



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Los costos de producción y la fijación del precio en la empresa
maderera “Asesores y servicios Placencia EIRL”– Chimbote, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Morales Risco, Yorkman Pahoran (orcid.org/0000-0001-6061-8839)

Rodriguez Vera, Aris Yamer (orcid.org/0000-0003-3602-9393)

ASESOR:

Mg. C.P.C Alvarez Lopez, Alberto (orcid.org/0000-0003-0806-0123)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE - PERÚ

2022

Dedicatoria

Gracias a nuestro padre creador por brindarnos y extendernos la mano en esta nueva oportunidad, agradecido con la familia por habernos forjado con valores y como la persona que somos en la actualidad y darnos el apoyo incondicional para el termino de nuestros objetivos.

Al dueño y sus colaboradores de la empresa ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA E.I.R.L que nos brindaron su ayuda y tiempo para desarrollar esta investigación, cediéndonos información que nos sirvió para el logro y éxito de la tesis.

Aris y Yorkman

Agradecimiento

Primeramente, expresar mi agradecimiento a cada una de las personas que confiaron y me brindaron su apoyo también a los profesionales que me guiaron para el desarrollo de mi tesis.

Resaltar a los trabajadores y gerente general y propietario de la empresa ASESORES Y SERVICIOS GENERALES PLACENCIA E.I.R.L. por su disposición en brindarme toda la información requerida para terminar con éxito la tesis.

A la Universidad Cesar Vallejo por haberme aceptado ser parte de ella y permitirme ser un profesional en lo que me gusta, a los asesores de tesis por brindarnos conocimientos y la dicha de nutrirme de sus capacidad y saberes científicos, así mismo por haber tenido toda la paciencia para dirigirnos durante todo el proceso de la tesis.

Los Autores

índice de contenidos

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
ÍNDICE DE TABLAS	IV
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	12
3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	12
3.2. VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN.....	13
3.2.1. Costo de producción.....	13
3.2.2. Fijación del precio	13
3.3. Población, Muestra y Muestreo	14
3.3.1. Población:.....	14
3.3.2. Muestra:.....	14
3.3.3. Validez:	15
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	15
3.5. PROCESAMIENTOS	16
3.6. MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS.....	16
3.7. ASPECTOS ÉTICOS	17
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN	44
VI. CONCLUSIÓN	49
VII. RECOMENDACIONES	51
REFERENCIAS	52
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla N° 1. Variable Costos de Producción - Alpha de Cronbach.....	18
Tabla 2 ítem 01	18
Tabla 3 ítem 02	20
Tabla 5 ítem 04	22
Tabla 6 ítem 05	23
Tabla 7 ítem 06	25
Tabla 8 ítem 07	26
Tabla 9 ítem 08	27
Tabla 10 ítem 09	28
Tabla N° 11. variable Fijación de precios - Alpha de Cronbach	29
Tabla 12 ítem 10	30
Tabla 13 ítem 11	31
Tabla 14 ítem 12	32
Tabla 15 ítem 13	33
Tabla 16 ítem 14	34
Tabla 17 ítem 15	35
Tabla N° 18. Prueba de normalidad costos de producción	36
Tabla N° 19. Prueba de normalidad costos directos	37
Tabla N° 20. Prueba de normalidad costos indirectos.....	37
Tabla N° 21. Prueba de normalidad Fijación de precios	38
Tabla N° 22. Prueba de normalidad método de fijación de precios.....	38
Tabla N° 23. Prueba de normalidad precio de venta.....	39
Tabla 24: Correlación de Spearman Costos de Producción – Fijación de precios	40
Tabla 25: Correlación de Spearman Costos de producción – Precio de venta	41
Tabla 26: Correlación de Spearman Sistema de Costos directos – fijación de precios	42
Tabla 27: Correlación de Spearman Costos indirectos – Fijación de precios	43

Índice de gráficos y figuras

GRÁFICO 1	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 01....	19
GRÁFICO 2	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 02....	20
GRÁFICO 3	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 03....	21
GRÁFICO 4	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 04....	22
GRÁFICO 5	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 05....	24
GRÁFICO 6	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 06....	25
GRÁFICO 7	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 07....	26
GRÁFICO 8	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 08....	27
GRÁFICO 9	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 09....	28
GRÁFICO 10	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 10..	30
GRÁFICO 11	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 11..	31
GRÁFICO 12	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 12..	32
GRÁFICO 13	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 13..	33
GRÁFICO 14	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 14..	34
GRÁFICO 15	Resultado de las respuesta de los encuestaods para el items 15..	35

RESUMEN

La presente investigación tiene como principal objetivo determinar la relación entre los costos de producción y la fijación del precio de los artículos de la empresa maderera asesores y servicios Placencia E.I.R.L.

Por otra parte, el tipo de investigación es descriptivo – correlacional, con diseño no experimental, correspondiente a la población y muestra se tuvo en cuenta un total de 15 colaboradores que conforman toda la empresa y lo cual para recopilar datos se utilizó la técnica de la encuesta y se aplicó un cuestionario como instrumento.

Los resultados nos permitieron evidenciar que si existe relación entre las dimensiones que conforman los costos de producción y fijación de precios y como conclusión podemos evidenciar que, si existe relación entre las variables costos de producción y la fijación de precios en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia 2022, pues el valor $p= 0,000 < 0,05$ y como valor de $Rho=0,795$, lo que representa una correlación positiva muy fuerte entre ambas variables.

PALABRAS CLAVES: Costos, producción, precio.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine the relationship between production costs and the pricing of items from the lumber company, consultants and services Placencia E.I.R.L.

On the other hand, the type of research is descriptive - correlational, with a non-experimental design, corresponding to the population and sample, a total of 15 collaborators who make up the entire company were taken into account and which, to collect data, the technique of the survey and a questionnaire was applied as an instrument.

The results allowed us to show that there is a relationship between the dimensions that make up production costs and pricing and as a conclusion we can show that, if there is a relationship between the variables production costs and pricing in the timber company Asesores y Servicios Placencia 2022, since the value $p= 0.000 < 0.05$ and as value of $Rho=0.795$, which represents a very strong positive correlation between both variables.

KEYWORDS: Costs, production, price.

I. INTRODUCCIÓN

A medida que pasaron los años a nivel mundial las empresas que se dedican a realizar la transformación de un conjunto de materiales, se ven en la obligación de usar sus recursos de una manera moderada y así aumentar la productividad de tal manera puedan obtener mayores efectos con menores recursos. En la actualidad el término “costos” que desde un punto de vista social aparenta ser tan simple de manejar por pequeñas y grandes empresas, es indispensable al momento de plantear decisiones tornándose se suma importancia en el mundo empresarial debido a que la mayoría de las empresas, hacen sus operaciones diarias ya sea a nivel nacional o internacional, frecuentemente empresas reapertura nuevos emprendimientos de la misma forma otras cierran o por ultimo quiebran, se debe a la mala precisión de sus costos por lo consecuente, pierden la capacidad para proponer y fijar un precio que compita en el mercado y sea atractivo. Siendo de mucho interés implementar un buen control de costos ya que nos proporcionará y a la vez nos accederá a una buen calculo y fijación de un precio y con lo mencionado conllevándonos a realizar y tomar decisiones acertadas con previsibilidad para aumentar constantemente la utilidad y la rentabilidad de las empresas.

De manera semejante en Ecuador, efectuado por Alvarado y Calle (2017) dentro de este marco, indicaron que las empresas pequeñas del rubro industrial denotan deficiencia y dificultades en sus costos, hallando cifras del 42%, que en cuestión no cuentan y no llevan una contabilidad de costos, con la finalidad de precisar el valor total de la materia prima y una contabilidad de costos donde se pueda identificar el consumo real de cada producto que elaboran, por lo consiguiente los dueños no tenían una información real de cuánto se gana o cuánto pierde al momento de cuadrar , por la fabricación de cada producto a vender, en tal sentido, la falta de un registros de costos, ocasiona que las distintas empresas pequeñas tiendan a no generar ganancias en la fabricación de sus productos .

De la misma forma en el país de Ecuador Vizcaíno (2017), llego a la conclusión, que una empresa debe integrar y manejar una contabilidad de costos

para contrarrestar las dificultades que se puedan suscitar en la parte de la Fabricación, provocando pérdidas y un 16% menos de rentabilidad. Asimismo, al poder contar con un expediente adecuado de tarifas de fabricación, estas ayudan a una excelente optimización y gestión de los elementos tarifarios, ya que al no tener uno, hacemos que ignoremos los verdaderos gastos reales, produciendo una ganancia que realmente no existe. Finalmente, concluyó que registrar los costos de producción proporciona una manipulación y un cálculo efectivos de las tarifas y el margen de beneficio adecuado de la mercancía.

Asimismo, Chacón (2017) afirma que la imposición de cargos es una de estas raras condiciones, en las que la participación del margen de ingresos se monta y dicta con admiración a la venta del producto, siendo la ley orgánica conocida como costos honestos, que establece un máximo del 30%, dándose a conocer dos importantes resoluciones administrativas N ° 003 del 2014 y N ° 0057 del 2014, que mencionan y describen las normas de contabilidad generales de manera que ayuden a impulsar la competitividad entre el mismo rubro al que se dedica la empresa.

En cuanto al alcance nacional, López (2017) describe que, en la forma de tener y ser capaz de fijar las tarifas de los productos de la empresa comercial, se debe contar con la contabilidad de costos porque es una herramienta primaria, en el impacto de las meteduras de pata en el cálculo. La tarifa de fabricación puede ser más controlable. Es por esta razón que no se puede identificar el costo monetario y real de cada producto. Por ello, es muy importante poner en funcionamiento una herramienta de cálculo de valor en la que podamos tener y realizar un control suficientemente bueno de los costes y ganancias por cada pedido que se realice, por ello obtener costes reales de mercado. y tener ingresos adicionales.

Al mismo tiempo, hay problemas excepcionales cuando ahora no luce una máquina de calcular bien. Así, para Hansen y Mowen (2017) el dispositivo de cálculo de costos está orientado a ejecutar 3 tareas principales: la acumulación de costos, se vuelve evidente en las técnicas y series de estadísticas de tarifas;

la medición de precios, esto influye en los ingresos solicitados en la salida de cada duración y también en el cálculo de los tres elementos del precio (tela cruda, trabajo directo y cargas indirectas) y en última instancia, la asignación de tarifas: consiste en la buena colocación el precio, ya que estará relacionado con los dispositivos producidos.

Dentro de nuestra Región, en distrito de Chimbote, encontramos a la empresa industrial maderera dedicada a la fabricación de sillas, puertas, ventanas, roperos y variedad en artículos para el hogar, etc., “Asesores y servicios Placencia E.I.R.L.”, la misma que tiene un desconocimiento sobre el costo y control de materia prima conllevando a un desconocimiento total de sus ganancias reales. Debido a que el registro físico del inventario y de diversos materiales que sirven para la fabricación de los productos se encuentran anotados con fechas antiguas, en tal sentido, se está realizando un control errado y malo de los costos principales de la empresa como son la materia prima, encontrándose también con un mal funcionamiento en sus almacenes de sus productos terminados, por otro lado, los diferentes costos y gastos que incurren en la fabricación de los diferentes productos que salen a la venta realmente no son calculados y determinados con un proceso factible, por lo que históricamente la empresa no ha podido disponer de liquidez y no puede planear compras. En resumen, mencionamos que la causa fundamental de lo que viene suscitando en el interior de la empresa maderera es que los costos de los productos fabricados son determinados y calculados por una manera empírica es por ello que tampoco hay una buena fijación de los precios de los productos terminados listos para la venta, ya que tienen un desconocimiento de su costo unitario de cada producto, por lo tanto, no sabríamos si la empresa está ganando o perdiendo. Resaltando que exactamente la empresa solo considera el monto de las facturas de compra de materiales, dejando fuera los gastos adicionales que también llegan a ser parte del costo de producción que son los gastos básicos de energía y agua, transporte de materiales y mercadería, etc.

Bajo lo expuesto se tiene como problema general: ¿De qué manera los costos de producción se relacionan con la fijación del precio de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E? I.R. ¿L”– Chimbote, 2022?

Y como problemas específicos tenemos: ¿Cómo los costos de producción se relacionan con el precio de venta de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia EIRL”– Chimbote, 2022?; ¿Cómo los costos directos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022?; ¿Cómo los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R. L”– Chimbote, 2022?

Además, la justificación del presente trabajo de investigación respecto al aspecto teórico, se baso principalmente en la variable de estudio, que viene hacer el costo, en la cual se recolecto información, características y elementos de dicha variable. Por otro lado en la justificación práctica, es notable debido a que se realizó el análisis de la correlación entre ambas variables para que en el futuro la empresa pueda optar por implementar un sistema de costeo, teniendo consigo por fin una herramienta que le permitirá conocer, determinar y a la ves esquematizar todos sus costos ya sean directos e indirectos y así dando una solución al problema que tienen diferentes empresas del rubro industrial al no contar con un modelo de costeo, por último la justificación metodológica se utilizó un instrumento para la recolectar información y datos que serán brindados por los trabajadores más cercanos a la empresa, que sera validado por expertos de tal modo que pueda ser utilizado para futuros trabajos de investigación.

Proponiendo como objetivo general: Determinar de qué manera los costos de producción se relaciona con la fijación del precio en la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022. Desprendiéndose los objetivos específicos: primero, Analizar cómo los costos de producción se relacionan con el precio de venta de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022. Segundo, Explicar cómo los costos directos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y

servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022. Y tercero, Precisar cómo los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.

La hipótesis general es; Los costos de producción se relacionan con la fijación del precio en la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.y como hipótesis nula es; no existe relación de los costos de producción en la fijación de precios de la empresa maderera “Asesores y servicios Placencia E.I.R.L.” - Chimbote 2022.

II. MARCO TEÓRICO

En cuanto a los trabajos encontrados a nivel internacional, Quito (2021), su estudio “Los costos de producción y su incidencia en la determinación del precio de venta en la corporación coprobich”. teniendo como parte de sus conclusiones que la empresa que investigaron no mantienen una información real con respecto a los costos de fabricación, que por tal sentido hace tedioso e irrealizable de fijar sus costos, la empresa hoy en día no se encuentra con un factible funcionamiento de inspección y control de la materia prima y generalmente todo el costo, por ende no llegan a saber qué cantidad de activos son utilizados y que valor se emplean en cada una de ellas.

En este sentido Arias, Vallejo y Ibarra (2020), en su investigación realizada "Los costos de producción industrial en ecuador" llegó a la conclusión de que las empresas para llegar a una determinación de un precio para llevarlos a la venta, podría tener reales y registros obvios de todas las tarifas del sistema de fabricación, encontrando que durante la empresa comercial declarada ya no lo tiene.

Asimismo, Buenaño (2020) en su estudio “Diseño de un Sistema de Costeo por Órdenes de Producción para la Industria Maderera de Buenaño, Estado Riobamba, Provincia de Chimborazo” nos dice en su conclusión que el seguimiento y control de las materias

primas se hace simplemente considerando la cantidad, pero no su costo, es posible presentarlo en papel Kardex lo que incide en el costo de las materias primas utilizadas en cada orden de producción.

A nivel nacional, tomando por antecedentes del escritor Velarde (2019), su objetivo fundamental es implementar tarifas de producción como una forma de reconocer los gastos reales de un producto en el camino para enfrentar la oposición por el hecho de que existen veces, mientras que se requiere un ajuste en los precios para atraer a nuevos clientes teniendo en cuenta la calidad del producto.

Tantalean (2017) en Tesis: Costos y precios de producción en una empresa minera, Municipio de Villa Salvador, 2016. Objetivo principal: Determinar la relación entre costos y precios de producción en una empresa metalúrgica. Asimismo, con los objetivos trazados para determinar la relación entre los costos directos de materiales, costos directos de mano de obra, costos indirectos de fabricación y determinación de precios, se puede determinar que existe una relación entre los costos de producción y la fijación de precios en una empresa metalmeccánica. determinar la utilidad que la empresa puede obtener o desea obtener. Para determinar el precio de su producto, en relación a sus costos directos, se concluye que si existe una relación entre este y el precio porque se puede determinar que este último tiene una relación de efecto precio con el hecho de vender el inmueble.

Chuquilín y Toribio (2017) en su estudio: Costos de producción y rentabilidad de la zapatería Rutsbel, El Porvenir, 2016. El objetivo fue “determinar el grado de relación entre los costos de producción y las utilidades corporativas”. concluyó que estos procedimientos no aplican para el control y reconocimiento de costos, existe una relación significativa entre las variables: costos de producción y rentabilidad, debido a su falta de conocimientos básicos para determinar los

costos indirectos de producción, por lo que no saben cómo imputar ninguno de los dos. a ellos afectar las ganancias.

Por otra parte, en Lima Montesa (2018), en su estudio lideró “Implementación de un sistema de cálculo de costos sobre demanda de precios en estructuras de acero Santa Rosa & SBT SAC”., Llego a la conclusión que la compañía determina y fija los precios de sus productos de manera empírica debido a no contar con los registros de sus costos reales de compra de la materia prima y demás costos.

Por último, Fernández (2018) en Chiclayo en su trabajo de investigación “Un sistema de costos de aprovisionamiento para determinar el precio de venta de los pequeños restaurantes-bares del Sector Ferregnafe, 2018”, concluyo: que el proceso de costo por órdenes específicas que ha sido realizada con el fin de que el dueño de la empresa pueda manejar y conocer fácilmente y de tal manera adaptarse a las carencias del negocio y así poder conocer por el mismo el verdadero costo real de cada plato que será vendido.

Además, tenemos los fundamentos teóricos del costo donde Pacheco (2019) lo define a los costos de producción como todos los valores financieros utilizados en un período de tiempo para fabricar un producto. (p. 35.)

Cruz y Quesquén (2019), nos define los costos de producción como un todo acumulado y que se usa para la fabricación principal y secundaria a partir de ciertos insumos llegando a transformarse en bienes o servicios. De tal manera, es aquella acción de transformación de los materiales con los que se trabaja.

De igual manera, Pacheco (2019) nos dice que existen costos directos y costos indirectos, y los costos directos son aquellos que inciden principalmente en la transformación del producto, materias primas y mano de obra directa. como ejemplo. Los costos indirectos se pueden identificar

porque también son importantes para realizar una transformación o fabricar un producto, refiriéndose al hecho de que estos costos no son directamente atribuibles a los bienes, por ejemplo, mano de obra directa, materiales y otros costos generales (consumo, electricidad, agua, alquiler, etc).

López (2019), en su libro llega a la conclusión que los costos directos tienen tres características (identificable, representativo y cuantificable) estos costos exigen un mayor control. Y los costos indirectos al no reunir las características mencionadas anteriormente son consideradas como tales dejándose casi siempre libre de control ya que se ha visto casos en algunas empresas que su control sale más caro que ellos mismos.

Según Garrido (2018) menciona que el costo mantiene una estructura y se clasifica en: Materia prima directa definiéndola como los principales materiales de un proceso industrial y productivo al momento de dar inicio. Materia prima indirecta son los materiales que no participan de manera directa a la etapa productiva de la empresa. Mano de obra directa forma la mano de obra interviniente con el proceso productivo e industrial. Costos indirectos de fabricación son conocidos como CIF no es identificable en valor del costo directamente en la industrialización considerándose la mano de obra indirecta, arriendos, entre otros. En conclusión, esta estructura nos ayuda a identificar los insumos que serán utilizados en la industrialización de los productos producto de manera ya sea directa e indirecta.

Por otro lado, Pérez (2020, p.8.) menciona que con el pasar del tiempo, las organizaciones han ido evolucionando volviéndose más competitivas y estableciendo estrategias importantes en diferenciación, comunicación, marketing y principalmente en los precios. Encontrando factores internos como también externos, que trascienden en la determinación al momento de fijar precios. Pudiendo variar debido a las diferentes políticas que tiene cada.

Siguiendo con el contexto Arturo (2019), menciono en su estudio que fijar un precio es primordial y muy fundamental debido a que si fijamos bien

podremos adquirir una buena utilidad. volviéndose así una de las decisiones más tomadas por las empresas en general ya sea para un bien o servicio. Y que se podrá ver si verdaderamente reflejado si se tomó una buena decisión en la utilidad de la empresa.

Aunando a esto tenemos a Bolívar (2019) que implanto ciertas características para la fijación de precios como: Las diferentes opciones de precio tienen un efecto negativo en las ganancias y utilidad de una empresa, actuando también psicológicamente a los consumidores al momento de realizar una compra volviéndose en el detalle con mayor relevancia para adquirir una compra de productos o escoger una marca específica. Y además tenemos los objetivos: entrar y posicionarse en el mercado y obtener incremento de rentabilidad implicando también la permanencia en el mercado y a la misma vez ser competencia con los demás emprendimientos mediante el cual genere una ganancia determinada y principalmente fidelizar a sus compradores.

Siguiendo con ese mismo contexto Graus (2018), los costos se consideran de la siguiente manera: Precio alto; depende de determinar el verdadero valor de un producto o servicio. Valor bruto; Este es el precio completo antes de impuestos. Precio £; - costes de producción con costes indirectos (certificado de calidad). precio de demanda; Este es el valor que un consumidor le da a cambio de un producto o servicio.

Baxendale (2017) llegó a la conclusión de que los gastos son de suma importancia ya que funciona como una técnica para medir la situación en la que se encuentra el empleador en cada uno su desempeño y rentabilidad y principalmente en su productividad, además permite hacer un pronóstico respecto a las anomalías que permitan la implementación de medidas que agreguen tanto como una mejora confiable, y que puedan proporcionar registros para la correcta toma de decisiones y de cualquier manera ayudar a calcular los precios reales para un período de alta calidad.

Es por esta razón Arturo (2019), menciona que una buena fijación de precios es fundamental para todo emprendimiento o empresa ya que de esto depende si vamos a obtener ganancias o pérdidas por ello es una decisión complicada y sobre todo principal que se debe tomar y esto se reflejara en la utilidad de la empresa.

Mientras tanto Dies (2016) presentó las etapas del proceso de fijación de precios y por lo tanto se puede dividir en: determinación de costos, demanda y competencia para conocer el precio de venta del producto. Objetivos y precios para ver cómo afectan los precios por tema. Usa diferentes estrategias de precios. La tercera etapa involucra la implementación de estrategias de precios. y finalmente fijar el precio de cada producto para venderlo más tarde.

Asimismo, para Apaza (2017) preciso una nueva forma de determinar un precio basada en calcular los costos totales y así sacar un costo real del producto y sobre todo accesible para los consumidores y sobre todo rentable para la empresa este método no toma en cuenta la demanda ni la competencia ya que solo pretende calcular un precio real tomando todos los costos, donde el precio fijado cubra todos los costos totales. Fijación del precio enfocada al consumidor; teniendo que conocer la demanda del mercado y precisar precios que van a poder pagar, los precios están dados por el valor que ellos lo dan. Fijación de precios en función a la competencia; todos aquellos valores que tienen del mercado que es decir que no puede estar por encima ni por debajo de ellos si no estar al nivel de la competencia para poder posicionarse en el mercado.

Hoyos (2017) dice que la materia prima es aquel elemento principal de un producto que se transforma y es agregado en un producto finalizado, estas se dividen en materia prima directa e indirecta.

Es así como Arturo (2019), plantea que para obtener ganancias es fundamental una buena fijación de precio ya que de esto dependerá el futuro de la empresa, es por ello que es una de las decisiones más primordiales en

una organización ya sea para un bien o un servicio en la cual se verá reflejado en los estados de resultados.

Asimismo, para Apaza (2017) decido una cadena de herramientas en un esfuerzo por calcular y decidir la tarifa real de un producto además de un proveedor, está dirigida a determinar los precios generales y calcularlos para que un aumento en los ingresos pueda estar terminado. Que se pronosticaran sobre el tema de la duración de la empresa acompañada, se podría elevar un precio real muy útil para los consumidores, produciendo un aumento en la rentabilidad de la agencia, la técnica de costeo declarada deja de lado las necesidades y talentos porque lo más simple busca especificar un cargo real por lo mejor que fabrica la agencia, para que de esta manera este nuevo cargo determinado pueda cubrir los numerosos cargos totales. Por este motivo, el precio se basa en el cliente; Necesitamos reconocer el mercado con atención y definir los cargos con un propósito de estar inclinados a presentar, generalmente los cargos ya están dictados con la ayuda del precio percibido que replican. Finalmente, la puesta de precios según la competencia; Son aquellos precios que deben mantenerse acordes con el mercado ya que no se puede disminuir ni subir porque de esta manera estamos al nivel de la oposición y es posible posicionarnos dentro del mercado.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

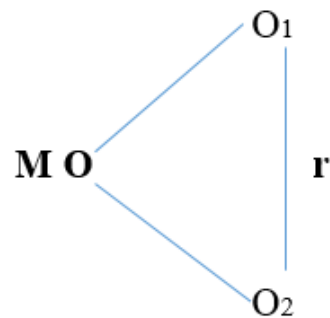
Tipo de investigación:

El presente trabajo está en base al tipo descriptivo, dado que se considera explicar las características principales del tema a investigar, el estudio es de enfoque cuantitativo, porque se va a realizar un análisis numérico para poder estudiar problemática descrita. (Esteban, 2018, p. 3).

Diseño de investigación:

Para el presente trabajo el diseño será no experimental – Correlacional, debido a que cada paso que se viene desarrollando de la investigación no se realizó ninguna maniobra por los investigadores siendo cuyo objetivo principal de precisar la relación que pueda existir en ambas variables, siendo la finalidad determinar el grado de relación que manifiesten, al mismo tiempo el trabajo es de estudio transversal, respaldado en la toma de datos en tiempo real (Álvarez, 2020, p. 3).

El esquema es lo siguiente:



Donde:

M = Muestra

O1 = Costo de producción

O2 = Fijación del precio.

R = Relación de la variable 1 y 2

3.2. Variables y operacionalización

3.2.1. Costo de producción.

- **Definición conceptual:**

Velarde (2019), considera que los costes de producción son los gastos fundamentales para sostener un proyecto ya que permite el estudio y a su vez la comparación obtenida respecto a los resultados en diferentes períodos, encontrando nuevas vías para el uso perfecto de los recursos rentables, de manera planificada y orientada a garantizar eficiencia en la producción.

- **Definición operacional:**

Es el conjunto de inversión por los bienes y recursos en que una entidad incurre para obtener el producto final para poder ser comercializado el cliente final.

- **Dimensión**

Costos directos, costos indirectos.

- **Indicadores**

Costo de materia prima, control de materia prima, mano de obra directa, costos de almacenamiento, mano de obra indirecta, costos indirectos de fabricación, gastos fijos, gastos variables, capacidad de producción.

- **Escala de medición**

Ordinal.

3.2.2. Fijación del precio.

- **Definición conceptual:**

Apaza (2017) menciona que la fijación de precios es primordial porque depende de ello si fijamos bien el precio de venta para atraer al consumidor y así ganar clientes y obtener ganancia y a la vez nos

menciona los diferentes métodos de fijación de precios ya que se trata de una de las primeras consideraciones para muchos clientes.

- **Definición operacional**

Una fijación de precio viene hacer el cálculo propuesto por todas las empresas para así poder implantar un precio de acorde al mercado y no por encima ni debajo de la competencia.

- **Dimensión**

Métodos de fijación de precios, precio de venta

- **Indicadores**

Costos operativos, cálculo del mercado potencial, determinación del precio de venta, determinación del punto de equilibrio, evaluación del costo fijo, evaluación del costo variable.

- **Escala de medición**

Ordinal.

3.3. Población, Muestra y Muestreo

3.3.1. Población:

Otzen y Manterola (2017), Detalla que la población es conceptualizada como una serie de elementos, personas o cosas referidas una investigación (p. 230). Por ende, se ha escogido como población a 15 personas que están principalmente dentro de la empresa Asesores y servicios Placencia E.I.R.L, los mismos que conforman el área de producción, administrativo y almacenamiento visto que son las personas idóneas.

3.3.2. Muestra:

Pastor (2019), menciona que es un fragmento reducido sacado de la población para estudiarlas y analizarlas de una manera estadística. En este estudio, la muestra fue seleccionada por los 15 empleados de Asesores y Servicios Placencia EIRL.

3.3.3. Validez:

Para la validez del presente trabajo de investigación estará conformado por dos profesionales de la carrera de contabilidad los cuales van a opinar respecto a la elaboración del cuestionario dándole claridad al estudio también mencionar que consiste la evaluación en que los ITEMS tengan y guarde una buena relación con los indicadores propuestos ya dados para cada dimensión y así posteriormente poder evaluar el resultado y con ello saber si el instrumento esta conforme para el desarrollo del trabajo de investigación.

3.3.4. Confiabilidad:

Define si el instrumento de medición empleado aplica para el desarrollo de la investigación, es así que está establecido por el 100 % de la muestra, para el alfa de Cronbach se utilizó la tabulación correspondiente y ver si el presente instrumento se puede aplicar al estudio.

3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos

Técnica	Instrumento
Se aplicó la encuesta. Según Niño (2011), define la técnica como un proceso mediante el cual es posible conocer el comportamiento y las opiniones de los participantes de una investigación en relación con el propósito de la misma. (art. 28).	Según Hurtado (2000), se utiliza como herramienta un cuestionario, definido como un conjunto de ítems o preguntas sobre una o más variables de investigación para recolectar y obtener datos sobre un tema.

3.5. Procesamientos

Es la manera de proceder para ir viendo los resultados:

1. Se ejecuto coordinaciones con el dueño de la empresa, asentando dia y hora para ingresar a la compañía.
2. Se solicitó el permiso a la compañía para la recolección de información, garantizada por una constancia de autorización firmada por el dueño de la empresa.
3. Se ejecuto coordinaciones con el dueño de la empresa, asentando dia y hora para ingresar a la empresa.
4. Se creo los instrumentos para la recolección de datos.
5. Se validaron todos los instrumentos por medio del juicio de expertos.
6. Se aplico el instrumento a la muestra seleccionada
7. Se selecciono la información producto de la ejecución de los instrumentos.
8. Se examino datos logrados valiéndose de instrumentos.

3.6. Método de análisis de datos

Estadísticas descriptivas. Se utilizará SPSS 25.0 para planificar y capturar resultados en forma de tablas y figuras para ayudar a alcanzar los objetivos planteados durante el desarrollo de la investigación.

Estadística inferencial, se utilizó pruebas estadísticas como el de Shapiro Wilk para medir el grado de significancia en las variables y el Rho de Spearman para medir el grado de relación que puede existir entre ambas variables, incluyéndolo también para el estudio de la prueba de hipótesis.

3.7. Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación tiene en pie el carácter ético y la información fiable y confiable conveniente y proporcionada por parte del dueño de la empresa maderera respetándose principios de consentimiento informando, es así que se diseñara un documento por los investigadores del estudio con el objetivo de informar el propósito del estudio, otro apartado muy importante que se considerara es el principalmente el respeto siendo la confidencialidad exactamente, fundado en prevenir publicar datos personales de los informantes, manteniendo la originalidad, aplicando los conocimientos previos de las normas APA de tal modo poder citar los diferentes textos puestos en el estudio y que serán pasados y aprobados por el software turnitin, siendo el objetivo de reflejar el grado plagio que presente con los diferentes trabajos de investigación.

IV. RESULTADOS

4.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Para validar la variable presentada estará prevista de 9 ítems con una muestra en tamaño de encuestados de 15 personas.

Tabla N° 1. Variable Costos de Producción - Alpha de Cronbach.

Fiabilidad – estadística	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,893	9

Discusión:

Para asegurar la validez de la variable, el valor del alfa de Cronbach debe ser igual o mayor a 0.750, en este caso al procesarla a través del programa SPSS 25 se obtuvo el valor 0.893 por lo que concluimos que esta herramienta es normal y por lo tanto aceptable.

4.1.1. DIMENSION: costos directos

Item 01

Tabla 2 ítem 01

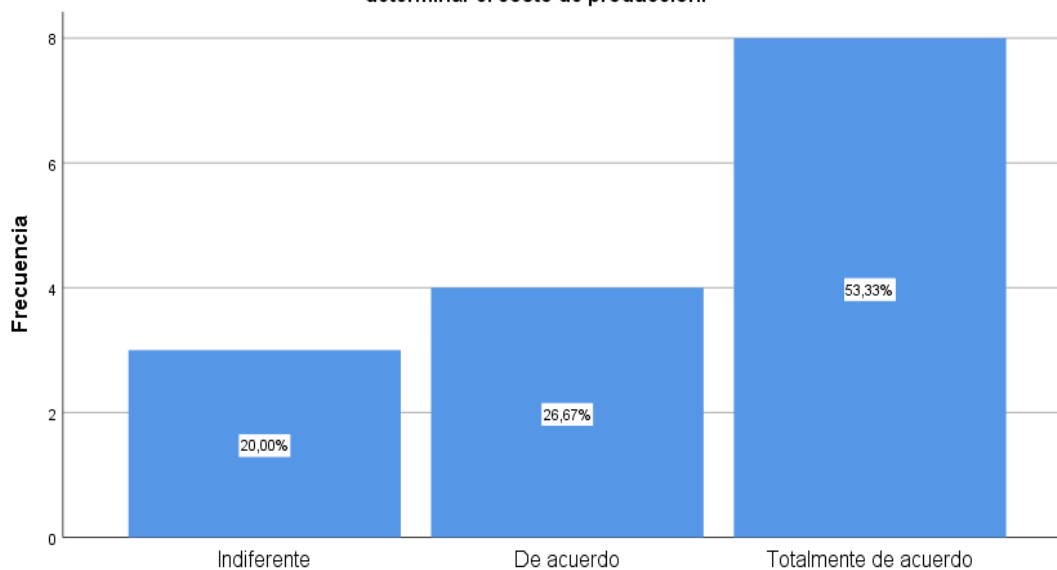
El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	3	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	4	26,7	26,7	46,7
	Totalmente de acuerdo	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 1

El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción.



Fuente: Tabla N°2

Interpretación:

Podemos interpretar que, de los 15 encuestados, la mayoría están a favor en cuanto a que los costos de materia prima si permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción, con valor porcentual del 53.33%, por otro lado, un 26.67% asegurar estar de acuerdo en cuanto a la aseveración dicha anteriormente y un 20.00 % se encuentran indiferentes ya que no tienen conocimiento suficiente del tema tratado.

Item 02

Tabla 3 ítem 02

El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	De acuerdo	8	53,3	53,3	53,3
	Totalmente de acuerdo	7	46,7	46,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 2

El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos



Fuente: Tabla N°3

Interpretación:

Los resultados obtenidos reflejan que toda una gran parte de encuestados están de acuerdo y creen que el control de materia prima permite establecer procedimientos para el correcto uso de los insumos en la producción y estos se pueden reconocer como costos directos, ya que de acuerdo a sus conocimientos y experiencias empíricas saben que un mayor control, permite un mejor uso de los insumos en la producción.

Item 03

Tabla 4 ítem 03

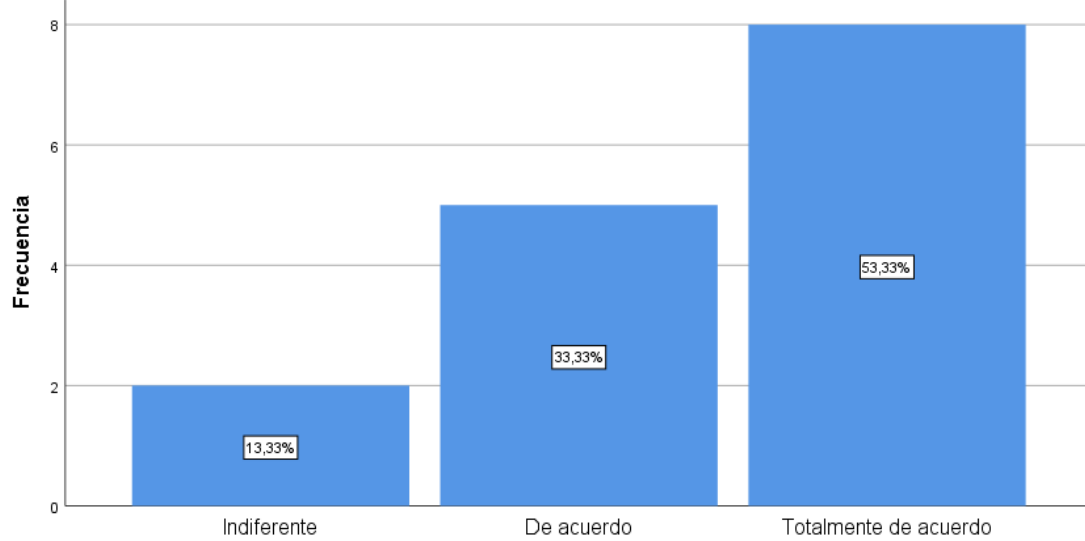
El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	2	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	5	33,3	33,3	46,7
	Totalmente de acuerdo	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 3

El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción



Fuente: Tabla N°4

Interpretación:

En la representación gráfica, podemos ver que la mayoría de los encuestados está de acuerdo y muy de acuerdo al especificar que los costos de mano de obra directa permiten reconocer, establecer y patrones de horas de trabajo. Utilizado en la elaboración de productos para determinar el costo de producción El 13,33% de todos los encuestados se mostraron indiferentes porque no sabían exactamente cómo determinar la cantidad de horas utilizadas en el proceso de producción.

Item 04

Tabla 5 ítem 04

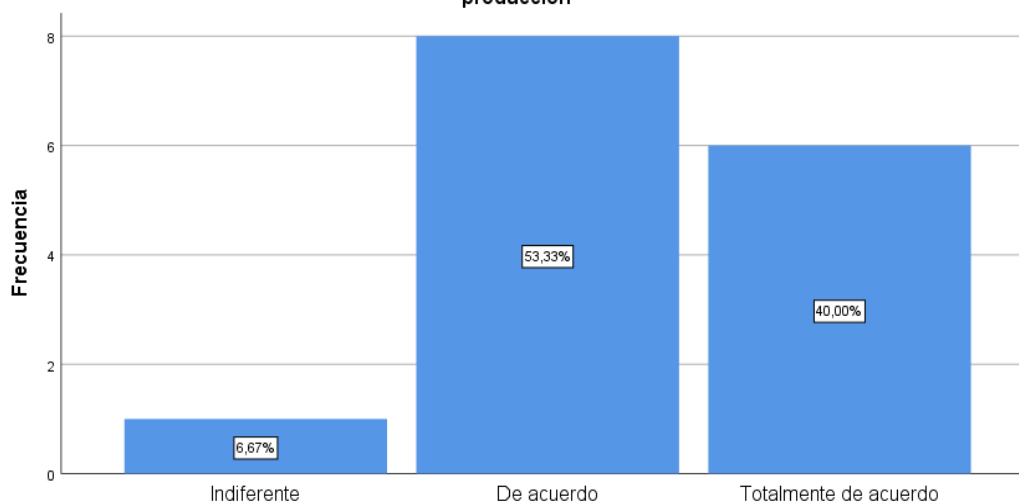
El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción.

	Fr	%	% válido	% acumulado
Válido				
Indiferente	1	6,7	6,7	6,7
De acuerdo	8	53,3	53,3	60,0
Totalmente de acuerdo	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 4

El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción



Fuente: Tabla N°5

Interpretación:

En la representación gráfica podemos ver que el 53.33% de los encuestados están de acuerdo al considerar que el costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción. Esto lo consideran, ya que, al realizar la fabricación de los muebles, estos son colocados en un almacén los cuales se dan los cuidados necesarios hasta el momento en que se entrega el producto vendido, un 6.67% de los trabajadores no tienen conocimiento necesario de la importancia del costo que representa almacenar un producto para su venta por lo cual se mantienen indiferentes.

DIMENSION: costos indirectos

Ítem 05

Tabla 6 ítem 05

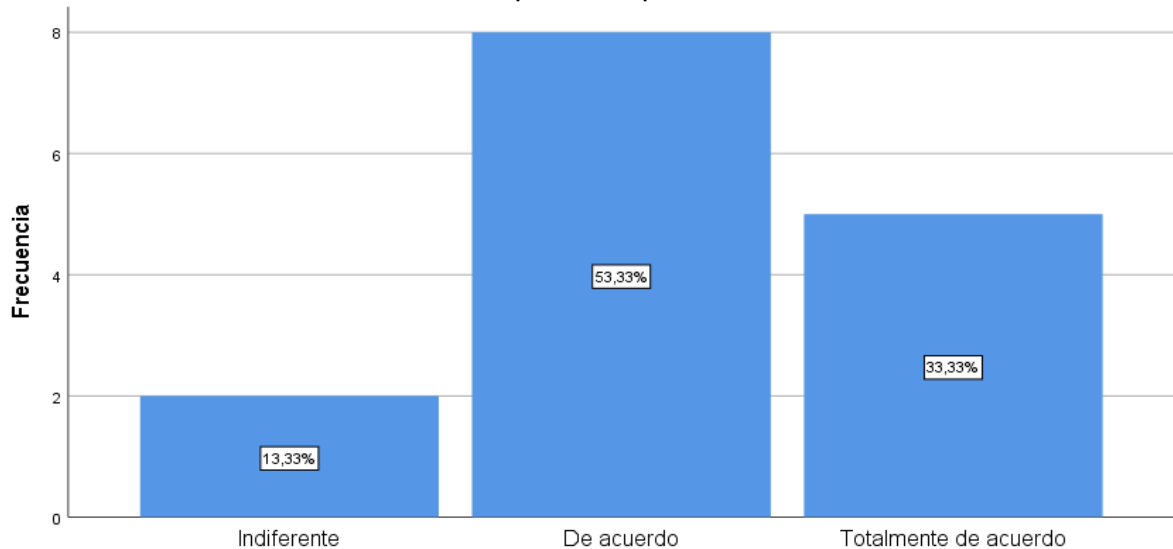
La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fabrica y como estos afectan al proceso de producción.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	2	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	8	53,3	53,3	66,7
	Totalmente de acuerdo	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: fuente de datos

Gráfico 5

La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fabrica y como estos afectan al proceso de producción



Fuente: Tabla N°6

Interpretación:

Podemos observar, según la representación gráfica que: del personal encuestado, más 53.33%, confirman al estar de acuerdo y llegan a considerar que la mano de obra indirecta les da paso a determinar el estado de influencia de las jefaturas en fabrica y como estos afectan al proceso de producción, ya que aseguran que cada departamento que esta indirectamente relacionado con el proceso de elaboración del producto debe estar incluido en el mismo para determinar de una manera correcta el costo de la elaboración del mismo, un 13.33% se encuentra indiferente con la forma en cómo las jefaturas en fabrica afecta el proceso de producción ya que desconocen totalmente la manera de proceder de ello.

Ítem 06

Tabla 7 ítem 06

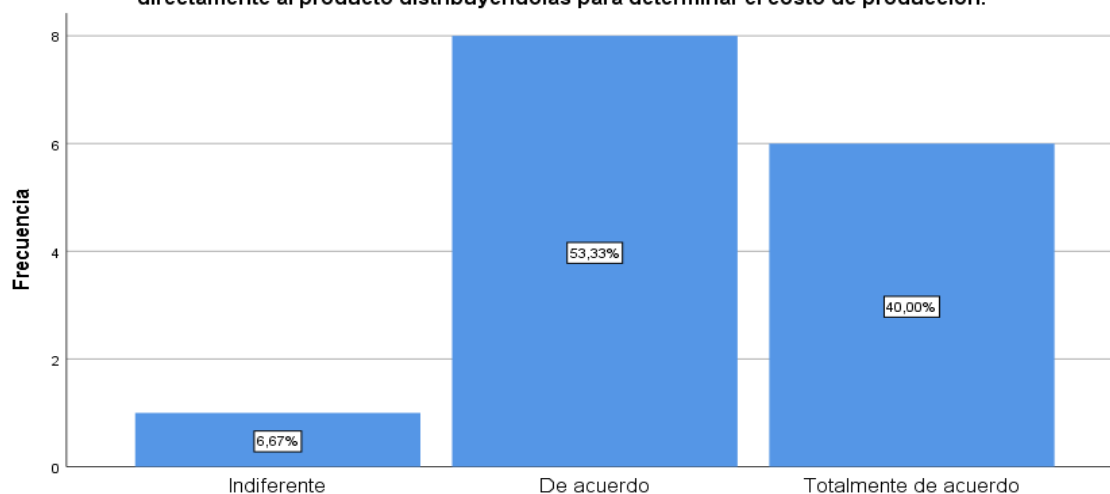
Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción.

	Fr	%	% válido	% acumulado
Válido				
Indiferente	1	6,7	6,7	6,7
De acuerdo	8	53,3	53,3	60,0
Totalmente de acuerdo	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: fuente de datos

Gráfico 6

Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción.



Fuente: Tabla N°7

Interpretación:

Podemos ver en el gráfico que de los trabajadores de la empresa maderera, se extrajo que un 55.33% se encuentran de acuerdo al considerar que los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto, lo que al final permite un cálculo óptimo de estos y su posterior distribución para que sea considerada dentro del costo de producción, mientras tanto existe un 6.67% de los

encuestados están indiferentes, ya que no tienen los conocimientos adecuados para que les permitan determinar exactamente los costos indirectos de fabricación.

Ítem 07

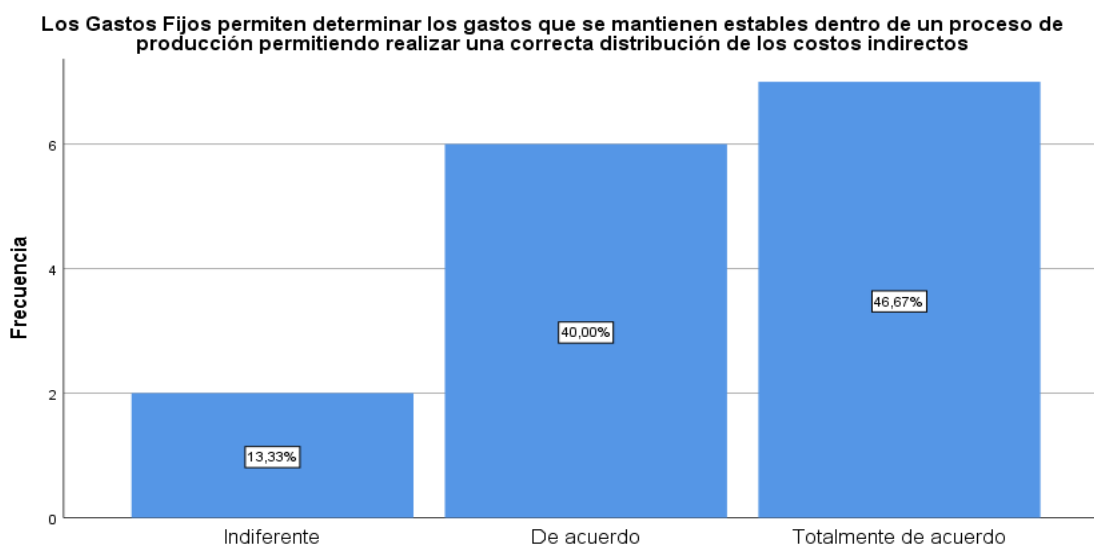
Tabla 8 ítem 07

Los Gastos Fijos permiten determinar los gastos que se mantienen estables dentro de un proceso de producción permitiendo realizar una correcta distribución de los costos indirectos

	Fr	%	% válido	% acumulado
Válido Indiferente	2	13,3	13,3	13,3
De acuerdo	6	40,0	40,0	53,3
Totalmente de acuerdo	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 7



Fuente: Tabla N°8

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos y que se pueden observar en el gráfico, la mayoría de los encuestados afirma estar de acuerdo en que los costos fijos ayudan a determinar los costos estables en el proceso productivo, lo que permite asignar correctamente los costos indirectos., el 13,33% de los encuestados expresó indiferencia debido a la inseguridad sobre este tema.

Ítem 08

Tabla 9 ítem 08

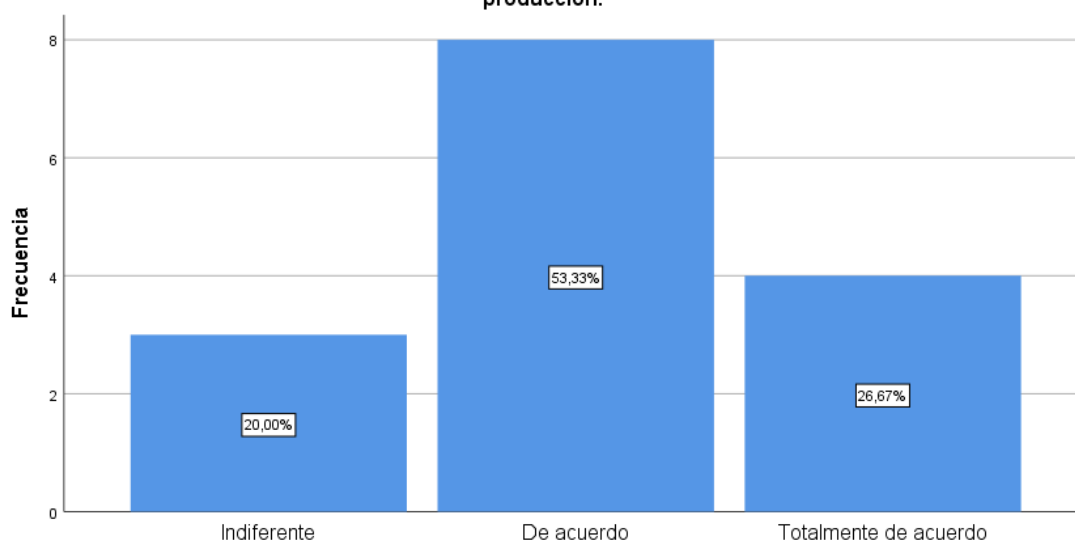
Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	3	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	8	53,3	53,3	73,3
	Totalmente de acuerdo	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 8

Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.



Fuente: Tabla N°9

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos y que se pueden observar en el gráfico, un total del 26.67% de todos los encuestados están totalmente de acuerdo al considerar que los gastos variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción, asimismo un 53.33% tienen algunas nociones en cuanto al gasto variable pero que es suficiente para entender el tema y estar de acuerdo con lo declarado y un 20.00% se encuentran indiferente ya que no puede dar una respuesta clara del tema por desconocimiento.

Ítem 09

Tabla 10 ítem 09

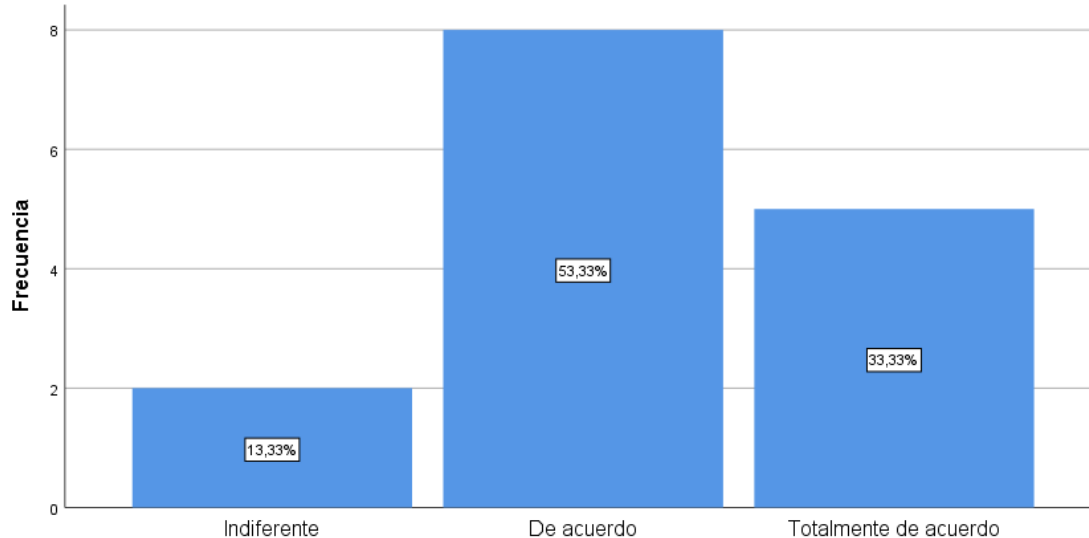
La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	2	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	8	53,3	53,3	66,7
	Totalmente de acuerdo	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 9

La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción



Fuente: Tabla N°10

Interpretación:

En la representación gráfica podemos observar que en este caso un alto índice de todos los encuestados, responden estar de acuerdo al considerar que la capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción, ya que teniendo en cuenta la capacidad para producir los muebles, ellos pueden hacer un análisis de cuanto producir en óptimas condiciones y no desperdiciar material necesario para las futuras producciones, un 13.33% se muestra indiferente dado que no conocen acerca de la capacidad de producción de la empresa.

4.2. FIJACION DE PRECIOS.

Para validar la variable presentada estará prevista de 6 items con una muestra en tamaño de encuestados de 15 personas.

Tabla N° 11. variable Fijación de precios - Alpha de Cronbach

Fiabilidad - estadísticas	
Alfa de Cronbach	N de elem.
,849	6

Discusión:

Para asegurar la validez de la variable, el valor del Alpha de Cronbach debe estar igual o por encima de 0.750, en este caso al realizar el procesamiento a través del programa SPSS 25 el valor es 0.849, por lo que concluimos que el presente instrumento es regular y por lo tanto aceptable.

DIMENSION: métodos de fijación de precios

Ítem 10

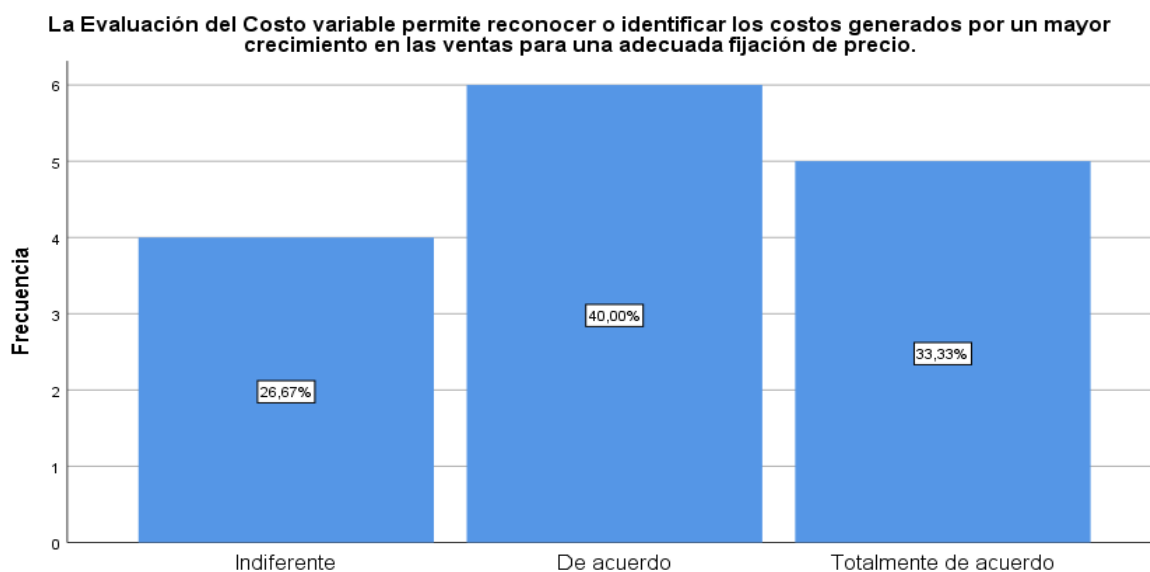
Tabla 12 ítem 10

La Evaluación del Costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	4	26,7	26,7	26,7
	De acuerdo	6	40,0	40,0	66,7
	Totalmente de acuerdo	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 10



Fuente: Tabla N°12

Interpretación:

En la representación gráfica podemos observar que un gran índice de encuestados afirman estar de acuerdo al considerar que la evaluación del costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio, ya que consideran que al existir más ventas en la empresa, aumentan los costos que inciden tanto en la parte de producción como en la venta del mueble, un

26.67% se muestran indiferentes dado que no tienen conocimiento acerca de la influencia que puede proporcionar identificar el costo variable en la producción.

Ítem 11

Tabla 13 ítem 11

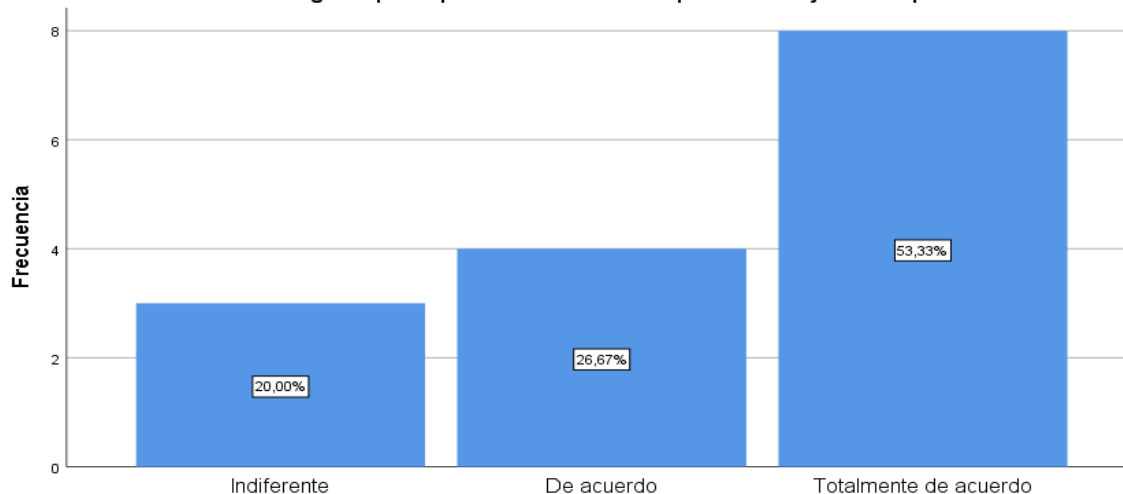
La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	3	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	4	26,7	26,7	46,7
	Totalmente de acuerdo	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 11

La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio.



Fuente: Tabla N°13

Interpretación:

En la representación gráfica podemos observar los resultados, de los encuestados donde indica que el 53.33% de encuestados afirman estar totalmente de acuerdo al pensar que la evaluación del costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación

del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio, dado que consideran importante identificar los costos fijos de manera que pueden tenerlo en cuenta durante el proceso de producción permitiéndoles concentrarse en lo variable al momento de fijar el precio de un mueble, un 20% se muestra indiferente dado que no conoce la incidencia que puede tener el conocer el costo fijo dentro del proceso de fijación de precios.

Ítem 12

Tabla 14 ítem 12

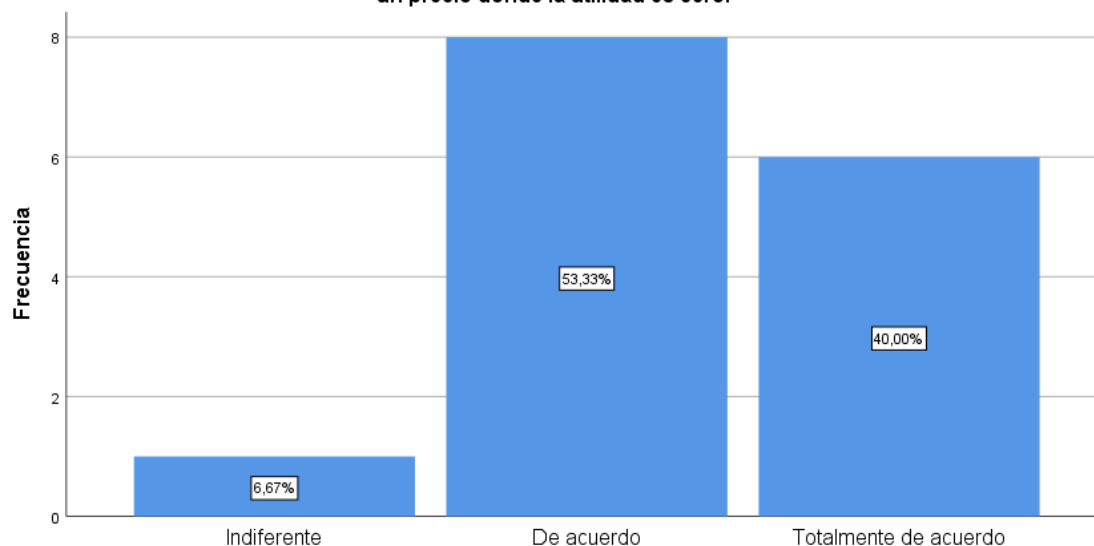
El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero.

		Fr	%	% válido	% acumulado
Válido	Indiferente	1	6,7	6,7	6,7
	De acuerdo	8	53,3	53,3	60,0
	Totalmente de acuerdo	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 12

El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero.



Fuente: Tabla N°14

Interpretación:

En la representación gráfica podemos observar que, de la encuesta aplicada, que un gran índice de encuestados están retúndame y totalmente de acuerdo que el punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero, consideran que es importante saber cuánto producir para poder cubrir los costos determinados en todo el proceso de producción, sin embargo un 6.67% de encuestados se encuentran indiferentes dado que nunca lo han aplicado y no tienen conocimiento de ello.

DIMENSION: precio de venta

Ítem 13

Tabla 15 ítem 13

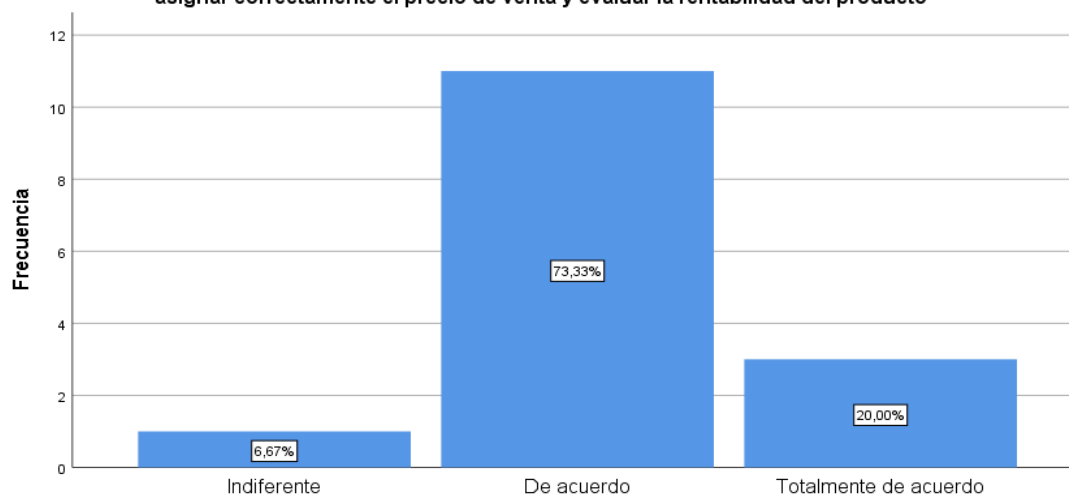
Los costos operativos permiten Identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto

	Fr	%	% válido	% acumulado
Válido Indiferente	1	6,7	6,7	6,7
De acuerdo	11	73,3	73,3	80,0
Totalmente de acuerdo	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 13

Los costos operativos permiten Identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto



Fuente: Tabla N°15

Interpretación:

En la representación gráfica podemos observar los resultados que se obtuvo, demostrando que, un 73.33% afirma estar de acuerdo al considerar que los costos operativos permiten identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto, identificar esto les brindaría a ellos mayor confianza en al momento de fijar los precios para los productos elaboran, un 6.67% de encuestados se muestran indiferentes, pues desconocen totalmente sobre los costos operativos durante la producción en la empresa.

Ítem 14

Tabla 16 ítem 14

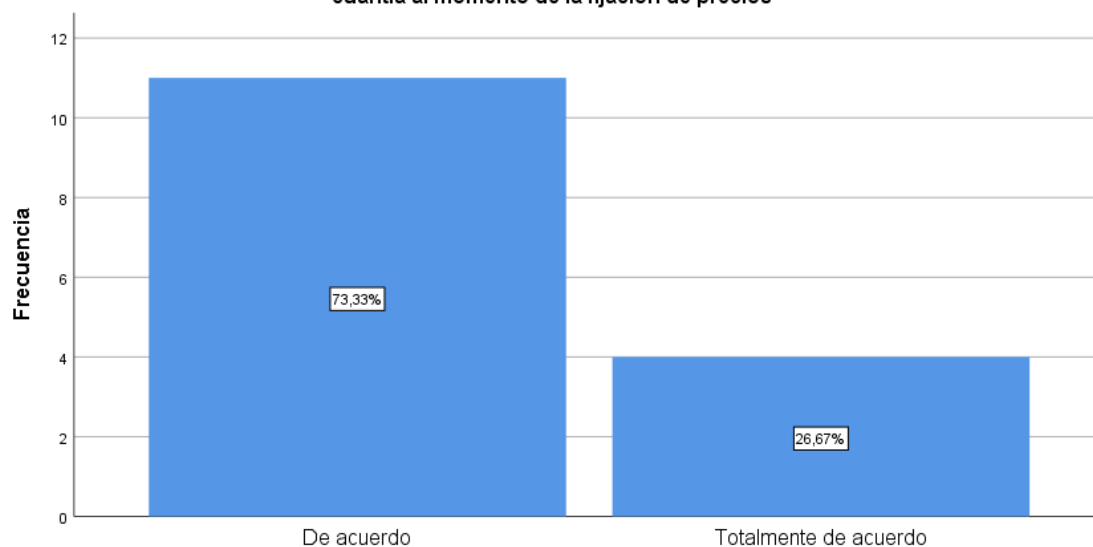
El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios

	Fr	%	% válido	% acumulado
Válido				
De acuerdo	11	73,3	73,3	73,3
Totalmente de acuerdo	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 14

El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios



Fuente: Tabla N°16

Interpretación:

De los resultados obtenidos, se logró identificar que todos los encuestados afirman que el cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios, porque aseguran sería importante analizar los precios que existen en el mercado que abarca la producción de muebles para poder fijar un precio adecuado al momento de la venta de los mismos.

Ítem 15

Tabla 17 ítem 15

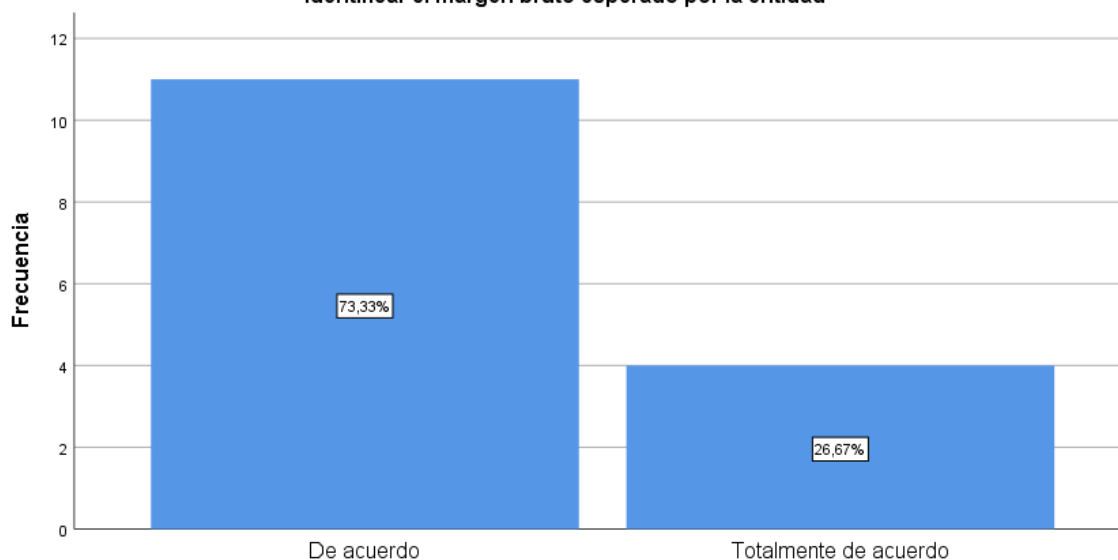
La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad

	Fr	%	% válido	% acumulado
Válido				
De acuerdo	11	73,3	73,3	73,3
Totalmente de acuerdo	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: base de datos

Gráfico 15

La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad



Fuente: Tabla N°17

Interpretación:

En la representación gráfica podemos observar los resultados y se logró identificar que la mayoría de los encuestados coinciden en estar de acuerdo al considerar que la determinación del precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad, ya que conociendo esto se pueden sentir más afianzados al momento de considerar todos los costos incluidos en el proceso de elaboración de los muebles, dándole una base de lo que puede ser su primera utilidad denominada por el margen bruto.

4.3 Validación de Hipótesis

Para la prueba de normalidad tenemos que tener en cuenta lo siguiente:

- Si (n) es mayor a 50 encuestados se aplica kolmogoroy – smirnov y si (n) es menor o igual a 50 encuestados se aplica shapiro – wilk.
- Estadístico de prueba: Si p significativo es menor a 0.05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna y si p significativo es mayor a 0.05 se considerará lo opuesto a lo descrito anteriormente.

Mencionamos que para la presente investigación se cuenta con 15 encuestados como muestra, por ello se utilizará la prueba de Shapiro – Wilk para determinar si las variables y dimensiones están dentro de los rangos establecidos por normalidad.

Tabla N° 18. Prueba de normalidad costos de producción

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Grado de libertad	Significancia	Estadístico	Grado de libertad	Significancia
Costos de producción	,159	15	,200*	,886	15	,05

Fuente: base de datos.

El grado de significancia para la variable Costos de producción es equivalente a 0.05 en consecuencia los datos no siguen una distribución normal y se deberá emplear una prueba no paramétrica.

Tabla N° 19. Prueba de normalidad costos directos

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Grado de libertad	Significancia	Estadístico	Grado de libertad	Significancia
costosdirectos	,202	15	,102	,854	15	,020

Fuente: base de datos.

El grado de significancia para la dimensión costos directos es 0.020 mirando el rango notamos que es menor a 0.05 en consecuencia los datos no siguen una distribución normal por ello se deberá emplear una prueba no paramétrica.

Tabla N° 20. Prueba de normalidad costos indirectos

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Grado de libertad	Significancia	Estadístico	Grado de libertad	Significancia
costosindirectos	,204	15	,092	,879	15	,046

Fuente: base de datos.

El grado de significancia para la dimensión costos indirectos es 0.046 mirando el rango notamos que es menor a 0.05 en consecuencia los datos no siguen una distribución normal por ello se deberá emplear la prueba no paramétrica.

Tabla N° 21. Prueba de normalidad Fijación de precios

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Grado de libertad	Significancia	Estadístico	Grado de libertad	Significancia
Fijaciondeprecio	,246	15	,015	,839	15	,012

Fuente: Base de datos.

El grado de significancia para la variable fijación de precios es 0.012 mirando el rango notamos que es menor a 0.05 en consecuencia los datos no siguen una distribución normal por ello se deberá emplear la prueba no paramétrica.

Tabla N° 22. Prueba de normalidad método de fijación de precios

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Grado de libertad	Significancia	Estadístico	Grado de libertad	Significancia
metodosdefijaciondeprecios	,233	15	,027	,773	15	,002

Fuente: base de datos.

El grado de significancia para la dimensión métodos de fijación de precios es 0.002 mirando el rango notamos que es menor a 0.05 en consecuencia los datos no siguen una distribución normal por ello se deberá emplear la prueba no paramétrica.

Tabla N° 23. Prueba de normalidad precio de venta

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Grado de libertad	Significancia	Estadístico	Grado de libertad	Significancia
preciodeventa	,423	15	,000	,688	15	,000

Fuente: base de datos.

El grado de significancia para la dimensión precio de venta es 0.000 mirando el rango notamos que es menor a 0.05 en consecuencia los datos no siguen una distribución normal por ello se deberá emplear la prueba no paramétrica.

Correlación de Rho Spearman

En consecuencia, vamos a medir la hipótesis a través de la prueba de Correlación de Rho de Spearman debido a que los resultados que se obtuvo con la prueba de normalidad reflejaron que las variables, así como las dimensiones tienen consigo una población que no es normal, por ello es asimétrica. En consecuencia, a ello, se aplicará una prueba no paramétrica conocida como Rho de Spearman, la que nos permitirá reflejar el nivel de relación entre las variables 1 y 2.

Al mismo tiempo indicar que, para el proceso de aceptación de la hipótesis alterna, esta debe estar por debajo de 0.05, descartando de inmediato la hipótesis nula.

PRUEBA DE HIPÓTESIS GENERAL

Planteamiento de Hipótesis General

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre Costos de producción y Fijación de precios en la empresa maderera Asesores y servicios Placencia -2022.

Hipótesis Alterna (Ha): Existe relación entre Costos de producción y Fijación de precios en la empresa maderera Asesores y servicios Placencia -2022.

Tabla 24: Correlación de Spearman Costos de Producción – Fijación de precios

		Correlaciones		
			Costosdeproduccion	fijaciondeprecio
Rho de Spearman	Costosdeproduccion	Coeficiente de correlación	1,000	,795**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	15	15
	fijaciondeprecio	Coeficiente de correlación	,795**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	15	15

Fuente: base de datos.

Interpretación

Como podemos apreciar en tabla 24. Tenemos un grado de significancia de 0.000 menor a 0.05 por lo cual rechazamos la hipotesis nula y aceptamos la hipotesis alterna que si existe relación entre Costos de producción y Fijación de precios en la empresa maderera Asesores y servicios Placencia - 2022., también se obtuvo un valor de (Rho = 0.795) que viene a ser el grado de intensidad o asociación entre ambas variables, lo que demuestra que hay una correlación positiva muy fuerte.

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Planteamiento de Hipótesis Especifica 1

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre Costos de producción y precio de venta en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia - 2022.

Hipótesis Alterna (Ha): Existe relación entre Costos de producción y precio de venta en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia - 2022.

Tabla 25: Correlación de Spearman Costos de producción – Precio de venta

		Correlaciones	
		Costosdeproduccion	preciodeventa
Rho Spearman	de Costosdeproduccion	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.040
		N	15
	preciodeventa	Coeficiente de correlación	,535*
		Sig. (bilateral)	.040
		N	15

Fuente: base de datos.

Interpretación

Tal como se aprecia en tabla 25. Se tiene como resultado un grado de significancia de 0.040 menor a 0.05 por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna determinando así, que si existe relación entre Costos de producción y precio de venta en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia - 2022. al mismo tiempo se obtuvo un valor de (Rho = 0.535) que viene a ser el grado de intensidad o asociación entre ambas variables, lo que demuestra que hay una correlación positiva considerable.

Planteamiento de Hipótesis Especifica 2

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre Costos directos y fijación de precios en la empresa maderera Asesores y servicios Placencia - 2022.

Hipótesis Alternativa (Ha): Existe relación entre Costos directos y fijación de precios en la empresa maderera Asesores y servicios Placencia - 2022.

Tabla 26: Correlación de Spearman Sistema de Costos directos – fijación de precios

		Correlaciones	
		costodirecto	fijaciondeprecio
Rho de Spearman	costodirecto	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	15
	fijaciondeprecio	Coeficiente de correlación	,647**
		Sig. (bilateral)	,009
		N	15

Fuente: base de datos.

Interpretación

Según la tabla 26, podemos apreciar como resultado que, tenemos un grado de significancia de 0.009 menor a 0.05 por lo cual rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alternativa, determinando que si existe relación entre Costos directos y fijación de precios en la empresa maderera Asesores y servicios Placencia - 2022. al mismo tiempo se obtuvo un valor de (Rho = 0.647) que viene a ser el grado de intensidad o asociación entre ambas variables, lo que demuestra que hay una correlación positiva considerable.

Planteamiento de Hipótesis Especifica 3

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre costos indirectos y la fijación de precios en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia – 2022.

Hipótesis Alternativa (Ha): Existe relación entre costos indirectos y la fijación de precios en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia – 2022.

Tabla 27: Correlación de Spearman Costos indirectos – Fijación de precios

		Correlaciones	
		costoindirecto	fijaciondeprecio
Rho de Spearman	costoindirecto	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	15
	fijaciondeprecio	Coefficiente de correlación	,872**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	15

Fuente: base de datos.

Interpretación

Como se observa en la tabla 27. Se tiene un grado de significancia de 0.000 menor a 0.05 por lo cual rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa que si existe relación entre costos indirectos y la fijación de precios en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia – 2022. al mismo tiempo se obtuvo un valor de (Rho = 0.872) que viene a ser el grado de intensidad o asociación entre ambas variables, lo que demuestra que hay una correlación positiva muy fuerte.

V. DISCUSIÓN

En esta fase, después de procesar y obtener resultados de la presente investigación, procedemos a mostrar la interpretación, discusión y cruce de información con los antecedentes registrados sobre el tema planteado.

Por lo tanto, se considera de importancia nombrar el objetivo general del presente trabajo de investigación el cual es: Determinar de qué manera los costos de producción se relaciona con la fijación del precio de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.

Correspondiente a la prueba de validez del instrumento de investigación, fue hecha por medio de la prueba estadística llamada Alfa de Cronbach con el propósito de conocer y validar el nivel de confiabilidad, para ello se hizo uso de la versión 25 del software estadístico SPSS. Llegando a obtener resultados de 0,893 y 0,849 para las variables de costos de producción y fijación de precios, respectivamente después de haber realizado la debida encuesta. Asimismo, continuando con la descripción de lo procesado a través de la prueba estadística, esta se hizo por las dos variables, es decir por la totalidad de los ítems que son 15; 9 ítems por la variable costo de producción y 6 ítems por la variable fijación de precio; lo cual, como resultado refleja un nivel de confiabilidad de 0,930, siendo un valor elevado según la escala de valoración de Hernández et al. (2014) y por ende dada la fiabilidad de la prueba, esta es considerada confiable y aceptable para su posterior aplicación, ya que según describe el investigador, la prueba debe aproximarse a +1 y sus valores deben ser como mínimo de 0,750 en adelante.

HIPOTESIS GENERAL

Para la validación de la hipótesis general, la cual fue formulada con la premisa: Los costos de producción se relacionan con la fijación de precios de la empresa Asesores y Servicios Placencia E.I.R.L., Chimbote, 2022. se aplicó el instrumento a todos los trabajadores de la empresa la cual está conformado por 15 personas. De las cuales, se hizo enfoque en los resultados más notables que muestre la relación existente acorde a la Hipótesis General.

La tabla 15, muestra que, de todos los encuestados, el 73% está de acuerdo y un 20% se encuentra totalmente de acuerdo al considerar que los costos operativos permiten identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto, dado que identificar esto les brindaría a ellos mayor confianza en el momento de fijar los precios para los productos elaboran, un 6.67% del total de encuestados se encuentran indiferentes, pues desconocen totalmente los conceptos sobre los costos operativos. Para la validación de la hipótesis general, aplicando correlación de Spearman se obtuvo ($Rho = 0.795$), lo que muestra que existe una correlación positiva considerable entre las variables y con respecto al nivel de significancia ($Sig.= 0,000 < 0.05$), por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la alterna.

Esto apoya lo dicho por Arias, Vallejo y Ibarra (2020), quienes en su investigación llamada "Los costos de producción industrial en Ecuador" en la cual llegaron a la conclusión de que a pesar de que durante el análisis a las empresas comerciales declaradas no tienen una forma de determinar sus precios de ventas, para llegar a una determinación de un precio para llevarlos para la venta, estas debían tener registros reales de todas las tarifas del sistema de fabricación, comprobando de esta manera que, conforme al análisis de la tabla 15, que si se logran identificar los costos operativos que incluyen a los costos de producción, administración y ventas estas podrán tener información auténtica y veraz que les permitirá a los trabajadores tener seguridad al momento de fijar los precios para los productos que elaboran, ya que si bien tienen conocimiento empírico, el identificar

los costos de producción les brindaría una base cierta sobre la cual ellos puedan tomar decisiones adecuadas.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 1

Con respecto a la Hipótesis Específica descrita como: los costos de producción se relacionan con el precio de venta de los productos de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L.” – Chimbote, 2022. Se aplicó el instrumento a las personas que se encuentran laborando la empresa. De las cuales, entre los resultados más relevantes que corroboren la relación existente acorde a la Hipótesis Específica se tiene que:

En la tabla 17, según el análisis hecho muestra que del total de encuestados el 73,33% está de acuerdo y un 26,67% se encuentra totalmente de acuerdo al considerar que la determinación del precio de venta permite conocer el precio de salida del producto hacia los clientes, ya que conociendo esto se pueden sentir más afianzados al momento de considerar no solo los costos incluidos en el proceso de elaboración de los muebles, sino también analizar opciones externas como el mercado al cual pertenecen, el precio de la competencia, de una manera que les permita tener una base del precio por producto elaborado para luego ser analizado en el proceso de fijación de precio de venta, de manera que pueda tener un alcance de su primera utilidad denominada por el margen bruto. Asimismo, se obtuvo ($Rho = 0.535$) como correlación de Spearman, demostrando que existe una correlación positiva considerable y correspondiente al nivel de significancia ($Sig. = 0,040 < 0.05$), lo cual hace que se rechace la hipótesis nula y se acepta la alterna.

Esto se asemeja al estudio hecho por Quito (2021), quien en su estudio “Los costos de producción y su incidencia en la determinación del precio de venta en la corporación coprobich” tiene como conclusiones que la empresa no cuenta con información real respecto de los costos de fabricación, de tal modo que hace tedioso e irrealizable el proceso de fijar sus precios de venta, la empresa Asesores y Servicios Placencia E.I.R.L. hoy en día no se encuentra con un factible funcionamiento de sus procesos de producción lo cual hace que no se puedan determinar precios de venta adecuados, pero obteniendo el conocimiento necesario

para la aplicación de estos, se podría llegar a una adecuada determinación tal y como lo describe la tabla 17.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 2

Sobre la hipótesis: Los costos directos se relaciona con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022. Después de aplicar el instrumento para determinar la validación de esta, se hizo hincapié en los resultados más sobresalientes que corroboren la relación existente acorde a la Hipótesis Específica.

Según la tabla 3, se observa que se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo al cavar que el control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción y estos son reconocidos como costos directos, ya que de acuerdo a sus conocimientos y experiencias empíricas saben que un mayor control, permite un mejor uso de los insumos en la producción. Para la validación de la hipótesis se obtuvo un valor de correlación de Spearman de ($Rho = 0.647$), indicando que existe una correlación positiva considerable, asimismo, con nivel de significancia ($Sig. = 0,009 < 0.05$), por consiguiente, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alterna.

Esto apoya la investigación hecha por Tantalean Tocto, L. (2017). Costo de Producción y determinación de precios en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016. la cual el objetivo general es: determinar la relación entre el costo de producción y determinación de precios en una empresa metalmecánica, uno de sus objetivos específicos es: determinar la relación entre costos de materiales directos y determinación de precios, concluyendo que, si existe relación entre lo mencionado anteriormente dado que se logró observar que los costos directos tienen una mayor participación en los costos del producto y tiene un impacto significativo en la determinación del precio, por lo que se busca optimizarlo, corroborando el resultado obtenido en la tabla 3.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 3

Para la hipótesis: Los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L.”– Chimbote, 2022. se aplicó el instrumento correspondiente y nos enfocamos en los resultados más sobresalientes que confirmen la relación existente acorde a la Hipótesis Específica.

En la tabla 7, muestra que, de los conocimientos empíricos que poseen, un 55.33% de los encuestados están de acuerdo y 40% totalmente de acuerdo al opinar que los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto, lo que al final permite un cálculo óptimo de estos y su posterior distribución para que sea considerada dentro del costo de producción, por lo tanto, aprender a aplicar este concepto en la empresa daría muchas ventajas al momento de la fijación de precios. De la misma forma, para validar esta hipótesis específica, se obtuvo ($Rho = 0.872$) con respecto a correlación de Spearman, lo cual muestra que, si hay una correlación positiva considerable y en nivel de significancia se obtuvo ($Sig. = 0,000 < 0.05$), por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

Esto apoya un estudio realizado por Chuquilín y Toribio (2017) en su investigación denominada: Costos de producción y rentabilidad de la empresa confección de calzado Rutsbel, El Porvenir, 2016. La cual su objetivo principal es: “determinar si existe relación entre los costos de producción y rentabilidad de la empresa, concluyendo que, si existe una relación significativa entre las variables ya que los trabajadores no poseen en conocimiento necesario para identificar y determinar los costos indirectos, como consecuencia, no saben cómo realizar la distribución de estos afectando la rentabilidad. Lo mismo se considera en la tabla 7, dado que, si bien tienen conocimiento empírico sobre esto, no saben cómo aplicarlo en el momento de la determinación del precio de venta.

VI. CONCLUSIÓN

Después de obtener información relevante a través de la encuesta, haberla procesado estadísticamente, analizado, para luego hacer las comparaciones necesarias y discutida, procedemos a llegar a las siguientes conclusiones.

1. Recogiendo los resultados estadísticos obtenidos se determinó que existe una asociación entre las variables: los costos de producción y la fijación de precios en la empresa maderera Asesores y Servicios Placencia – 2022 haciendo que estas se relacionen, ya que los costos de producción brindan un panorama total de todo el proceso que conlleva elaborar un producto y detalla todos los costos incurridos en ello, a fin de que se pueda aprovechar toda esa información en el proceso de fijación de precios de venta del producto, sin embargo dado que ellos tienen solo bases de conocimiento empírico sobre el tema y no lo aplican en la empresa, no se fijan precios sobre bases ciertas del proceso productivo.
2. Analizando la relación entre los costos de producción y el precio de venta de la empresa maderera asesores y servicios Placencia - 2022 podemos concluir que: si existe una relación entre ellas, puesto que el precio de venta está determinado a través del análisis del proceso productivo detallado en una hoja de costos, sin embargo, no se mantienen registros actualizados del proceso haciendo que no se sepa realmente si se están obteniendo las ganancias requeridas con el precio de venta determinado.
3. Al evaluar si se encuentra una relación de significancia entre los costos directos y la fijación de precios en la empresa maderera podemos concluir que, si existe relación entre ellas, ya que los costos directos son los que tienen mayor implicancia en todo el proceso de producción y por lo tanto este debe ser considerado y esencialmente detallado dentro del proceso de fijación de precios. La empresa debe llevar un debido control de estos costos si quiere fijar precios adecuadamente

4. Correspondiente a la relación entre los costos indirectos y la fijación de precios concluimos que existe relación entre estas, dado que haciendo una debida identificación de ello se puede precisar la forma de asignar y aplicar estos en el proceso de fijación de precios, la empresa debe tomar esto en cuenta ya que, sin la correcta distribución de ello, el precio no estaría determinado de manera segura y confiable y hasta podría generar pérdidas para la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

1. Ante el problema general y de acuerdo a la relación que existe entre las variables se recomienda al gerente de la empresa hacer una evaluación del estado actual la documentación utilizada dentro del proceso de producción y también verificar todas las formas de fijación de precios que se han estado aplicando en la empresa con el fin de tener un punto de partida para establecer nuevas formas de recopilar información y tener bases que permitan que los costos de producción influyan correctamente proveyendo información actual y segura para la fijación de precios.
2. Se recomienda que los colaboradores de la empresa deben recibir capacitaciones sobre la forma de estimar los costos de producción de la empresa ya que, si bien es cierto que tienen conocimiento empírico sobre la producción de la empresa, este no les permite aplicarlos de manera correcta sobre el precio de venta, produciendo deficiencias e inseguridades en la fijación del precio final del producto.
3. Se recomienda al gerente considerar la posibilidad de utilizar un sistema de costos en la empresa con la finalidad de optimizar la determinación de los costos directos e indirectos que inciden en la fijación de precios de los productos de la empresa, implementar un sistema de costeo proveerá a la empresa una forma de trabajo eficiente que garantizará información fiable y seguridad para tomar decisiones adecuadas al momento de establecer precios para los productos.

REFERENCIAS

- Al-Dhubaibi, A. A. S. (2021). Optimizing the value of activity-based costing system: The role of successful implementation. *Management Science Letters*, 11(1), 179- 186. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.8.017>.
- Alvarado, P., y Calle, M. (2016). Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para el taller artesanal artema. (Tesis de Pregrado), Universidad de Cuenca. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1252/1/tcon558.pdf>.
- Álvarez Risco, A. (2020). Clasificación de las investigaciones. Universidad de Lima, Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas, Carrera de Negocios Internacionales.
- Apaza, M. (2017). Precios de transferencia en el Perú (1ra Edición ed.). Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C
- Arias Montoya, Leonel, Portilla de Arias, Liliana Margarita, & Fernández Henao, Sergio Augusto (2010). La distribución de costos indirectos de fabricación, factor clave al costear productos. *Scientia Et Technica*, XVI(45),79-84.[fecha de Consulta 26 de Octubre de 2021]. ISSN: 0122-1701. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917249014>.
- Arias, L., Portilla, M. y Fernández, S. (2016). Costs and Handling With the Control of Statistical Processes, With the Help of Distribution Normal. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/849/84917249014.pdf>.
- Arias, I., Vallejo, M., & Ibarra, M. (2020). Los costos de producción industrial en el Ecuador. *Espacios*, 41(07), 8.
- Armesto, A. et al. (2015). Precio y Costo. Buenos Aires, Argentina: Editorial Brujas.
- Arturo. (2019). Crece Negocios. Obtenido de Fijación y estrategias de precios: <https://www.crecenegocios.com/fijacion-y-estrategias-de-precios/>

- Baxendale, S. (2017). Activity Based Costing for the Small Business: A Primer. *Business Horizons* 44 (1): 61-68.
- Bolívar, M. (2019). EL precio en el Marketing. Federación de Enseñanza de CC.OO. de Andalucía, 9.
- Buenaño Báez, L. R. (2020). Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción a Industria Maderera Buenaño, cantón Riobamba, provincia de Chimborazo. Recuperado de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/14416>
- Cuellar, J. (2016). Diferencias entre precio, valor y costo de un producto. Obtenido de Portal PQS La Voz de los Emprendedores: <https://www.pqs.pe/economia/precio-valor-costodiferencias>
- Chacón, A. (2016). Gestión de costos en la agroindustria de alimentos avícolas del Estado Zulia – Venezuela. Ponencia presentada en IX Congreso Internacional de Costos – XII Congreso Brasileiro de Costos – II Congreso Mercosul de Cus. Instituto Internacional de Costos, Florianópolis, SC, Brasil.
- Chambergó, J. (2015). Sistema de Costos, Diseño e Implementación en las Empresas de Servicios, Comerciales e Industriales (Primera ed.). Lima: Pacifico Editores S.A.C.
- Chuquilín, Y., & Toribio, R. (2017). Costos de producción y rentabilidad de la empresa confección de calzado Rutsbel, El Porvenir, 2016 (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Trujillo Benedicto XVI. Trujillo, Perú. Recuperado de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCTB_16051412a81dc466cabfa8d948f3bd8e/Details.
- Cruz Santos, K. D., & Quesquén Vásquez, M. (2019). Análisis de los costos de producción y la determinación del margen de utilidad: revisión de la literatura de los últimos ocho años.

Esteban, N (2018). Tipos de Investigación. Universidad Santo Domingo de Guzmán. Disponible en: <http://repositorio.usdg.edu.pe/handle/USDG/34>

Graus. (2018). Precio. Obtenido de Significados.com: <https://www.significados.com/precio/>.

Hansen P. y Mowen, 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 de Titulación). Recuperado de <http://repositorio.unan.edu.ni/2885/1/17469.pdf>

Horngren, C.; Datar, S. y Rajan, M. (2015). Cost Accounting. A Managerial Emphasis. Fourteen Edition, Prentice Hall. Boston.

Isabel, C. (2020). 7 Instrumentos de Investigación Documental. Lifeder. Recuperado de <https://www.lifeder.com/instrumentos-investigacion-documental/>.

Jácome, A. (2015). Los Costos de Producción y la Fijación de los Precios de Venta en la Empresa Impactex. (Tesis de Titulación). Recuperado de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2398/1/Evelyn_Tesis_bachiller_2018.pdf?fbclid=IwAR0Z7wZ1hXclx06fyL0Y7j64OB4o0ar9Z5NEA6ehQJihoJNPUSMvLTB3jdY.

López, D. (2017). Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en una empresa Metalmecánica ubicada en el distrito de Castilla Piura. (Tesis de Titulación, Universidad Nacional de Piura).
Recuperado de <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/595>.

López, R. R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*. IMCP

- Otzen Tamara & Manterola Carlos (2017). Int. J. Morphol Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. V35(1), 227-232. Recuperado de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Pastor, B. F. R. (2019). Población y muestra. pueblo continente, 30(1), 245-247.
- Pérez, A. P. H. (2020). La comunicación como factor clave en la experiencia del consumidor para la fijación del precio. *aDResearch: Revista Internacional de Investigación en Comunicación*, (21), 84-97.
- Quispe, A. (2016). Los Costos de Producción y la Fijación de los Precios de Venta en la Empresa Rust Lux. (Tesis de Pregrado). Recuperado de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2398/1/Evelyn_Tesis_bachiller_2018.pdf
- Quito, N. E. T. (2021). Los costos de producción y su incidencia en la determinación del precio de venta en la corporación Coprobich, período 2019 (Bachelor's thesis, Universidad Nacional de Chimborazo). Recuperado de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/8149>
- Rebollar Rebollar, S., Hernández Martínez, J., Guzmán Soria, E., Morales Hernández, J. L., y Rebollar Rebollar, A. (2014). Costos de producción de maíz de temporal en una región campesina del oriente de Michoacán. *Pistas Educativas*, 34(107), 47-60. Recuperado de <http://www.itcelaya.edu.mx/ojs/index.php/pistas/article/view/1275/1084>.
- Rincón-Soto, Carlos Augusto, & Sánchez-Mayorga, Ximena, & Cardona-Restrepo, Lelia Marcela (2019). Clasificación teórica de los costos. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (87), 193-206. [fecha de Consulta 26 de Octubre de 2021]. ISSN: 0120-8160. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20663246011>.

- Rojas Ruiz, E. S., Molina de Paredes, O. R., & Chacón Parra, G. B. (2016). Un sistema de acumulación de costos para las empresas del sector agroindustrial frigorífico. *Revista Facultad de Ciencias Económicas Investigación y Reflexión*, 24(2). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/909/90947653007.pdf>
- Sánchez, H. & Reyes, C. (2015). *Metodología y Diseños en la Investigación Científica*. Lima: Editorial Bussines Suport.
- Simga-Mugan, C.; Erek, E. (2000). Distribution of quality costs: evidence from an aeronautical firm, *Total Quality Management*. Vol. 11, N° 2, págs. 48-61
- Tantalean Tocto, L. (2017). *Costo de Producción y determinación de precios en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_873af96843c8c8e07e4e5dc887b660bf.
- Toro, F. J. (2016). *Costos ABC y presupuestos: Herramienta para la productividad*. Ecoe Ediciones.
- Velarde, F. (2019). *Los Costos de Producción en la determinación del precio de venta en confecciones luz victoria Villavicencio vera*. (Tesis de Titulación). Recuperado de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6155/Velarde%20Guevara%20Fanny%20Flor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Versátegui, R. (2015). *Contabilidad de costos*. La Paz - Bolivia: Universidad Mayor de San Andres.
- Vizcaíno, M. (2017). *Sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica "Morán Textil" de la ciudad de Tulcán*. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/1352/1/TUTCYA001-2015.pdf>

Yardin, A. (2010). El análisis marginal. La mejor herramienta para tomar decisiones sobre costos y precios. (2.a ed.). Buenos Aires. Argentina.

ANEXOS

DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Mg Carlos Leopoldo García Alvarez

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de pregrado de la UCV, en la sede Chimbote requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.


El título nombre de mi trabajo de investigación es: **LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA FIJACIÓN DEL PRECIO EN LA EMPRESA MADERERA “ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL”- CHIMBOTE, 2022** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente


Morales Risco Yorkman Pahoran
D.N.I: 72193936


Rodriguez Vera Aris Yamer
DNI: 72503367

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable 01

TITULO: COSTOS DE PRODUCCIÓN

Velarde (2019), menciona que los costos de producción se dividen en costos directos y costos indirectos siendo ellos los de su principal reconocimiento para poder sostener un proyecto ya que permite el análisis y comparación de los resultados obtenidos en distintos períodos encontrando nuevas vías para el uso óptimo de los recursos productivos, de una forma planificada y encaminada a garantizar la eficiencia en la producción.

Dimensión de la variable 01:

Dimensión 1: COSTOS DIRECTOS

Definición:

Lawal (2017) señala el costo directo esta netamente involucrado a la realización de un producto o unidad de servicio, este costo es directo al producto o unidad de servicio.

Dimensión 2: COSTOS INDIRECTOS

Definición:

Lawal (2017) menciona que es un costo que no puede atribuirse al producto o servicio, son aquellos que no son directamente imputables a la producción de un bien o servicio en particular.

Variable 02:

TITULO: FIJACION DEL PRECIO

Armesto (2015) nos indica que la fijación de precios es primordial ya que depende de ello si fijamos bien el precio de venta para atraer al consumidor y así ganar clientes, obtener ganancia y a la vez nos menciona los diferentes métodos de fijación de precios ya que se trata de una de las primeras consideraciones para muchos clientes.

Dimensión 3: METODOS DE FIJACION DE PRECIOS

Definición:

Eseoghene (2017) señala que la fijación estratégica de precios implica anticipar los niveles de precios antes de iniciar el desarrollo de cualquier nuevo producto, así como establecer las políticas y procedimientos de fijación de precios adecuados a las metas estratégicas de la empresa.

Dimensión 4: PRECIO DE VENTAS

Definición:

Es decir, el precio de venta es la cotización que tiene un producto o servicio en el mercado. De forma general, se puede decir que el cálculo del precio de venta por parte del vendedor se realiza de la siguiente manera:

Precio de venta = costos de producción + costos fijos + costos variables + margen de beneficio. (Ríos y Gomez, 2018, p. 40).

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable 01: COSTO DE PRODUCCIÓN

Dimensiones	indicadores	ítems	Niveles o rangos
COSTOS DIRECTOS	Costo materia prima	El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Control de materia prima	El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo

			Totalmente en desacuerdo
	Mano de obra directa	El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
	Costos de almacenamiento	El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>

COSTOS INDIRECTOS	Mano de Obra indirecta	La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fabrica y como estos afectan al proceso de producción	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
	Costos indirectos de fabricación	Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción.	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
	Gastos Fijos	Los Gastos Fijos permiten determinar los gastos que se mantienen estables dentro de un proceso de producción permitiendo realizar una correcta distribución de los costos indirectos	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p>

			Totalmente en desacuerdo
	Gastos Variables	Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Capacidad de producción	La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

Variable 02: FIJACIÓN DE 'PRECIO

METODOS DE FIJACION DE PRECIOS	Evaluación del costo variable	La Evaluación del Costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio.	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
	Evaluación del Costo Fijo	La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio.	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
	Determinación del punto de equilibrio	El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p>

		para fijar un precio donde la utilidad es cero.	<p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
PRECIO DE VENTA	Costos Operativos	Los costos operativos permiten Identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
	Cálculo del mercado potencial	El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>

	<p>Determinación del Precio de venta</p>	<p>La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad</p>	<p>Totalmente de acuerdo</p> <p>De acuerdo</p> <p>Ni de acuerdo ni desacuerdo</p> <p>En desacuerdo</p> <p>Totalmente en desacuerdo</p>
--	------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: “LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FIJACIÓN DEL PRECIO EN LA EMPRESA MADERERA “ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL”– CHIMBOTE, 2022”.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1							
1	COSTOS DIRECTOS							
a	El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción	x						
B	El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos	x						
C	El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción	x						
d	El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción							

		x						
	DIMENSIÓN 2	Si	No	Si	No	Si	No	
2	COSTOS INDIRECTOS							
a	La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fábrica y cómo estos afectan al proceso de producción	x						
b	Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción	x						
c	Los Gastos Fijos permiten determinar los gastos que se mantienen estables dentro de un proceso de producción permitiendo realizar una correcta distribución de los costos indirectos	x						
d	Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.							
e	La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el							

	reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción	x						
	DIMENSIÓN 3	Si	No	Si	No	Si	No	
3	METODO DE FIJACION DE PRECIOS							
a	La Evaluación del Costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio	x						
b	La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio	x						
c	El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero	x						
	DIMENSION 4							
4	PRECIO DE VENTA							
a	Los costos operativos permiten identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar							

	correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto	x						
b	El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios	X						
c	La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad	x						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador. García Alvarez Carlos Leopoldo

DNI19082454

Especialidad del validador: C.P.C - Costos

30 de mayo del 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo



Firma del Experto Informante.

DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Dr. Luis Fernando Espejo Chacón

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de pregrado de la UCV, en la sede Chimbote requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.


El título nombre de mi trabajo de investigación es: **LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA FIJACIÓN DEL PRECIO EN LA EMPRESA MADERERA “ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL”- CHIMBOTE, 2022** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.


Morales Risco Yorkman Pahoran
D.N.I: 72193936


Rodriguez Vera Aris Yamer
DNI: 72503367

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable 01

TITULO: COSTOS DE PRODUCCIÓN

Velarde (2019), menciona que los costos de producción se dividen en costos directos y costos indirectos siendo ellos los de su principal reconocimiento para poder sostener un proyecto ya que permite el análisis y comparación de los resultados obtenidos en distintos períodos encontrando nuevas vías para el uso óptimo de los recursos productivos, de una forma planificada y encaminada a garantizar la eficiencia en la producción.

Dimensión de la variable 01:

Dimensión 1: COSTOS DIRECTOS

Definición:

Lawal (2017) señala el costo directo esta netamente involucrado a la realización de un producto o unidad de servicio, este costo es directo al producto o unidad de servicio.

Dimensión 2: COSTOS INDIRECTOS

Definición:

Lawal (2017) menciona que es un costo que no puede atribuirse al producto o servicio, son aquellos que no son directamente imputables a la producción de un bien o servicio en particular.

Variable 02:

TITULO: FIJACION DEL PRECIO

Armesto (2015) nos indica que la fijación de precios es primordial ya que depende de ello si fijamos bien el precio de venta para atraer al consumidor y así ganar clientes, obtener ganancia y a la vez nos menciona los diferentes métodos de fijación de precios ya que se trata de una de las primeras consideraciones para muchos clientes.

Dimensión 3: METODOS DE FIJACION DE PRECIOS

Definición:

Eseoghene (2017) señala que la fijación estratégica de precios implica anticipar los niveles de precios antes de iniciar el desarrollo de cualquier nuevo producto, así como establecer las políticas y procedimientos de fijación de precios adecuados a las metas estratégicas de la empresa.

Dimensión 4: PRECIO DE VENTAS

Definición:

Es decir, el precio de venta es la cotización que tiene un producto o servicio en el mercado.

De forma general, se puede decir que el cálculo del precio de venta por parte del vendedor se realiza de la siguiente manera:

Precio de venta = costos de producción + costos fijos + costos variables + margen de beneficio.
(Ríos y Gomez, 2018, p. 40).

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable 01: COSTO DE PRODUCCIÓN

Dimensiones	indicadores	ítems	Niveles o rangos
COSTOS DIRECTOS	Costo materia prima	El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Control de materia prima	El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Mano de obra directa	El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Costos de almacenamiento	El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
COSTOS INDIRECTOS	Mano de Obra indirecta	La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fabrica y como estos afectan al proceso de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

	Costos indirectos de fabricación	Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Gastos Fijos	Los Gastos Fijos permiten determinar los gastos que se mantienen estables dentro de un proceso de producción permitiendo realizar una correcta distribución de los costos indirectos	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Gastos Variables	Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Capacidad de producción	La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

Variable 02: FIJACIÓN DE PRECIO

METODOS DE FIJACION DE PRECIOS	Evaluación del costo variable	La Evaluación del Costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Evaluación del Costo Fijo	La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

		producción dentro del proceso de fijación de precio.	
	Determinación del punto de equilibrio	El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
PRECIO DE VENTA	Costos Operativos	Los costos operativos permiten Identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Cálculo del mercado potencial	El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Determinación del Precio de venta	La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

Fuente: Elaboración propia.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: “LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FIJACIÓN DEL PRECIO EN LA EMPRESA MADERERA “ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL”– CHIMBOTE, 2022”.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1							
1	COSTOS DIRECTOS							
a	El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción	X						
B	El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos	X						
C	El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción	X						
d	El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción	X						

	DIMENSIÓN 2	Si	No	Si	No	Si	No	
2	COSTOS INDIRECTOS							
a	La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fábrica y cómo estos afectan al proceso de producción	X						
b	Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción	X						
c	Los Gastos Fijos permiten determinar los gastos que se mantienen estables dentro de un proceso de producción permitiendo realizar una correcta distribución de los costos indirectos	X						
d	Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.	X						
e	La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el	X						

	reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción							
	DIMENSIÓN 3	Si	No	Si	No	Si	No	
3	METODO DE FIJACION DE PRECIOS							
a	La Evaluación del Costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio	X						
b	La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio	X						
c	El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero	X						
	DIMENSION 4							
4	PRECIO DE VENTA							
a	Los costos operativos permiten identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar	X						

	correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto						
b	El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios	X					
c	La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad	X					

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: **Espejo Chacón Luis Fernando**

DNI: 32943821

Especialidad del validador: **Doctor en contabilidad y finanzas**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

11 de julio del 2022

 Dr. CPCC, Luis F. Espejo Chacón
 MATRICULA N° 06-882

MATRIZ DE CONSISTENCIA LOGICA

LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FIJACIÓN DEL PRECIO EN LA EMPRESA MADERERA “ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL”– CHIMBOTE, 2022			
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	1. MÉTODO DE INVESTIGACION Cuantitativo
¿De qué manera los costos de producción se relacionan con la fijación del precio de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia? E.I.R. ¿L”– Chimbote, 2022	Determinar de qué manera los costos de producción se relaciona con la fijación del precio de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.	Los costos de producción se relacionan con la fijación del precio en la empresa maderera “asesores y servicios Placencia eirl ”– Chimbote, 2022.	2. TIPO DE ESTUDIO Descriptivo
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	3. DISEÑO DE ESTUDIO No experimental Descriptivo-Correlacional
- ¿Cómo los costos de producción se relacionan con el precio de venta de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia EIRL”– Chimbote, 2022?	-Analizar cómo los costos de producción se relacionan con el precio de venta de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.	-Los costos de producción se relaciona con el precio de venta de los productos de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia eirl ”– Chimbote, 2022. .	4. POBLACIÓN Está constituida por 15 personas del área de producción y administrativa de la empresa maderera.
- ¿Cómo los costos directos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022?	-Explicar cómo los costos directos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.	-Los costos directos se relaciona con la fijación de precios de la empresa maderera “asesores y servicios Placencia E.I.R.L”– Chimbote, 2022.	5. MUESTRA Está constituida por 15 personas del área de producción y administrativa de la empresa maderera.
- ¿Cómo los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios de la empresa	-Precisar cómo los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios de la	- Los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios de la empresa maderera	6. TÉCNICA Encuesta
			7. INSTRUMENTOS Cuestionario

maderera "asesores y servicios Placencia E.I.R. L"– Chimbote, 2022?	empresa maderera "asesores y servicios Placencia E.I.R.L"– Chimbote, 2022.	"asesores y servicios Placencia E.I.R.L"– Chimbote, 2022.	
---------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------	--

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FIJACIÓN DEL PRECIO EN LA EMPRESA MADERERA “ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL” – CHIMBOTE, 2022					
HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
GENERAL	VARIABLE1: COSTOS DE PRODUCCION	Velarde (2019), menciona que los costos de producción se dividen en costos directos y costos indirectos siendo ellos los de su principal reconocimiento para poder sostener un proyecto ya que permite el análisis y comparación de los resultados obtenidos en distintos periodos encontrando nuevas vías para el uso óptimo de los recursos productivos, de una forma planificada y encaminada a garantizar la eficiencia en la producción.	es el conjunto de inversión por los bienes y recursos en que una entidad incurre para obtener el producto final para poder ser comercializado el cliente final.	COSTOS DIRECTOS	Costo materia prima
Los costos de producción se relacionan con la fijación del precio en la empresa maderera “asesores y servicios Placencia eirl” – Chimbote, 2022.					Control de materia prima
					Mano de obra directa
					Costos de almacenamiento
ESPECÍFICOS				-los costos de producción se relaciona con el precio de venta de los productos de la empresa	Apaza (2017) nos indica que la fijación de precios es primordial ya que depende de ello si fijamos bien el precio de venta para atraer al
-los costos de producción se relaciona con el precio de venta de los productos de la empresa	Costos indirectos de Fabricación				
	Gastos Fijos				
	Gastos Variables				
					Capacidad de Producción
					Evaluación del costo variable

<p>maderera "asesores y servicios Placencia eirl"- Chimbote, 2022. .</p> <p>-Los costos directos se relaciona con la fijación de precios de la empresa maderera "asesores y servicios Placencia E.I.R.L"- Chimbote, 2022.</p> <p>- Los costos indirectos se relaciona con la fijación de precios de la empresa maderera "asesores y servicios Placencia E.I.R.L"- Chimbote, 2022.</p>	<p>VARIABLE 2:</p> <p>FIJACION DEL PRECIO</p>	<p>consumidor y así ganar clientes y obtener ganancia y a la vez nos menciona los diferentes métodos de fijación de precios ya que se trata de una de las primeras consideraciones para muchos clientes.</p>	<p>cálculos realizado por todas las empresas para poder obtener un precio de acorde al mercado y no por encima ni debajo de la competencia.</p>	<p>METODOS DE FIJACION DE PRECIOS</p>	<p>Evaluación del Costo Fijo</p>
					<p>Determinación del punto de equilibrio</p>
				<p>PRECIO DE VENTA</p>	<p>Costos Operativos</p>
					<p>Cálculo del mercado potencial</p>
					<p>Determinación del Precio de venta</p>



Instrumentos de recolección

Estimado personal administrativo y de producción de la empresa maderera “Asesores y servicios Placencia EIRL”–, reciban un cordial saludo y a la vez agradecerles por su apoyo en el trabajo de investigación, teniendo carácter confidencial, de igual manera, tiene como fin recolectar información para posteriormente usarla para fundamentar la problemática de estudio

Cuestionario – Costos de producción

El presente instrumento tiene como finalidad evaluar la variable “Costos de producción” es por ello que es importante que responda los interrogantes con asertividad y objetividad, a fin de que los resultados se ajusten a la realidad. Así también, es importante considera las siguientes escalas, que responden a los interrogantes planteados en la investigación.

1. Totalmente en desacuerdo	2. En desacuerdo	3. Indiferente	4. De acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
-----------------------------	------------------	----------------	---------------	--------------------------

COSTOS DE PRODUCCION	Escala de medición				
	1	2	3	4	5
Dimensión: costos directos					
1. El costo de materia prima permite reconocer las unidades que se han utilizado en la transformación para determinar el costo de producción.					
2. El control de materia prima permite establecer procedimientos para el uso adecuado de los insumos en la producción reconocidos como costos directos					
3. El costo de la mano de obra directa permite reconocer y establecer la forma de trabajo y la cantidad de horas utilizadas en el proceso de elaboración de un producto para determinar el costo de producción					
4. El costo de almacenamiento permite evaluar la gestión de la administración en el manejo de los inventarios y stock correspondiente, teniendo en cuenta si dichas salidas forman parte del costo dentro del proceso de producción					
Dimensión: costos indirectos					
5. La mano de obra indirecta permite determinar el estado de influencia de las jefaturas en fabrica y como estos afectan al proceso de producción					
6. Los CIF permiten determinar las erogaciones de efectivo y depreciaciones que no pueden ser asignadas directamente al					

producto distribuyéndolas para determinar el costo de producción.					
7. Los Gastos Fijos permiten determinar los gastos que se mantienen estables dentro de un proceso de producción permitiendo realizar una correcta distribución de los costos indirectos					
8. Los Gastos Variables permiten determinar los gastos que sufren una variación a través del incremento de la producción.					
9. La capacidad de producción determina los niveles de producción que contribuyen a que la entidad analice el reconocimiento de costos permitiendo medir el desempeño de fábrica dentro del proceso de producción					

Cuestionario – fijación de precios

El presente instrumento tiene como finalidad evaluar la variable “fijación del precio” es por ello que es importante que responda los interrogantes con asertividad y objetividad, a fin de que los resultados se ajusten a la realidad. Así también, es importante considera las siguientes escalas, que responden a los interrogantes planteados en la investigación.

1. Totalmente en desacuerdo	2. En desacuerdo	3. Indiferente	4. De acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
-----------------------------	------------------	----------------	---------------	--------------------------

RENTABILIDAD	Escala de medición				
Dimensión: métodos de fijación de precios	1	2	3	4	5
1. La Evaluación del Costo variable permite reconocer o identificar los costos generados por un mayor crecimiento en las ventas para una adecuada fijación de precio.					
2. La Evaluación del Costo fijo permite reconocer o identificar los costos generados no provenientes de la variación del ingreso por la producción dentro del proceso de fijación de precio.					
3. El Punto de equilibrio permite determinar la cantidad de unidades que la empresa requiere producir para fijar un precio donde la utilidad es cero.					
Dimensión: precios de venta					
4. Los costos operativos permiten Identificar los costos de producción, administración, ventas e intereses para asignar correctamente el precio de venta y evaluar la rentabilidad del producto					

5. El cálculo del mercado potencial permite establecer un precio aceptable y que este no cause rechazo por su cuantía al momento de la fijación de precios					
6. La Determinación del Precio de venta permite conocer el precio de salida hacia los clientes y también permite identificar el margen bruto esperado por la entidad					



CARTA DE ACEPTACIÓN

“AÑO DEL BICENTENARIO DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ”

Chimbote 04 De junio del 2022

Señores

Escuela de Contabilidad

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO – CAMPUS CHIMBOTE

De manera muy atenta manifestamos nuestro interés y conocimiento de la propuesta del proyecto de investigación titula “Los costos de producción y la fijación del precio en la empresa maderera “Asesores y servicios Placencia EIRL”– Chimbote, 2022

Elaborado por Yorkman Pahoran Morales Risco Y Aris Yamer Rodriguez Vera alumnos de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la carrera profesional de Contabilidad.

En este sentido nos comprometemos a participar en este proceso ofreciendo la información y el apoyo necesario para el desarrollo de la propuesta.

Cordialmente.

RUC. 20605248854
Elvis A. Placencia Huamán
Gerente

GERENTE GENERAL

Placencia Huaman Elvis Anly

DNI: 42484684

MADERERA ASESORES Y SERVICIOS PLACENCIA EIRL

RUC 20605248854



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ALVAREZ LOPEZ ALBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Los costos de producción y la fijación del precio en la empresa maderera "Asesores y servicios Placencia EIRL"- Chimbote, 2022", cuyos autores son MORALES RISCO YORKMAN PAHORAN, RODRIGUEZ VERA ARIS YAMER, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 23.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

CHIMBOTE, 16 de Julio del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ALVAREZ LOPEZ ALBERTO DNI: 10690346 ORCID: 0 000-0003-0806-0123	Firmado electrónicamente por: ALVAREZLO el 18- 07-2022 11:54:44

Código documento Trilce: TRI - 0347978