manera a un costo de almacenaje por permanencia, existen también los costos de almacenamiento generados por mantenimiento, consolidación de productos, carga fraccionada y/o mezcla.

Cuando el inventario tiene mucha mercadería almacenada mayor es el costo. Por otro lado, al tener el almacenamiento desabastecido por que la inversión es muy pequeña reduce ganancias y oportunidades de venta por la falta de inventario. Es por ello que se debe de controlar la compra de adquisición y el stock (Sembiring, Tampubolon, Sitanggang, Turnip y Subash, 2018).

Como bien afirman Chico y Guerra (2016), citado por los autores Vasconez, Mayorga, Moreno, Arellano y Pazmiño (2020): Los sistemas de inventario son herramientas que se emplean de manera sistemática bajo un conjunto de normas, procedimientos y métodos, con el propósito de conservar el orden y control en las mercaderías y los productos que se encuentran en los almacenes. Estos sistemas se pueden manejarse de dos maneras manual o computarizada. Existen sistemas que permiten determinar el costo de un producto, servicio o mercancías las cuales hayan sido adquiridas y posteriormente procesadas o vendidas.

Según Fuertes (2015), en la Revista Joven, indica que: Estos sistemas de inventario son reconocido de forma operativa, dejando de lado la relación que se tiene con la evaluación financiera. Al momento de elegir un sistema se debe de tener en cuenta diversas situaciones cuando se tiene que combinar con diferentes técnicas de medición en los inventarios, sobre todo en compañías que se caracterizan por cambios representativos en la fijación de precios de los bienes.

El inventario periódico es un método que emplean las empresas con el fin de conocer la cantidad de stock dentro de un periodo, y no caer en contingencias cuando no exista un producto para la venta. No se lleva un registro continuo

de las existencias, lo que se realiza es un conteo físico de las unidades en el almacén, cada cierto tiempo al cierre del ejercicio, puede ser anual o semestral.

Para la determinación del costo de venta en este tipo de inventario se aplicará una ecuación contable el cual se obtiene del valor del inventario inicial, más el importe de las mercaderías compradas del periodo y restando el valor final de las existencias, es decir el stock.

Se recomienda este tipo de sistemas a empresas cuya actividad económica sea la comercialización (compra y venta) de diversos bienes, entre ellas tenemos las boticas, las ferreterías, entre otros.

Cabe recalcar que este sistema de inventario periódico se usa para cruzar información con el sistema contable y que los saldos sean reflejados de igual manera, por otro lado, está supeditada a la aprobación y supervisión por los organismos de control, al no ser permanente, puede existir la desaparición de mercancías e incluso dolos.

Según los autores Panchi, Armas y Chasi (2017) afirman que: El objetivo que tiene este método de valoración es reflejar y entregar razonablemente los inventarios en los estados financieros y las utilidades en el Estado de Resultado.

Se debe tener en cuenta que estos métodos de valuación pueden ser aplicados según su proceso de producción y el sistema de inventarios que se utilicen. Se debe de tener en cuenta que al momento de cambiar de método de valuación ya que puede existir diferencia en la contabilidad (Gu, 2013).

Es uno de los métodos de valuación que permite la salida de las primeras unidades producidas o adquiridas al momento de realizar la venta.

Según el autor Ambros (2011), citado por los autores Panchi, Armas y Chasi (2017) indica que: Este tipo de método controla el inventario por partidas de ingresos y partidas de salidas de las mercaderías. Es decir, cuando se vende la partida más antigua del ingreso, se debe de utilizar la siguiente partida más antigua con su valor de costo de compra, de esa manera el inventario

quedaría valorizado al costo de compra más reciente. Se considera que las primeras unidades compradas, son las primeras unidades al ser vendidas. El inventario final de las mercaderías son las compras más recientes.

Con el método FIFO (primeras entradas, primeras en salidas, siglas en inglés), se puede utilizar e implementar de manera sencilla al momento de realizar una venta, el primer artículo en salir es la primera compra que se realizó, eliminándolo de la cuenta de inventarios y el saldo final es el costo del producto más nuevo. El valor de inventario final en el balance general está de acuerdo con los precios actuales, este método puede evitar daño y obsolescencia del inventario, como por ejemplo las fechas de caducidad, entre otros. (Sembiring, Tampubolon, Sitanggang, Turnip y Subash).

Consiste en vender los últimos productos adquiridos o fabricados primero, es decir lo último que se compró o fabricó debe de ser vendido primero. En algunos casos este método es solicitado por los compradores por que desean adquirir los productos más recientes, por ejemplo, en los supermercados, tiendas de ropa (moda), mientras que el vendedor quiere que se termine todos los productos fabricados o comprados anteriormente.

Según Ambros (2011), citado por los autores Panchi, Armas y Chasi (2017) indica que: Este método va a controlar las partidas de salida que se utilizan con relación a las partidas de ingresos. Es decir, cuando se termina la partida de más nueva de ingreso, se utiliza esa partida, con su correspondiente costo de compra. El inventario tiende a quedar valorizado al costo de compra más antiguo. Considera que las últimas unidades compradas, son las primeras cantidades al ser vendidas.

Por otro lado, la revista INNOVAR Revista de ciencias administrativas y sociales (2015) Señala que: En la actualidad los nuevos esquemas contables no permiten la valuación de este tipo de método últimas en entrar, primeras en salir (UEPS), tiene como finalidad que no se llegue a alterar las utilidades al registrar los valores con mayor costos, reducir así los ingresos. Las empresas donde sus inventarios son temporales deberán tener una optimización de la rotación de los inventarios para adaptarse a la NIC 2. Ya

que la valuación de los inventarios bajo la NIC 2 tendrá efectos sobre las utilidades de las empresas y sus activos, los impuestos que deberán pagarse por esas utilidades y la determinación de la renta presuntiva también se verán afectados a partir de la conversión misma.

Por ultimo en el reglamento del impuesto a las rentas en el artículo 62 este tipo de método de valuación de inventarios (UEPS) no se encuentra establecido.

Es un método de valuación razonable el cual consiste en dividir el saldo de las unidades con el saldo monetario de los productos de adquisición, generando un costo medio. (Jara, Sánchez y Martínez, 2017).

Según los autores Panchi, Armas y Chasi (2017) afirman lo siguiente: Cuando se utiliza el método el costo promedio ponderado, y existan con el tiempo efectos de cambio en la variación de los precios, estas variaciones no serán reflejadas bruscamente y se normalizaran los costos unitarios. Este método es promediado al costo total de la compra por la cantidad de unidades, teniendo el costo unitario promedio en base al periodo establecido, si el costo de la unidad baja o sube durante el periodo, se volverá a calcular dividiendo los costos finales de las mercancías con las cantidades disponibles.

Al respecto Ambros (2011), Citado por los autores Panchi, Armas y Chasi, (2017), menciona lo siguiente: Es el sistema que frecuentemente se le conoce como método de costo promedio. Al momento de realizar un ingreso al almacén de una mercadería o una nueva partida se establece un nuevo costo unitario promedio. Dividiendo el costo total de cada una de las partidas entre su correspondiente existencia. Con estos resultados obtenidos se calcula un costo unitario promedio para todas las partidas así se hallan adquirido con un costo diferente. Con este método las partidas de salida se valorizarán al costo promedio del material, hasta que haya una nueva entrada de material con un precio diferente al promedio. Esto quiere decir que cada vez que ingrese una nueva partida será promediado con los costos y unidades finales para generar así un parte de salida promediado.

Sobre la variable 2: Fijación de Precio

Según Hinterhuber (2008), Citado por De Toni, Sperandio, Busata y Larentis (2017), indican: El precio de un producto influye en la rentabilidad obtenida por las empresas. Las estrategias que se emplean para la fijación de precio se van a corregir según los sectores y la conducta del mercado.

Así mismo dentro de la publicación de Cuevas (2002), Citado por Flores, Barrera y Mayorga (2017), Indican: Es sustancial considerar los tres factores, que viene a ser los consumidores, la competencia y los costos para poder fijar los precios del bien o servicios que tiene la empresa, esto también permite determinar el precio de venta final con más exactitud o real.

También tenemos dentro de la publicación de Izar (2016), donde indica: Los factores más considerables que influyen sobre la fijación de precios puede señalar el grado de competencia, que permite determinar si los precios bajan o suben, la fijación de precios busca alcanzar algunos objetivos estratégicos en el mercado, manteniendo la actividad con el producto definido, a buen precio y que esto redunde en el beneficio económico, la satisfacción de los consumidores y la estrecha relación entre ambos, la determinación de la fijación de sus precios es basado a los costos incurridos, al estudio de mercado y en sus actividades.

En base a lo que señala, se puede determinar la importancia de la identificación de los costos incurridos que intervienen en la fijación de precios del producto o servicio que brinda las empresas, para ello también, se tiene en cuenta los costos fijos y los costos variables, basado al estudio del mercado competitivo y con más énfasis a la actividad que realiza las compañías, así puedan generar ganancias y utilidad.

La variable dependiente de estudio se operacionaliza en dimensiones e indicadores.

El precio variable es considerado como una de las estrategias donde determina el precio de los productos, los cuales se enfocan en base al mercado de valores, la demanda y los consumidores, siendo los principales

objetivos de la empresa. También se determina los ingresos de las empresas, ya que tiene el objetivo de generar ingresos económicos. (Fuente propia)

Para la fijación de los precios basados en los costos, se sustenta en la medición de los costos fijos y variables, por lo cual la empresa espera que el precio final de producto o servicio cubra los costos incurridos en la producción a su vez generen rendimiento adicional en la utilidad. El riesgo que puede ocurrir en la empresa al no tener el conocimiento en los niveles de costos, genera a la empresa perdida, estableciendo una estrategia no adecuada en la fijación de precios para su comercialización en el mercado. Para ello se tiene en cuenta la fórmula de:

(Costos directos de fabricación + Margen de contribución = Precio de venta).

De tal manera se considera la determinación del punto de equilibrio donde interviene el precio de venta, los costos fijos y los costos variables lo cual es la siguiente:

(Total de costos fijos / (Precio de venta unitario – Costo variable unitario)).

Según la revista Apuntes del CENES publicada (2012) indica que: Para poder fijar el precio en base a la demanda, se tiene el enfoque en el comportamiento de los consumidores finales en el mercado, lo que le permitirá instaurar un sistema de fijación de precios, basado en el análisis del precio y demanda, cumpliendo con el objeto.

De acuerdo a la información adquirida, se puede determinar que la demanda interviene en la fijación de precios, por lo que, permite identificar la cantidad de productos o servicios que el consumidor adquiera en el mercado al precio fijado.

Sobre el indicador 3. Basados en mercado

Según Brindis (2015) determina que: La fijación de precios basados en el mercado consiste en el estudio de los precios de los competidores, la fijación de precio guarda relación con los competidores, (...) las empresas

realizan un benchmarking para identificar el precio de su producto en el mercado.

Es considerado como uno de las variables de marketing, lo cual es determinado como el valor monetario que es asignado al bien o servicios para la respectiva venta en el mercado y satisfaciendo la necesidad del consumidor. Para su determinación o fijación del precio del producto es importante considerar los elementos que intervienen, siendo fundamental para cualquier empresa para generar ingresos y satisfaciendo a los consumidores. (Propia)

Esto abarca en la estimación de cuánto costó producir el determinado producto o servicio, también se comprende en base a los gastos que incurren en la producción de la cantidad determinada de los productos o por la compra del bien o mercadería para su comercialización en el mercado. Para determinar el costo de venta se tiene en cuenta 3 principales elementos que vendrían a ser costo de producción, inventarios de productos en procesos y el inventario de productos terminados. La fórmula de aplicación es el inventario inicial más costo de producción menos inventario final que vendría a ser el resultado de tu costo de venta. (Propia)

(Costo de venta = Inventario inicial + Costo de producción – Inventario final)

El valor de venta comúnmente es determinado por los consumidores, lo cual están dispuestos a pagar por el producto o servicio. Por lo tanto, si los consumidores perciben que el valor es menor que el precio no comprará el producto y si el valor es mayor que el precio consumirá el producto. (Propia)

El margen de utilidad muestra las ganancias que generan las empresas en sus operaciones de venta, los cuales permite conocer la efectividad de la gestión administrativa para que sus ventas generen utilidades positivas. Para su determinación incluye los tres elementos principales que es la utilidad bruta, la utilidad operativa y la utilidad neta, para ello se aplican fórmulas mostrando resultados en el estado económico de la empresa (Melo, 2017).

(Margen = Ingresos totales – Costo de los productos)

El margen de contribución se determina en base a la diferencia entre el precio de venta y los costos variables, lo cual, para que la empresa genere beneficios en sus operaciones comerciales el resultado de su margen de contribución debe ser mayor para que pueda cubrir sus costos fijos y su utilidad. Para dicha determinación se considera tener conocimiento de los elementos que intervienen como los costos variables, costos fijos y utilidad.

(Propia)

(Margen de contribución = $\frac{\text{Ingresos ventas} - \text{Costos variables}}{\text{Ingresos de ventas}}$).

CAPITULO III

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 *Tipo de investigación*, la presente investigación es de tipo aplicada, donde es recomendable exponer algunas definiciones que ayuden a explicar este tipo de investigación, como se indica en la siguiente cita:

Según la Revista Educación (2012), nos señala que, el tipo de investigación aplicada se distingue porque busca que se apliquen los conocimientos alcanzados, a la vez, que se adquieren de otros, al realizar la práctica basada en investigación, obteniendo como resultado la realidad del estudio.

3.1.2 *Diseño de investigación*, el diseño de la presente investigación es no experimental, transversal descriptiva, correlacional, para ello se cita a los siguientes autores:

a). *No experimental*: (la presente investigación es no experimental porque no se manipularán las variables de estudio) para lo cual se cita a los autores Hernández, Fernández y Baptista. (2014), donde indica que la investigación no experimental son estudios que se realizan sin ser manipuladas las variables y solo se observan los acontecimientos en su ambiente natural para su respectivo análisis.

b). *Transversal*: (la presente investigación es transversal porque se analizó y recopiló datos o información en un tiempo determinado) por lo tanto, se da por entender que es la recopilación de datos en el momento dado, siendo de vital importancia para poder describir y analizar la relación de las variables de estudio, donde para la presente investigación es considerado la descriptiva. (Hernández, Fernández, y Baptista. 2014)

c) *Descriptiva* (la presente investigación será descriptiva porque describirá el tema en su naturaleza) para lo cual se cita a Hernández, Fernández y Baptista. (2014), nos indica que: El estudio descriptivo busca detallar las propiedades y características significativas de cualquier acontecimiento que se analice. Delinea tendencias de un grupo o población.

d). *Correlacional* (la presente investigación será correlacional porque nuestras variables de estudio tienen relación e interactúan) por lo cual, Hernández, Fernández y Baptista. (2014), determina que: El tipo de estudio tiene la finalidad de dar a conocer la relación que existe entre dos o más conceptos, donde en ocasiones se analiza la relación entre dos variables, pero también puede ser entre más variables.

3.2. Variables y operacionalización

a) Variables:

Variable 1: costos de inventarios, es una variable cuantitativa, por naturaleza, la cual es evaluada y medida a través de números y cantidades.

Variable 2: fijación de precio de venta, en una variable cuantitativa, por naturaleza, la cual es evaluada y medida a través de números y cantidades.

b) Operacionalización:

La matriz de operacionalización de las variables se encuentra en el anexo 3, de la presente investigación, se cita sobre los indicadores y la escala de medición.

a). *Indicadores*

Según la revista Coneval, (2014) define: "El indicador es un instrumento que brinda la certeza de una determinada condición o de los resultados obtenidos. Esta información puede cubrir aspectos cuantitativos y cualitativos sobre los objetivos del proyecto" (p.14)

b). *Escala de medición*

Según Cruz, (2017) Define La escala de medición, se utiliza para poder evaluar o medir los conceptos teóricos, que no son medibles o cuantificables de otra manera.

3.3 Población, muestra y muestreo

a). *Población*: La población de estudio está conformada por los 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro. Donde la población objetiva serán los departamentos de administración, contabilidad, finanzas y tráfico. Para la selección de la población se considera los siguientes criterios:

- i. Criterio de inclusión: Parte de la población están referidos al personal que trabaje en las diferentes áreas de la empresa como el área de costos, almacén y operativa, contabilidad, tesorería, tráfico, finanzas, tesorería y laboratorio.
- ii. Criterio de exclusión: se ha excluido de la población de estudio al personal de seguridad, limpieza y servicios de mantenimiento, recursos humanos y legales.

Tabla 1 Relación de empresas donde laboran las personas encuestadas.

<i>RUC</i>	<i>Razón Social</i>	<i>Trabajadores</i>
20600217764	Humon Latin America S.A	22
20603781784	North Mining S.A.C	8
TOTAL		30

Fuente: www.sunat.gob.pe – consulta RUC

b). *Muestra*: La muestra de la presente investigación se determinará mediante la muestra censal la cual guarda relación con la siguiente cita.

c). *Muestreo*: El muestreo se determinó a través del método censal.

d). *Método censal*

Según López, y Fachilla, (2015) nos indica que, la muestra es considerado censal cuando la población es seleccionada en su totalidad, este método es utilizada al considerar la opinión de toda la población determinada para tener un acceso fácil de información.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Según Bernal, C. (2010), en la investigación científica existe gran variedad de técnicas o instrumentos para la adquisición de datos en el trabajo de campo del estudio definido.

La técnica que se empleó en la investigación es la encuesta, por lo que es aplicada a la muestra determinada, para poder obtener información y analizar los resultados adquiridos. De tal manera, en el estudio de investigación se realiza el análisis de los costos de inventarios y la fijación de precio de venta en base al método contable, por lo que permitirá mostrar la relación de las variables de estudio en las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos.

3.4.2 Instrumento

Para el presente estudio se tiene como instrumento el cuestionario, por lo que se determina como una herramienta y se compone por ítems, esto permite organizar la información requerida para poder desarrollar los objetivos planteados. Según Kumar, R. (2011) nos indica que, el instrumento es importante porque el hallazgo de la información se rige en la recopilación de datos, lo que depende de las preguntas que se realiza a los encuestados. Cuyo objetivo subyacente es garantizar la validez del instrumento sin perder el enfoque de los objetivos planteados.

Ficha de investigación de la variable costos de inventarios

Nombre: Variable 1: Costos de inventarios

Autores: Huamán Yllaconza Santa Mercedes y Ramos Valverde Tabi Rosina

Año: 2020

Objetivo: analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación del precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020

Contenido: Esta elaborado en 12 ítems, establecido en 3 dimensiones y 8 indicadores.

Administración: Personal

Calificación: El cuestionario está establecido por cinco alternativas (1, 2, 3,4, 5 en base a la escala Likert. Seguidamente se detalla la tabla 2, la categorización de la respuesta:

Tabla 2 Escala de Likert V1

Puntuación	Afirmación
1	Nunca
2	Casi nunca
3	Algunas veces
4	Casi siempre
5	Siempre

Fuente: Elaboración propia.

Ficha de investigación de la variable fijación de precio de venta.

Nombre: Variable 2: Fijación de precio de venta

Autores: Huamán Yllaconza Santa Mercedes y Ramos Valverde Tabi Rosina

Año: 2020

Objetivo: analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación del precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020

Contenido: Esta elaborado en 8 ítems, establecido en 2 dimensiones y 7 indicadores.

Administración: Personal

Calificación: El cuestionario está establecido por cinco alternativas (1, 2, 3,4, 5) establecida por la escala Likert. Seguidamente se detalla la tabla 2, la categorización de la respuesta:

Tabla 3 Escala de Likert V2

Puntuación	Afirmación
------------	------------

1	Nunca
2	Casi nunca
3	Algunas veces
4	Casi siempre
5	Siempre

Fuente: Elaboración propia.

3.4.3 Validez

Según Kumar, R. (2011) determina que, la validez se define como la capacidad del instrumento para poder medir lo que el investigador se ha propuesto medir. Por lo tanto, la validación del instrumento de la presente investigación será en base al juicio de expertos, para dicha validación es en base a la revisión de los ítems y la estructura, por lo que, la validez se determina por el juicio de expertos que se indican a continuación:

Tabla 4 Validación de instrumento por expertos

La validación del instrumento utilizada en la presente investigación está dada por el juicio de expertos que se muestra a continuación:

Grado académico	Nombres y apellidos	Dictamen
Dr.	Ibarra Fretell Walter Gregori	Aplicable
Mg.	Cabrera Arias Luis Martin	Aplicable
Dra.	Padilla Vento Patricia	Aplicable

Fuente: *Elaboración propia.*

3.4.4 Confiabilidad

Según Sánchez, H. y Reyes, C. (2018) nos indica que: es la determinación de la confiabilidad del instrumento con referente al nivel de confianza o exactitud de la medición del instrumento. Por lo tanto, la fiabilidad del cuestionario se aplicó con la prueba de ALPHA de CRONBACH, en IBM SPSS Statistics 25, siendo un método que se utiliza para ítems de escala ordinal, por lo que se examinara el nivel de coeficiente de fiabilidad, si el resultado es 1 será más confiable el cuestionario.

Para la investigación, se ha realizado la encuesta a 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, se evaluó la confiabilidad de los instrumentos de evaluación de costos de inventarios y fijación de precio de venta.

Para asegurar la efectividad de los instrumentos se usó el Alfa de Cronbach, responsable de determinar el promedio ponderado de la correlación entre variables (o ítems) en la encuesta.

El instrumento de la variable costos de inventarios, consta de 12 ítems y de 30 trabajadores encuestados. La confiabilidad de la encuesta es del 83.8%, para decretar el nivel de confianza se utilizó el aplicativo descriptivo SPSS Vs.25.

El factor obtenido es de 0,838, que se localiza entre 0,8 y 1,00, en definitiva, el instrumento de investigación tiene una alta confiabilidad.

La confiabilidad calculada con el Alfa de Cronbach de la variable independiente.

Tabla 5 estadísticas de fiabilidad de la variable Costo de inventarios.

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,838	12

Fuente: SPSS Vs.25.

En cuanto a la variable costos de inventarios, la confianza del instrumento se evaluó mediante una encuesta a 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, se puede decir que el cuestionario tiene alta confiabilidad debido a que el coeficiente Alpha de cronbach obtenido es del 83,8%.

En cuanto al instrumento de la variable fijación de precio de venta, consta de 8 ítems y de 30 encuestados. La confiabilidad de la encuesta es del 95%, para decretar el nivel de confianza se utilizó el aplicativo descriptivo SPSS Vs.25.

Tabla 6 estadísticas de fiabilidad de la variable Fijación de precio de venta.

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,831	8

Fuente: SPSS Vs.25.

El factor obtenido es de 0,831, que se localiza entre 0,8 y 1,00, en definitiva, el instrumento de investigación tiene una alta confiabilidad.

En cuanto a la variable fijación de precio de venta, la confianza del instrumento se evaluó mediante una encuesta a 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, se puede decir que el cuestionario tiene alta confiabilidad debido a que el coeficiente Alpha de cronbach obtenido es del 83,1%.

3.5. Procedimiento

En el proyecto de investigación, después de haber delineado el sustento teórico en base al método, se determina el procedimiento para el recojo de información, para ello, se determinó el rubro de la empresa a estudiar siendo ellas las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos; se recogió información mediante la encuesta sobre las variables y dimensiones de estudio que fueron planteadas de acuerdo al problema, objetivo e hipótesis, lo que permitió obtener un panorama claro; se procedió a la revisión y análisis de la información recogida de las variables de estudio. La muestra para la encuesta fue determinada a través del método censal, se aplicó una escala de valorización también conocida como “Escala de Likert”.

Se realizó el procedimiento estadístico, donde se obtuvo resultado del Alpha de Cronbach, prueba de normalidad, Shapiro Wilk y Rho de Spearman.

3.6 Métodos de análisis de datos

El método para el análisis de la información será a través del programa estadístico SPSS, lo que medirá la fiabilidad de las variables. También utilizaremos el programa Excel, donde permitirá registrar y organizar los datos recogidos de la encuesta realizada.

A nivel inferencia se toma los datos estadísticos descriptivos para inferir y analizar la información que nos arroje al realizar la prueba de normalidad, para esta investigación se aplicó la prueba de shapiro-Wilk ya que la nuestra fue de 30 encuestados.

3.7 Aspectos éticos

La presente investigación cumple con los criterios establecidos en de manual APA, la redacción se realiza en base al enunciado original de la opinión, concepto y aportes de autores especialista en conocimiento del tema, así mismo, las citas textuales fueron interpretadas en referente al contenido, que permitirá tener un mapeó de las referencias, autores y fuentes, por lo que se reflejara en el orden, estructura de la investigación y se respeta la propiedad intelectual en todo el contenido, donde se evitara realizar el plagio. Asimismo, se procederá con la integridad de la investigación con ética y principios de autenticidad.

CAPITULO IV

IV. RESULTADOS

Según Bernardo, C., Carbajal, Y. y Contreras, V. (2019). Indica que: Es la demostración de la información obtenidos mediante la aplicación de instrumentos de una manera organizada y detallada, también son organizados los datos estadísticos cuantitativamente mediante tablas y figuras.

Según Baerna, G. (2017). Determina que: Mediante los instrumentos se puede recolectar información, también son considerados apoyos para poder cumplir con los objetivos propuestos.

4.1 Estadístico descriptivo.

Tabla 7 Descriptivo de la variable Costos de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	INEFICIENTE	27	90,0
	REGULAR	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados alcanzados en la tabla N° 6 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre costos de inventarios, el 90.0% manifiestan que existe un nivel de costos de inventarios ineficiente, mientras que la diferencia, siendo estos el 10.0% indican que existe un nivel de costos de inventarios regulares.

Tabla 8 Descriptivo de la dimensión Clasificación de costos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	INEFICIENTE	29	96,7
	REGULAR	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados alcanzados en la tabla N° 7 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre clasificación de costos, el 96.7% manifiestan que existe un nivel de clasificación de costos ineficiente, mientras que la diferencia, siendo estos el 3.3% indican que existe un nivel regular de la clasificación de costos.

Tabla 9 Descriptivo de la dimensión Sistema de Inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	INEFICIENTE	24	80,0
	REGULAR	6	20,0
<hr/>			
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados alcanzados en la tabla N° 8 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre sistema de inventarios, el 80.0% manifiestan que existe un nivel de sistema de inventarios ineficiente, mientras que la diferencia, siendo estos el 20.0% indican que existe un nivel de sistema de inventarios regulares.

Tabla 10 Descriptivo de la dimensión Métodos de valuación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	INEFICIENTE	29	96,7
	REGULAR	1	3,3
<hr/>			
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados conseguidos en la tabla N° 9 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre métodos de valuación, el 96.7% manifiestan que existe un nivel de métodos de valuación ineficientes, mientras que la diferencia, siendo estos el 3.3% indican que existe un nivel de métodos de valuación regulares.

Tabla 11 Descriptivo de la variable Fijación de precio de venta

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	BAJO	23	76,7
	ESTÁNDAR	7	23,3
<hr/>			
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados logrados en la tabla N° 10 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre fijación de precio de venta, el 76.7% manifiestan que existe un nivel de fijación de precio de venta bajo, mientras que la diferencia, siendo estos el 23.3% indican que existe un nivel de fijación de precio de venta estándar.

Tabla 12 Descriptivo de la dimensión Precios variables

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	BAJO	26	86,7
	ESTÁNDAR	3	10,0
	ELEVADO	1	3,3
<hr/>			
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados adquiridos en la tabla N° 11 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre precios variables, el 86.7% manifiestan que existe un nivel de precios variables bajo, además el 10.0% indican que existe un nivel de precios variables estándar, mientras que la diferencia, siendo estos el 3.3% indican que existe un nivel de precios variables elevado.

Tabla 13 Descriptivo de la dimensión Precio de producto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	BAJO	23	76,7
	ESTÁNDAR	7	23,3
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS Vs. 25.

Los resultados ganados en la tabla N° 12 de la encuesta realizada, del 100% del total de encuestados, siendo estos 30 trabajadores de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos del distrito de San Isidro, sobre precio de producto, el 76.7% manifiestan que existe un nivel de precio de producto bajo, mientras que la diferencia, siendo estos el 23.3% indican que existe un nivel de precio de producto estándar.

4.2. Estadística Inferencial

Antes de comenzar a desarrollar la siguiente información, se cita a algunos expertos que respaldan la prueba de normalidad.

Según los autores, Romero, Saldaña y Manuel (2016), afirman que: “Las pruebas de bondad de ajustes van a poder permitir la verificación del tipo de distribución que persiguen nuestros datos, por lo tanto, nos indicaran qué pruebas podemos tomar en el contraste estadístico, las principales pruebas son Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors, gráficos, Prueba de Shapiro-Wilks” (p. 36)

Según Pedrosa, Basterretxea, Fernadez, Basteiro y Cueto (2015), señalan que: A través de este esquema, el estudio de la normalidad se puede ejecutar empleando tres pruebas estadísticas: Kolmogorov-Smirnov (K-S), la prueba de K-S tras aplicar la corrección de Lilliefors (K-SL) y Shapiro-Wilk (S-W), dando como resultado que la primera de ellas sea la más empleada sin que el investigador lo conozca, en numerosos momentos.

Según los autores, Romero, Saldaña y Manuel (2016), indican que: “La prueba K-S, es una prueba de significación estadística para comprobar si los datos de la muestra proceden de una distribución normal. Se emplea para variables cuantitativas continuas y cuando el tamaño muestra es mayor de 50” (p.36)

Según los autores, Romero, Saldaña y Manuel (2016), señalan que: “El uso de gráficos muestra varias ventajas, dando la sencillez de interpretación o la facilidad para obtener el diagrama a través de los propios paquetes estadísticos” (p.41)

Según los autores, Romero, Saldaña y Manuel (2016), señalan que: “Cuando el tamaño de la muestra es igual a 50 o inferior a ello la prueba de contraste de bondad de ajuste a una repartición normal es la prueba de Shapiro-Wilks” (p. 43)

H0: Los antecedentes descienden de un repartimiento estándar.

H1: Los antecedentes no descienden de un repartimiento estándar

Tabla 14 Prueba de Shapiro-Wilk

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Clasificación de los costos de inventarios	,180	30	,000
Sistema de inventarios	,492	30	,000
Métodos de valuación	,180	30	,000
Costo de inventarios	,347	30	,000
Precios variables	,416	30	,000
Precio del producto	,526	30	,000
Fijación de precio de venta	,526	30	,000

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Fuente: SPSS Vs. 25

Los resultados conseguidos en la tabla N° 13, muestra que en la prueba de normalidad nos brindan una significancia de 0.00, estos valores son menores a 0.05, lo que indica aceptamos la hipótesis alterna (H1), es decir, que los antecedentes no son de un repartimiento normal y pertenecen a una prueba no paramétrica.

Prueba de Hipótesis

1. Planteamiento de hipótesis General

H₁: Los costos de inventarios se relacionan con la fijación de precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

H₀: Los costos de inventarios no se relacionan con la fijación de precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

2. Nivel de significancia: $\alpha = 0.05 \rightarrow$ 5% de margen de error.

3. Regla de decisión: $p \geq \alpha \rightarrow$ se admite la hipótesis nula H₀

$p \leq \alpha \rightarrow$ se admite la hipótesis alterna H₁

Tabla 15 Correlación entre costos de inventarios y fijación de precio de venta.

Correlaciones				
			Costos de inventarios	Fijación de precio de venta
Rho de Spearman	Costos de inventarios	Coefficiente de correlación	1,000	,742
		Sig. (bilateral)	.	,015
		N	30	30
	Fijación de precio de venta	Coefficiente de correlación	,742	1,000
		Sig. (bilateral)	,015	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: SPSS Vs. 25.

Debido a que el nivel de significancia o nivel de valor de $p = 0.000$ es menor a 0.05, se consigue rechazar la hipótesis nula y admitir la hipótesis alterna de que los costos de inventario se relacionan con la fijación del precio de venta. Asimismo, el factor de correlación de Rho Spearman = 0.742, además de

presentar un coeficiente de correlación positivo moderado, por lo que podemos afirmar que la correlación es conforme.

2. Planteamiento de hipótesis – Especifica 1

H₁: Los costos de inventarios tienen relación con los precios variables en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

H₀: Los costos de inventarios no tienen relación con los precios variables en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

Tabla 16 Correlación entre costos de inventarios y precios variables.

<i>Correlaciones</i>				
			Costos de inventarios	Precios variables
Rho de Spearman	Costos de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,732
		Sig. (bilateral)	.	,005
		N	30	30
	Precios variables	Coeficiente de correlación	,732	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: SPSS Vs. 25.

Debido a que el nivel de significancia o nivel de valor de $p = 0.000$ es menor a 0.05, se consigue rechazar la hipótesis nula y admitir la hipótesis alterna de que los costos de inventario se relacionan con los precios variables. Asimismo, el factor de correlación de Rho Spearman = 0.732, además de presentar un coeficiente de correlación positivo moderado, por lo que podemos afirmar que la correlación es conforme.

3. Planteamiento de hipótesis – Especifica 2

H₁: Los costos de inventarios tienen relación con el precio del producto en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

Ho: Los costos de inventarios no tienen relación con el precio del producto en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

Tabla 17 Correlación entre costos de inventarios y precio del producto

<i>Correlaciones</i>				
			Costos de inventarios	Precio del producto
Rho de Spearman	Costos de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,779
		Sig. (bilateral)	.	,029
		N	30	30
	Precio del producto	Coeficiente de correlación	,779	1,000
		Sig. (bilateral)	,029	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: SPSS Vs. 25.

Debido a que el nivel de significancia o nivel de valor de $p = 0.000$ es menor a 0.05, se consigue rechazar la hipótesis nula y admitir la hipótesis alterna de que los costos de inventario se relacionan con los precios del producto. Asimismo, el factor de correlación de Rho Spearman = 0.779, además de presentar un coeficiente de correlación positivo moderado, por lo que podemos afirmar que la correlación es conforme.

4. Planteamiento de hipótesis – Especifica 3

H1: El precio del producto tiene relación con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

Ho: El precio del producto no tiene relación con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.

Tabla 18 Correlación entre precio del producto y método de valuación

Correlaciones

		Precio del producto	Método de valuación
Rho de Spearman	Precio del producto	1,000	,737
		Sig. (bilateral)	.
		N	30
Método de valuación	Precio del producto	,737	1,000
		Sig. (bilateral)	,029
		N	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: SPSS Vs. 25.

Debido a que el nivel de significancia o nivel de valor de $p = 0.000$ es menor a 0.05, se consigue rechazar la hipótesis nula y admitir la hipótesis alterna de que los precios del producto se relacionan con el método de valuación. Asimismo, el factor de correlación de Rho Spearman = 0.737, además de presentar un coeficiente de correlación positivo moderado, por lo que podemos afirmar que la correlación es conforme.

CAPITULO V

V. DISCUSION

La presente investigación tiene como objetivo general “analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación del precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020”.

Para llegar a determinar que el objetivo general sea el adecuado, se realizó la recopilación de datos, donde se tuvo como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario el cual consta de 20 ítems, aplicado a 30 trabajadores, donde la población objetiva fue los departamentos de administración, contabilidad, finanzas y tráfico. Para proceder con la aplicación del cuestionario primero se realizó la validación de expertos, seguidamente se procedió con la ejecución de la encuesta, posteriormente se obtuvo los datos y se procedió a ingresarlos al sistema estadístico SPS versión 25 donde se realizó la prueba de confiabilidad a través del coeficiente del Alfa de Cronbach, donde se obtuvo para la variable “Costo de Inventarios” un total de 12 ítems el cual arrojó un nivel de fiabilidad de 0.838 y para la variable “Fijación del precio de venta” con un total de 08 ítems el factor obtenido fue de 0,831, ambas variables se localizan entre 0,8 y 1,00, deduciendo en definitiva, que el instrumento de investigación tiene una alta confiabilidad (tabla 13).

En la presente investigación se tomó como referencia a las teorías de las variables con el propósito de sustentar teóricamente los conceptos desarrollados en dicha investigación. Así mismo se tomaron como resultados de hipótesis a los antecedentes.

Según los resultados obtenidos en la presente investigación, se deduce las siguientes discusiones, los costos de inventarios se relacionan significativamente con la fijación del precio de venta; debido a los resultados obtenidos en la prueba de hipótesis general usando el Rho Spearman, se obtiene un valor de significancia de $p = 0.015$ esto quiere decir que es menor a 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1). Por otro lado, se muestra un coeficiente de correlación moderado de Rho Spearman = 0.742 afirmando que la correlación es alta, lo cual indica que el costo de los inventarios se relaciona con la fijación del

precio de venta en empresas comercializadoras del presente estudio. Por lo tanto, estos resultados son semejantes a la tesis realizada por Rosales, L. (2018), donde concluye que “los costos de la actividad que realiza tienen relación con la fijación en los precios de venta, además indica que las empresas importadoras deben de conocer al detalle toda la parte comercial, operativa y administrativa con el fin de tener claro la determinación de sus precios y el costo”.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la hipótesis específica 1, se realizó la prueba de Rho Spearman, donde el nivel de significancia de $p = 0.005$ siendo menor a 0.05 por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1). Además, se obtuvo como resultado, que el Rho Spearman = 0.732, siendo un nivel de correlación positiva (tabla 15), por lo cual se determina que los costos de inventarios tienen relación con los precios variables en empresas comercializadoras del presente estudio. Los resultados tienen concordancia con la tesis realizada por Fonseca, W. (2018), donde el autor concluye que “los costos de inventarios tienen relación con el precio de venta según la variedad de productos comestibles que ofrecen, resaltando que la empresa debe de tener más cuidado al momento de la actualización de los precios de venta en su sistema”.

Para el caso de los resultados obtenidos en la hipótesis específica 2, se aplicó la prueba de Rho Spearman, donde el valor de nivel de significancia $p = 0.029$ siendo menor a 0.05 donde se rechazar la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1). Asimismo, el factor de correlación de Rho Spearman = 0.779, presentando un coeficiente de correlación positivo moderado, afirmando que la correlación es conforme (tabla 16). Determinando que los costos de inventario se relacionan con los precios del producto en empresas comercializadoras del presente estudio. En efecto se determinó que los resultados se ajustan con la tesis realizada por Silva, L. (2018), donde el autor menciona que “para determinar el precio del producto que se brinda a los clientes en una empresa hotelera se tiene que analizar los costos y sus sistemas para realizar sus actividades ya que gracias a ello se cuenta con un precio fijo real”.

En el caso de los resultados obtenidos de la hipótesis específica 3, se utilizó la prueba Rho Spearman, donde el valor de nivel de significancia $p = 0.029$ siendo menor a 0.05, se consigue rechazar la hipótesis nula (H_0) y admitir la hipótesis alterna (H_1). De igual forma, el factor de correlación de Rho Spearman = 0.737, el cual presenta un coeficiente de correlación positivo moderado, por lo que podemos afirmar que la correlación es conforme (tabla 17). Determinando que los precios del producto se relacionan con el método de valuación en empresas comercializadoras del presente estudio. Estos resultados son similares con la afirmación de los autores Panchi, Armas y Chasi (2017), donde los autores mencionan que “el método de valuación va a reflejar en los inventarios el costo de las mercaderías, para determinar el precio de venta los cuales serán reflejados en los estados financieros para la determinación de la utilidad”.

CAPITULO VI

VI. CONCLUSIONES

En referente al presente estudio y en base al análisis realizado en el desarrollo de la investigación se llega a las siguientes conclusiones:

En primer lugar, se concluye que los costos de inventarios se relacionan con la fijación de precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos, esto es determinado en referente a los resultados obtenidos por la correlación entre ambas variables, realizada en las diferentes pruebas estadísticas, cuya finalidad fue diagnosticar la evidencia. Por ello, es importante controlar e identificar los costos involucrados en los inventarios y así poder determinar el precio de venta.

En segundo lugar, se concluye que los costos de inventarios se relacionan con los precios variables en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos, para ello se realizó las pruebas estadísticas donde se determinó una correlación pragmática considerado como resultados que asegura la relación entre la variable independiente y la dimensión de la segunda variable. Esto afirma que tener el control de los costos de inventarios es esenciales en el tiempo de almacenamiento de los minerales, donde se determinan los costos incurridos y el efecto en los precios variables en el mercado.

En tercer lugar, se concluye que los costos de inventarios se relacionan con el precio del producto en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos, ya que en los hallazgos obtenidos como resultados se determinó la correlación. Esto se basa en que la determinación e identificación de sus costos de inventarios es importante para que puedan determinar el precio del producto, en vista que la materia prima de los minerales tiene un periodo determinado de almacenaje.

Finalmente, se concluye que el precio del producto tiene relación con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos, ya que en los resultados estadísticos obtenidos determina la correlación. Esto se debe que el precio de producto es determinado en base al método de valuación de los inventarios en almacén de los metales y minerales para su respectiva comercialización en el mercado.

CAPITULO VII

VII. RECOMENDACIONES

Acorde a los resultados obtenidos de la investigación se formulan las siguientes recomendaciones:

En primer lugar, se recomienda a los dueños de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos a identificar, determinar y controlar los costos de inventarios, a través de la implementación y aplicación de los centros de costos para la determinar del costo total de los inventarios y el valor del precio de venta, también se recomienda considerar todos los costos incurridos tales como el flete, transporte, seguro, análisis, almacenamiento, entre otros costos incurridos para la venta local e internacional de los minerales. Todos estos costos son incurridos para poder determinar su precio.

En segundo lugar, se recomienda a los dueños de este tipo de empresas comercializadoras del sector minero, tener el control de los costos de inventarios de los metales y minerales dentro del almacén en el periodo determinado y a su vez realizar el estudio del mercado para identificar los precios variables.

En tercer lugar, se recomienda a los dueños de las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos, determinar el precio del producto en base a la identificación de los costos incurridos en el almacenamiento de la materia prima hasta su respectiva veta.

Finalmente, se recomienda a los dueños de las empresas comercializadoras de metales y minerales, aplicar el método de valuación que permite reflejar el movimiento de los inventarios en almacén, esto forma parte de la determinación del precio del producto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albujar, K. y Zapata, W. (2014). *Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy s.a.c. – Chiclayo 2014*. (Tesis para optar el título de Ingeniero Industrial). Universidad Señor de Sipán. Pimentel – Perú. Recuperado, desde: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/2294/ALBUJAR%20AGUILAR%20y%20ZAPATA%20MOYA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alvear, S. y Figueroa, K. (2018, diciembre). Cost methodology for agricultural products, based on international accounting standards. An application in European plums kind D'Agén. *Revistas javerianas*. Recuperado de: [https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/19-48%20\(2018\)/151557795004/](https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/19-48%20(2018)/151557795004/)
- Armas, I., Chasi, B. y Panchi, P. (2017, diciembre). *Los inventarios y los costos de producción en las empresas industriales*. Publicación (en prensa). [file:///C:/Users/Ada/Downloads/Dialnet-LosInventariosYElCostoDeProduccionEnLasEmpresasInd-6759713%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Ada/Downloads/Dialnet-LosInventariosYElCostoDeProduccionEnLasEmpresasInd-6759713%20(2).pdf)
- Baligwibwa, A. (2018, octubre). *Cost classification*. *Revista the investors*. Recuperado de: <https://theinvestorsbook.com/cost-classification.html#comments>
- Barber, S., Lorenzoni, L. y Ong, P. (2015). *Price setting and price regulation in health care*. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=a1afDwAAQBAJ&pg=PA79&dq=PRICE+FIXING+2015&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiwvqeK_cbtAhUkwikKHdtoBL4Q6AEwAnoECAYQAg#v=onepage&q=PRICE%20FIXING%202015&f=false
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* (3ª edición), Pearson. Recuperado de: <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Bernardo, C., Carbajal, Y. y Contreras, V. (2019). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <https://www.usmp.edu.pe/estudiosgenerales/pdf/2019-I/MANUALES/II%20CICLO/METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION.pdf>
- Brindis, M. (2015). *Política de fijación de precios: Una nueva metodología basada en la estructura de costos- competencia de la empresa*. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/265905886_Politica_de_fijacion_d_e_precios_Una_nueva_metodologia_basada_en_la_estructura_de_costos-competencia_de_la_empresa

Caldas, C. (2013). *Mejora continua para reducir los costos de inventarios de los procesos de gestión de suministros de compañía operadora de gas del Amazonas*. (Tesis para optar al título de Ingeniero Industrial). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo – Perú. Recuperado, desde: <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2641/CALDAS%20%2c%20%2c%20CAROL%20JACQUELINE%20%282013%29%20-.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cardona, D., Mera, B., Torres, R. y Viera, E. (2017). Diagnosis of model food inventory management in hotel companies. *Revista científica ecociencia*, recuperado de: <http://ecociencia.ecotec.edu.ec/upload/php/files/junio17/02.pdf>

Córdova, C. y Moreno, D. (2017, agosto). *The importance of a good pricing strategy as a tool of market ferramenta depenetracao de mercados*. *Publicación*, (en prensa). <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a04.pdf>

Chahuna, V. (2018, marzo). *Estrategias de fijación de precios y la decisión de compra en la empresa promart Home Center de la ciudad de Huancayo*. *Revista Unheval*. Recuperado de: <http://revistas.unheval.edu.pe/index.php/riv/article/view/136/133>

Chiliquinga, M. y Vallejos, H. (2017). *Costos modalidad órdenes de producción*. Recuperado de: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>

Córdova, C. y Moreno, D. (2017, agosto). *The importance of a good pricing strategy as a tool of market ferramenta depenetracao de mercados*. *Publicación*, (en prensa). <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a04.pdf>

Domínguez, J. (2015). *Manual de metodología de la investigación científica*, (3ª, edición), Uladech. Recuperado de: https://ebevidencia.com/wp-content/uploads/2016/01/Manual_metodologia_investigacion_ebevidencia.pdf

Espín, G. (2017). *Diseño de un modelo de gestión de inventarios para una empresa de insumos avícolas*. (Tesis para Ingeniería en Contabilidad y Auditoría). Universidad Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ambato – Ecuador. Recuperado, desde: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2110/1/76520.pdf>

Flores, H. (2016). *Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015*. (Tesis para título de Máster en Gestión, Sostenibilidad y Calidad de las MIPYMES). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Estelí. Recuperado, desde: <https://repositorio.unan.edu.ni/2885/1/17469.pdf>

Fonseca, W. (2018). *Evaluación de los costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas en el paradero don Gabriel*. (Tesis para Ingeniero en Contabilidad y Auditoría). Universidad Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ambato – Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2537/1/76814.pdf>

Goñi, N. (2013). *El precio variable clave en el marketing*. Recuperado de: <https://utecno.files.wordpress.com/2013/09/el-precio.pdf>

Gonzaga, S., Alaña, T. y Yáñez, M. (2018). *Strategies for the pricing of mass consumption products in the province of el oro*. Universidad y sociedad. Recuperado de: <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n2/2218-3620-rus-10-02-221.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Recupera de: <https://www.esup.edu.pe/descargas/perfeccionamiento/PLAN%20LECTOR%20PROGRAMA%20ALTO%20MANDO%20NAVAL%202020/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Hoyos, A. (2017, mayo). *Contabilidad de costos I*. Publicacion, (en prensa). https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4256/1/DO_FC_E_319_MAI_UC0131_2018.pdf

Huamán, J. (2017). *Research Methodologies: An extensive Overview*. Recuperado de: https://scholarcommons.usf.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1004&context=qmb_facpub_sm

Huamán, J. y Solórzano, D. (2019). *El costo de adquisición de la mercadería y su efecto en el estado de resultados de la empresa comercial Dimacer s.a.c. en el periodo 2017*. (Tesis para optar título Profesional de Contador Público). Universidad Tecnológica del Perú. Lima. Recuperado, desde: <http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2214/3/Juana%20Huaman%20Diana%20Solorzano%20Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional%20Titulo%20Profesional%202019.pdf>

Izar, M. (2013). *Fijación de precios*. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/303650498_FIJACION_DE_PRECIOS

Jácome, L. (2015). *Los costos de producción y fijación de los precios de venta en la empresa Impactex*. (Tesis para Ingeniería en Contabilidad y Auditoría). Universidad técnica de Ambato. Ambato – Ecuador. Recuperado, desde: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17005/1/T2923i.pdf>

Kumar, R. (2014). *Research methodology*. Recuperado de: http://www.sociology.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/06/Ranjit_Kumar-Research_Methodology_A_Step-by-Step_G.pdf

López, P. y Fachelli, S. (2016). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. (Universidad autónoma de Barcelona). Barcelona. Recuperado de: https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf

Metodología. (2014, Diciembre). Revista coneval. Recuperado de: <https://www.coneval.org.mx/Informes/Coordinacion/Publicaciones%20oficiales/MEDICION MULTIDIMENSIONAL SEGUNDA EDICION.pdf>

Norma internacional de contabilidad. (2014, Noviembre). *Inventarios NIC2*. Recuperado de: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Pastora, V., Armas, I. y Chasi, B. (2017, Diciembre). *Los inventarios y el costo de producción en las empresas industriales del ecuador*. Revista científica Granma. Recuperado de: [file:///C:/Users/Ada/Downloads/Dialnet-Los Inventarios Y El Costo De Produccion En Las Empresas Ind-6759713.pdf](file:///C:/Users/Ada/Downloads/Dialnet-Los%20Inventarios%20Y%20El%20Costo%20De%20Produccion%20En%20Las%20Empresas%20Ind-6759713.pdf)

Quispe, M. y Velásquez, C. (2017). *Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la empresa inversiones j2a s.a.c Lima 2016*. (Tesis para optar título de Contador Público). Universidad Peruana de las Américas. Lima. Recuperado, desde: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/440/CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20EL%20COSTO%20DE%20VENTAS%20EN%20LA%20EMPRESA%20INVERSIONES%20J2A%20SAC%20LIMA%202016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rosales, L. (2018). *Costos de importación y el precio de venta en las empresas importadoras de repuestos para vehículos en el distrito de los Olivos, año 2018*. (Tesis para optar título profesional). Universidad Cesar Vallejo. Lima – Perú. Recuperado, desde: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32859/Rosales_MLE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ruiz, N. (2016). *Análisis de precio y promociones en el entorno detallista*. (Tesis para Master en Administración). Universidad de Oviedo. Oviedo. Recuperado de: https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/38603/TFM_Nerea_RuizAguado.pdf?sequence=3

Sánchez, H., Reyes, C. y Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanista*. Recuperado de: <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/13350/n/libro-manual-de-terminos-en-investigacion.pdf>

Segovia, C. y Moreno, C. (2017, Julio). *The importance of a good pricing strategy as a tool of market penetration*. Revista de facultad de ciencias empresariales. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a04.pdf>

Shyama, K. (2016). *On Physical Internet Logistics: Modeling the Impact of Consolidation on Transportation and Inventory Costs*. Recuperado de: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/7530881>

Silva, L. (2018). *Análisis de los costos para el establecimiento adecuado del precio de venta en una empresa hotelera. Caso hostel a Brasil de la ciudad de Baños*. (Tesis para Ingeniería en Contabilidad y Auditoría). Universidad Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ambato – Ecuador. Recuperado, desde: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2523/1/76804.pdf>

Zapata, G. y Hernández, A. (2017, Abril). Escala de medición de la percepción gerencial y directiva del entorno empresarial. *Revista de ciencias sociales*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28056733007.pdf>

ANEXOS

1. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Costos de inventarios	<p>Según los autores Panchi, Armas & Chasi, (2017), señalan que: “El inventario es uno de los activos más importantes que poseen algunas empresas, porque es el mayor rubro de activo corriente que se convierte en la base de las empresas comerciales y su costo se puede medir de diferentes formas al evaluar sus inventarios” (p.255).</p> <p>Por otro lado, Muller, M. (2005), citado en Panchi, Armas & Chasi, (2017), Define que: “Los costos de los inventarios se clasifican como costos de pedido y costos de almacenaje. Los costos de pedidos o adquisición, se producen independientemente del valor real de las mercancías. Tales costos comprenden los salarios de quienes compran el producto, los costos de despacho, entre otras prestaciones” (p.257).</p>	<p>Los costos de inventarios, para su determinación se debe tener en cuenta la clasificación de los costos que intervienen, un sistema de inventario y la aplicación de métodos para su respectiva valuación, por lo mismo permite a la empresa identificar y controlar sus costos.</p>	Clasificación de costos	Adquisición	Ordinal
				Flete	
				Almacenamiento	
			Sistema de Inventarios	Inventario Periódico	
				Inventario Permanente	
			Métodos de valuación	Primeras en entrar primeras en salir (PEPS)	
Ultimas en Entrar Primeras en Salir (UEPS)					
Promedio ponderado.					
Fijación de precio de venta	<p>Según Monferrer (2013) afirma que las estrategias de fijación de precios son un conjunto de normas y formas de actuar con el precio variable, que van encaminadas a distintos objetivos que deben ser acordes con los objetivos generales de la empresa. Así mismo dentro de la publicación de Cuevas (2002), Citado por Flores, Barrera y Mayorga (2017), Indican referente a “Fijación de Precios Costo Plus (Costo más margen) y Target Costing (Costeo Objetivo)” señala que, “Los tres factores básicos a considerar en la fijación de precios de productos o servicios son los clientes, la competencia y los costos”, para fijar un precio de venta de un producto es importante evaluar la relación que existe entre los clientes, competencia y los costos, de manera que se pueda conocer cómo están enlazados el uno del otro en la fijación de precios, y cómo influyen cada uno de ellos en el precio de venta del producto” (p.544)</p>	<p>La fijación de precio de venta se determina en base al costo de producción que intervienen en la actividad de las empresas comercializadoras, a su vez intervienen los precios variables, lo que permite a la empresa tener la certeza de un precio de venta real.</p>	Precios variables	Basado en costos	Ordinal
				Basado en la demanda	
				Basado en el mercado	
			Precio de producto	Costo de venta	
				Valor de venta	
				Margen de utilidad	
				Margen de contribución	

2. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
General	General	General	Costo de inventarios	Clasificación de los costos de inventarios Sistema de Inventarios Métodos de valuación	Costos de adquisición
¿Cómo se relaciona los costos de inventarios con la fijación de precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro - 2020?	Analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación del precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro - 2020.	Los costos de inventarios se relacionan con la fijación de precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.			Costos de transformación
					Otros Costos
					Inventario Periódico
			Inventario Permanente		
				Primeras en entrar primeras en salir (PEPS)	
				Ultimas en Entrar Primeras en Salir (UEPS)	
				Promedio ponderado.	
Específicos	Específicos	Específicos	Fijación de precio de venta	Precios variables	Basado en costos
¿Cómo los costos de inventarios se relacionan con los precios variables en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro - 2020?	Analizar la relación de los costos de inventarios con los precios variables en las empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.	Los costos de inventarios tienen relación con los precios variables en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.			Basado en la demanda
¿Cómo los costos de inventarios se relacionan con el precio del producto en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro - 2020?	Analizar la relación de los costos de inventarios con el precio del producto en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.	Los costos de inventarios tienen relación con el precio del producto en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.			Basado en el mercado
¿Cómo el precio del producto se relaciona con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro - 2020?	Analizar la relación del precio del producto con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.	El precio del producto tiene relación con el método de valuación en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020.			Precio del producto
			Valor de venta		
			Margen de utilidad		
				Margen de contribución	

3. ENCUESTA

Encuesta para analizar la relación de los costos de inventarios con la fijación de precio de venta en empresas comercializadoras de metales y minerales metalíferos San Isidro – 2020

Generalidades: La presente encuesta es anónima y confidencial, marque con una (x) la alternativa que mejor refleje su opinión de manera objetiva, dirigida al personal de las empresas comercializadoras del área en específica.

N°	Ítems	Escala ordinal				
		5	4	3	2	1
1	El control de la adquisición de mercadería es importante para determinar el precio de compra.					
2	La determinación y reconocimiento del costo de la adquisición se genera con la venta del bien y demás costos relacionados.					
3	La identificación del flete es necesario para determinar el costo de la mercadería.					
4	El reconocimiento del costo del flete puede ser de dos tipos el primero por el transporte en la adquisición de mercancías y el segundo por la distribución de mercadería.					
5	El control de almacenamiento permite determinar la rotación de la mercadería y el stock.					
6	El almacenamiento permite realizar un inventario físico de los minerales y concentrados para poder determinar los faltantes y sobrantes.					
7	El método del inventario periódico permite determinar el costo de venta.					
8	El control de inventario permanente proporciona información detallada de los cambios que se genera					
9	El método de primeros en entrar, primeros en salir PEPS permite el control de las existencias en almacén.					
10	El método de ultima en entrar, primeras en salir UEPS , no está autorizado, permite conservar el costo de la compra real y disminución de las ganancias.					
11	La determinación del promedio ponderado es importante para la valoración de los inventarios.					
12	El método de valuación promedio ponderado es razonable, permite determinar el costo unitario promedio del inventario y establece el costo de venta					
13	La fijación de precio de venta se basada en costos fijos y variables, esto permite obtener un precio final que cubra los costos generados y utilidad.					
14	El estudio de la demanda influye en la fijación del precio de venta porque determina la cantidad de productos o servicios que requiere el consumidor.					
15	Un estudio de mercado es importante porque evalúa los objetivos de una empresa, comparando sus precios con los competidores con el fin de determinar una fijación de precio de venta.					
16	La determinación del costo de venta proporciona un resultado para poder fijar el precio de venta en base al gasto incurrido.					
17	Para determinar el valor de venta se consideran los costos, el gasto y el margen de utilidad.					
18	El valor de la venta en los minerales se determina en base a los costos de inventarios y al valor de la bolsa de metales.					
19	La obtención del resultado de margen de utilidad es importante para identificar los costos y gastos que intervienen en la operación.					
20	El resultado obtenido de margen de contribución es en base a la identificación de los costos variables y el precio de venta que genera.					

Fuente: Elaboración propia

4. TABULACIÓN DE DATOS

	BASE DE DATOS																			
	VI: VARIABLE 1																			
	D1: D1V1						D2: D2V1		D3: D3V1				D2: D1V2			D3: D2V2				
ENCUESTADOS	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	4	5	2	4	2	4	2	5	2	2	4	1	2	3	1	1	1	3	1	2
2	2	4	2	2	2	2	2	4	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2
3	2	3	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	2	2	2	2	1	2	4	2	2	4	2	1	5	3	4	3	1	3	4	2
5	1	2	1	1	1	1	3	2	1	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3
6	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1
7	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
8	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
9	1	3	1	1	4	1	1	3	1	5	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2
10	3	2	2	3	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3
11	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	3	2	2	3	4
12	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1
13	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	1	3	3	3	2	3	3	3
14	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2
15	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2
16	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2
17	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1	1	3	2	3
18	2	2	4	2	2	2	2	2	4	2	2	3	3	3	3	4	4	3	3	3
19	2	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2
20	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	2
21	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2
22	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1
23	1	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2
24	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1
25	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
26	3	2	2	3	1	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
27	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	3	1	2
28	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	3	2	3	2	3	2	3
29	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3
30	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1

5. VALIDACIONES

de venta que genera.

Observaciones (precisar si hay suficiencia: Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del Juez validador: Mg. Luis Martín Cabrera Arias. DNI: 08870041

Especialidad del validador: Investigación



*Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
*Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiente, se da suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Lima, 07 de DIC del 2020

Firma del Experto Informante.



6. DETERMINACION DE LA POBLACION:

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio

La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos períodos vencidos al mes anterior al día de la consulta.

Período	N° de Trabajadores	N° de Pensionistas	N° de Prestadores de Servicio
2020-06	17	0	4

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio

La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos períodos vencidos al mes anterior al día de la consulta.

Período	N° de Trabajadores	N° de Pensionistas	N° de Prestadores de Servicio
2020-06	8	0	1