



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en
la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Vargas Sarmiento, Arlyn Daniela (orcid.org/0000-0002-3400-5374)

ASESORAS:

Dr. Gutierrez Ulloa, Cristian Rayment (orcid.org/0000-0001-9791-9627)

Mg. Rivera Tejada Vda de Matienzo, Laura Deisi (orcid.org/0000-0002-9646-9481)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE – PERÚ

2023

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por permitirme llegar a este momento de poder concluir mis estudios universitarios, así mismo agradecer a mis padres, mi familia y amigos que estuvieron dando su apoyo y motivando con sus palabras cuando creía que ya no podía.

De manera especial a mis tutores de tesis por haberme guiado en la elaboración de este trabajo.

A la Universidad César Vallejo, por haberme brindado oportunidades y enriquecerme en conocimiento.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022", cuyo autor es VARGAS SARMIENTO ARLYN DANIELA, 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, 13 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND DNI: 41056767 ORCID: 0000-0001-9791-9627	Firmado electrónicamente por: CRISTIANG el 13-07- 2023 12:27:54

Código documento Trilce: TRI - 0588998



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, VARGAS SARMIENTO ARLYN DANIELA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
VARGAS SARMIENTO ARLYN DANIELA DNI: 75843171 ORCID: 0000-0002-3400-5374	Firmado electrónicamente por: AVARGASSA16 el 13- 02-2024 10:21:20

Código documento Trilce: INV - 1481523

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR.....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR/AUTORES.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1 Tipo y diseño de investigación	10
3.2 Variables y operacionalización	11
3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	12
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
3.5 Procedimientos.....	16
3.6 Método de análisis de datos	16
3.7 Aspectos éticos	17
IV. RESULTADOS	18
V. DISCUSIÓN.....	24
VI. CONCLUSIONES	26
VII. RECOMENDACIONES.....	27
VIII.PROPUESTA	28
REFERENCIAS	31
ANEXOS.....	37

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1 Distribución de la población.....	13
Tabla 3.2 Distribución de la muestra.....	14
Tabla 3.3 Técnicas e instrumentos.....	15

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1	Diseño de investigación	10
-------------------	-------------------------------	----

RESUMEN

El presente informe de investigación titulado “Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022”, tuvo como propósito determinar la incidencia del sistema de costos por órdenes de producción para la fijación de precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma del periodo 2022.

El estudio fue desarrollado siguiendo una metodología cuantitativa, de diseño descriptivo-propositivo, no experimental, de corte transversal. La muestra fue de tipo no probabilística, estimándose a 2 entrevistados como parte de la muestra. Como instrumentos de recolección de datos se empleó una guía de entrevista validada por expertos y sometida a criterios de confiabilidad. También se utilizó el reporte de sistema de costos por órdenes de producción. Para la obtención de los resultados la investigación siguió el curso de la estadística descriptiva.

La investigación da cuenta que el sistema de costos incide en la fijación de precios, debido a que la empresa Oso Bejar tiene una fijación de precios adecuada en base a su sistema de costos, pero también existe algunas áreas de mejora, por esa razón se plantea desarrollar una propuesta de sistema de costos para mejorar la fijación de precios en la empresa.

Palabras clave: Sistema de costos, órdenes de producción, fijación de precios, rentabilidad.

ABSTRACT

The present research report entitled "Cost system for production orders and its incidence in the fixing of prices of the cevichería Oso Bejar, Casma-2022", had the purpose of determining the incidence of the cost system for production orders for fixing of prices of the Cevicheria Oso Bejar in the district of Casma for the period 2022.

The study was developed following a quantitative methodology, descriptive-propositive, non-experimental, cross-sectional design. The sample was non-probabilistic, estimating 2 interviewees as part of the sample. As data collection instruments, an interview guide validated by experts and submitted to reliability criteria was used. The income statement for the period 2022 was also used. To obtain the results, the investigation followed the course of descriptive statistics.

The investigation shows that the cost system affects the pricing, because the company Oso Bejar has an adequate pricing based on its cost system, but there are also some areas for improvement, for that reason it is proposed Develop a cost system proposal to improve pricing in the company.

Keywords: Cost system, production orders, pricing, profitability.

I. INTRODUCCIÓN

La mayoría de empresas alrededor del mundo tienen problemas con la correcta determinación de sus costos, esto se debe a que desconocen de la aplicación de un método de costeo apropiado que les permita determinar de forma precisa sus costos de producción totales y unitarios a fin de poder establecer apropiados márgenes de rentabilidad y precios competitivos en el mercado; apoyando así en la generación de utilidades adecuadas que le permitan ir creciendo de forma sostenida y segura en el tiempo.

En concordancia Nima (2018), alude que el obstáculo principal de estas empresas, es el nulo o escaso saber del buen control y manejo de los costos, como consecuencia de esto a la empresa son que estas obtengan pérdidas y puedan desaparecer como empresa. Así también Toro (2021), refiere que el no contar con un sistema de costos afectaría a los restaurantes, empresas y negocios, ya que produciría un decaimiento en su imagen y reduciría sus beneficios, ocasionando gastos para el año en cuestión.

Las compañías se afrontan cada vez a un entorno cambiante y competitivo, y necesitan información para tomar decisiones sobre el rendimiento actual y futuro en áreas como la diversificación de productos o el desarrollo de nuevos mercados que les permita ser competitivos. El sistema de costeo es una herramienta que brinda información para la toma de decisiones (Ríos, 2014).

Al respecto de la situación expuesta se encontraron las siguientes problemáticas: A nivel internacional, Fonseca (2018) en Ecuador menciona el problema del Restaurant Paradero Don Gabriel el cual fue que, debido a que los precios de sus productos están basados de forma empírica, el restaurant no realiza la correcta fijación de precios de sus platillos que ofrece, por lo cual esto conlleva a que sus platos puedan estar subcosteado y provocando pérdidas al negocio.

A nivel nacional, se tiene al Sistema de costo por órdenes para determinar los costos de producción en el Restaurant Don Cuy, Huaraz 2021, Díaz (2022) el problema encontrado fue que no manejan un sistema de costeo adecuado, ya que realizan sus costos de forma empírica y no distribuyen correctamente sus ingresos y gastos, lo que afecta la parte administrativa para realizar sus gestiones y así también su competitividad en semejanza con otras empresas del mismo sector.

A nivel local, la Cevichería Oso Bejar el cual se encuentra ubicado en la ciudad de Casma – Ancash, actualmente no cuenta con un sistema de costos con el que podría tener un mejor control de sus costos y así también tener conocimiento de los costos que incurren en la elaboración de sus platillos, el restaurante nunca ha elaborado un sistema de costeo, y lo viene haciendo de forma empírica; ya que todo lo anotan en un cuaderno, lo cual dificulta establecer los costos en lo que incurre correctamente.

Se formuló la siguiente pregunta: ¿Cómo un sistema de costos por órdenes de producción incide en la fijación de precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022?

Así también se expone los siguientes problemas específicos: i) ¿Cómo se encontró el sistema de costos de producción de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022?, ii) ¿En qué situación se encontraron los precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022?, y por último iii) ¿Qué alternativas de mejora se podrían considerar para el sistema de costos por órdenes de producción de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022 ?

La principal dificultad que presenta es la fijación de sus precios establecidos según su criterio, siendo el principal riesgo que sus costos determinados de forma empírica se encuentren subcosteados (por debajo del costo real) o sobrecosteados (por encima del costo real) lo que conlleva a que los precios establecidos no generen realmente los márgenes de rentabilidad esperados o que los precios no sean realmente competitivos en relación a los demás restaurantes de la zona. Por esas razones se propone hacer un sistema de costos por orden de producción de tal manera que haya un mejor control en la administración de la empresa.

En cuanto a la justificación teórica, la investigación se realiza con el propósito de aportar con el conocimiento ya existente del sistema de costos, así mismo es importante y necesario por el valor que posee, ya que permite a los restaurantes contar con una herramienta para calcular el precio de sus productos, asegurando sus márgenes de ganancia, se espera aportar de forma positiva con el conocimiento de este sistema de costeo que más tarde servirá de apoyo para futuras investigaciones. La información recolectada será utilizada como referencias para otras empresas que cuenten con problemas de asignación de costos.

La justificación práctica, de este proyecto de investigación permite dar a conocer como se han asignado los costos de la Cevicheria El Oso Bejar y donde se evaluará y realizará una propuesta del sistema de costos por órdenes de producción que beneficiará al restaurante. Por último, se espera que este proyecto sirva de ayuda para futuras empresas o emprendimientos que se inicien en este giro de negocio.

El presente informe de investigación se tuvo como objetivo general: Determinar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción para la fijación de los precios de la Cevicheria Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022, se tuvo como objetivos específicos: i) Analizar el sistema de costos por órdenes de producción de la Cevicheria Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022, ii) Evaluar la fijación de los precios de la Cevicheria Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022 y (iii) Proponer un sistema de costeo por órdenes de producción determinando las diferencias de los costos.

Se elaboró las siguientes hipótesis para así dar respuesta a la pregunta planteada: H_i : Un sistema de costos por órdenes de producción incide en la fijación de los precios de la Cevicheria Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022. H_0 : Un sistema de costos por órdenes de producción no incide en la fijación de los precios de la Cevicheria El Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Respecto a las variables estudiadas tenemos los siguientes estudios previos:

A nivel internacional Murillo y Quintero (2019) en su investigación, analizó la variable costos por órdenes de producción en Colombia, fue de tipo descriptivo de enfoque cuantitativo, se tuvo como población a la contadora, administradora y los documentos pertinentes. Se recolectaron datos mediante dos encuestas aplicadas a la contadora y administradora, se utilizó la ficha documental donde se obtuvo los estados financieros. Se concluyó que al aplicar una herramienta de costos permite a los propietarios conocer los costos que se incurren en el proceso de producción y así controlarlos, y poder evitar un incremento de costos.

Tocumbe (2015), en su estudio analizó las variables costos y fijación de precios. De tipo descriptiva con enfoque cuantitativo, se recolectó información mediante entrevistas y encuestas, así también se llevó a cabo la aplicación de métodos y técnicas. La población fue de 38 personas en total entre clientes, proveedores, empleados y el dueño. Se llegó a la conclusión que aplicar un sistema de costos por órdenes de producción ayudará a determinar los costos del proceso productivo, de los productos que se elaboran.

Vargas (2018) en Colombia, en su investigación analizó el sistema de costos por órdenes de producción, la investigación fue de estudio descriptivo, teniendo un enfoque cuantitativo y método deductivo. Se tuvo como técnicas la entrevista y visitas de campo. Se concluyó que el sistema de costos por órdenes de producción en el restaurante resultaría eficaz, por tener un número pequeño de productos por pedido y en relación a la cantidad de referencias que no argumenta una producción en serie, contar con la herramienta Excel para la aplicación de este sistema resultaría sencillo ya que se daría a conocer los costos por cada orden de pedido.

En el ámbito nacional tenemos a Wong (2018) analizó la variable sistema de costos por producción, tuvo un diseño no experimental, transeccional y correlacional con un enfoque cuantitativo. La población y muestra se conformó por 10 personas. La recolección de datos fue la guía de observación, entrevista y análisis documental. Se llegó a concluir que el contar con la implementación de un sistema de costos es de mucha ayuda, para tener un control sobre los costos

involucrados en la elaboración de los platillos y la determinación de los precios, y también se obtendrán detalles precisos sobre los costes incurridos.

Asimismo, Toro (2021) analizó la variable fijación de precios, siguió un enfoque cuantitativo y fue de diseño no experimental, descriptivo y transversal. La población y muestra fue la misma, la cual estuvo fue la empresa Restaurant La Cabaña. Como instrumentos se tuvo el análisis documental, entrevista y la observación. Se llegó a la siguiente conclusión: mediante el sistema de costos ABC incidió de forma positiva en la fijación de sus precios, debido al adecuado manejo de distribución de los CIF, lo que benefició para su correcta fijación de precios. Se obtuvieron nuevos precios para una mayor ganancia al restaurante en comparación a los precios anteriores fijados de acuerdo a su competencia.

Pisfil (2020) realizó su estudio sobre el sistema de costos por órdenes de producción, de enfoque cuantitativo, no experimental y de tipo descriptivo-propositivo. La población estuvo conformada por los empleados del restaurante y su información contable, se tuvo como muestra al contador y gerente. Como instrumentos se aplicó la entrevista, observación y análisis documental. Se concluyó que debido a que el restaurante realizaba sus cálculos de forma empírica, no obtenían las ganancias ni rentabilidad esperada, por el motivo que los precios asignados estaban subcosteados. Implementando un sistema de costos por orden de producción se determinó un mejor costo más preciso en comparación al costo empírico que realiza el restaurante. Manejando este sistema de costeo el restaurante podrá obtener un mayor ingreso y utilidad.

A nivel regional contamos con los siguientes autores: Pascual y Pulache (2021) estudiaron la variable sistema de costos por órdenes de producción para la empresa Calla Restaurante Gastronómico, Huarmey 2021. El estudio fue descriptiva-propositiva, diseño no experimental y tipo transversal. Su población fue los documentos en relación a los costos desde que iniciaron sus actividades y la muestra se conformó por la documentación en relación a los costos del primer trimestre del año 2021. Su técnica e instrumento fue la guía de entrevista, guía de análisis documental y guía de observación. Los autores concluyeron que el restaurante desconoce de sus costos de producción, debido a que no incluye la depreciación, servicios básicos, entre otros. Por esto se propuso un sistema de

costeo el cual permitió lograr costos y margen de utilidad reales y en el cual se identificó los elementos del costo y gasto.

Ardiles y Espinoza (2022) en su investigación utilizaron la variable fijación de precios, fue de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, diseño no experimental transversal, descriptivo – correlacional. Su población y muestra fue de 6 trabajadores, como instrumento se utilizó el cuestionario. Se concluyó que la correcta gestión de costos de producción influyó positivamente en la fijación de precios del restaurante, por el motivo que se conocía el gasto y se identificó los costos para la elaboración de un plato, lo que permitió determinar correctamente los precios.

En relación al sistema de costos por órdenes de producción, se ha consultado a diversos autores, entre estos tenemos a Ramírez (2005), quien hace mención al costo que es la suma de dinero que será desembolsado para adquirir un bien o servicio.

Los costos son el total de gastos en los que incurre una persona natural o jurídica para obtener un producto y/o servicio, con el propósito de obtener ingresos futuros. Así también Carratalá (2012) define el costo como un recurso al cual se renuncia para lograr un objeto específico, el cual comprende esfuerzos económicos que generan condiciones para un bien o servicio el cual será vendido a un intermediario o consumidor final.

Para Manchay et al. (2019), los costos facilitan a la gerencia tomar mejores decisiones, para cumplir con el propósito de conseguir mayores utilidades y poder mejorar el cálculo de los costos.

Según Capa et al. (2019), este sistema de costeo por orden de producción, es utilizado por empresas en la que se puede identificar los costos del producto. Sus objetivos según Gómez (2005) son determinar el coste de producción por cada plato, utilizando los tres elementos del costo, controlar la eficiencia operativa para un mejor conocimiento de los costes incurridos en el proceso productivo y mantener la producción bajo control para reducir los costos en la fabricación de productos nuevos.

Este sistema lo usan las empresas que cuentan con una variedad de productos con diferentes características, los costos de cada producto son distintos, y se deben seguir y acumular por separado por medio de la hoja de

costos y finalmente para determinar el costo unitario se tiene que hacer la división entre los costos totales de fabricación y las unidades producidas (Rincón, 2015)

A la vez tenemos a López et al. (2011), mencionan que este sistema de costeo tiene como objeto acumular los costos por separado en cada producto o servicio, utilizando distintos materiales, este sistema se adapta a empresas con productos diferentes o únicos.

A partir de ello, se considera las siguientes dimensiones: Según Mohan (1986) los materiales directos se logran identificar en el proceso productivo del producto, dentro de estos ubicamos a la materia prima que según Klunder et al. (2019), es materia que se extrae de otros materiales que serán llevados por países extranjeros sin que se transformen.

Mano de obra, es el esfuerzo físico y mental que un trabajador realiza a cambio de dinero (Rodríguez et al., 2019).

Costos indirectos de fabricación, son costos que forman parte de la mano de obra directa, material directo, así como gastos relacionados con la producción (Arellano et al., 2017). Asimismo, Dau et al. (1998) son aquellos costos que no son fácilmente identificados con un objetivo de costo particular y no se encuentran directamente relacionados al bien y/o servicio algunos ejemplos de costos indirectos son el salario de los ejecutivos, depreciación, suministros, entre otros, son algunos ejemplos de gastos que generalmente se consideran como costos indirectos.

Los indicadores que se utilizaron para la variable son: Planificación de producción, prevé y moviliza los recursos necesarios para producir bienes o prestar servicios, en el tiempo adecuado y en la cantidad correcta (Ivailo, 2001).

Compra de insumos, representa el elemento de costo más grande de la mayoría de las empresas, intervienen y se consume en el proceso productivo, esto quiere decir, que contribuye a la transformación de la materia prima (Fawcett, 2000).

Control de calidad, es un conjunto de procesos que aseguran el cumplimiento de requisitos del producto, aquí también se detectan las fallas o problemas de la producción. La calidad se asocia con la satisfacción del cliente y su valor (Kotler y Armstrong, 2013).

Almacenamiento, se guarda componentes o materiales que serán utilizado en la producción, aquellas que no han pasado por un proceso productivo (Mauluddin et al. 2019).

Horas trabajadas, es el tiempo que se emplea en el lugar de trabajo, ya sea parcial o completo (INEI, 2022).

Remuneración, es “la recompensa que el trabajador recibe a cambio de las tareas o servicios prestados que realiza” (Urquijo, 2013).

Costos indirectos de fabricación fijos, no varían incluso si el volumen de la de producción cambia, es necesario y predecible para que una empresa funcione sin inconvenientes (Nickolas, 2021).

Costos indirectos de fabricación variables, estos costos si dependen del volumen de producción, si este disminuye o aumentan los costos también lo harán (Nickolas, 2021).

La importancia de un sistema de costeo apropiado permitirá determinar de forma precisa sus costos de producción totales y unitarios a fin de poder establecer apropiados márgenes de rentabilidad y precios acorde al mercado; apoyando así en la generación de utilidades adecuadas que le permitan ir creciendo de forma sostenida y segura en el tiempo a la empresa o negocio. Así también permite tener un control de la producción por medio de la información de los costos de uno o varios productos de acuerdo a las órdenes de producción con el objetivo de menorar los costos en la elaboración de los productos (Díaz y Vallejos, 2021).

La NIC 2 tiene relación con los costos de transformación dentro de este se habla de los costos en relación a las unidades producidas, como es la mano de obra directa, costos fijos y variables en los que se incurrió para la transformación de la materia prima en un producto terminado (MEF, 2004).

La siguiente variable es, fijación de precios, el precio es el valor monetario del producto o servicio por el que un cliente estaría dispuesto a pagar (Ubago, 2006). Asimismo, según (Kotler et al., 2003) nos mencionan que para adquirir un producto se tendrá que pagar cierto valor monetario para obtenerlo.

En cuanto a sus dimensiones son las siguientes: Valor, es el costo de un producto en particular por sus características, es decir, la utilidad, necesidad o relevancia que un producto puede tener para un consumidor (Zarraga, 2022).

Determinación de precio, es el proceso de cómo las fuerzas de la oferta y demanda interactúan para determinar el precio. (Tomek y Kaiser, 2014)

Los indicadores que se utilizaron son: Basado en el valor agregado, representa el valor de la producción de bienes y servicios durante el proceso productivo, así también, es el ingreso disponible para las aportaciones de trabajo y capital al proceso de producción (OECD, 2023).

Basado en la competencia, la empresa toma en consideración el precio que la competencia le da a sus productos o servicios similares (Córdoba & Moreno, 2017)

Basado en el cliente, en este caso la empresa evalúa a sus clientes para determinar cuánto está dispuesto a pagar por su producto y luego cobra el precio que cada cliente está dispuesto a pagar (Informit, 2010).

Basado en el costo, toma en cuenta la materia prima, salario que inciden en el costo de producto, y tiene en cuenta los márgenes de contribución. (Córdoba & Moreno, 2017).

Oferta, es la cantidad de bienes o servicios que el fabricante está dispuesto a ofrecer de acuerdo al precio y condiciones de mercado, según Kotler & Armstrong (2006) citado en Paz, Hernández & Tamayo (2017).

Demanda, es la calidad y cantidad de bienes y servicios los cuales se compran a precios distintos por el consumidor (De Jesús et al., 2008).

La fijación de precio es esencial porque define el valor del producto, determina las ganancias que se obtendrán, refleja los recursos y el tiempo dedicado a producir, distribuir, promocionar y vender el producto (De Toni et al, 2017).

La NIC 34 según Bustamente (2001), la fijación de precio se divide en dos aspectos: factores externos e internos, los factores internos se relacionan con todos los factores que una empresa puede considerar y utilizar para determinar sus precios, los factores externos son los que no se puede considerar ni controlar, pero de igual forma influyen en el precio.

III. METODOLOGÍA

El presente estudio tuvo un enfoque cuantitativo porque el análisis de los datos se hará a través de la cuantificación haciendo uso de un programa estadístico, mediante la numeración numérica se podrá dar respuesta al problema y a la hipótesis (Hernández y Mendoza, 2018).

3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

Un informe de indagación de tipo básica es aquella que se vincula con la estructuración de teorías y conocimientos (Hernández y Mendoza, 2018). A este tipo de estudio también se le denomina pura, nace de la curiosidad y necesidad de descubrir conocimientos desconocidos (Ñaupas et al., 2018).

Este estudio buscó aumentar y contribuir al cuerpo de conocimientos en el ámbito científico, por lo tanto, es de tipo básica.

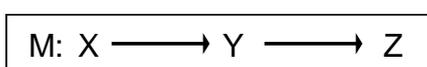
3.1.2 Diseño de investigación

Un estudio presenta un diseño de carácter no experimental cuando las categorías indagadas solo son observadas y no hay interrupción en ellas, el investigador se limita a observar (Cabezas et al., 2018). Cuando esta observación ocurre en un marco temporal específico, es decir en un momento único, ya sea un día, cinco días o un tiempo en particular, se le denomina estudio transversal (Hernández y Mendoza et al., 2018). En este estudio no existió manipulación de variables y se realizó en un momento específico, en efecto, fue de diseño no experimental de corte transeccional.

Según su alcance es un estudio descriptivo propositivo, es decir, se encarga de recabar datos sobre un fenómeno en particular, lo examina con el objeto de obtener un diagnóstico sobre el mismo, consecutivamente, lo estudia teóricamente para finalmente plasmar una propuesta de mejora (Tantalean, 2015).

Figura 3.1

Diseño de investigación



Donde:

M: Representa la cevichería Oso Bejar

X: Variable 1 (sistema de costos por órdenes de producción)

Y: Variable 2 (fijación de precios)

Z: Propuesta de mejora

3.2 Variables y operacionalización

3.2.1 Variable independiente: Sistemas de costos por órdenes de producción

Según Calderón et al. (2020), este sistema de costeo, reúne información mediante los factores que se identifican que son: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos. Este sistema cuenta con información valiosa para la toma de decisiones y alcanzar los propósitos y objetivos planteados.

- Materia prima
 - Planificación de producción
 - Compra de insumos
 - Control de calidad
 - Almacenamiento
- Mano de obra
 - Horas trabajadas
 - Remuneraciones
- Costos indirectos de fabricación
 - Costos indirectos de fabricación fijos
 - Costos indirectos de fabricación variables

3.2.2 Variable dependiente: Fijación de precios

Según Kotler y Armstrong (2012), la fijación de precios es un instrumento esencial en la creación de estrategias exitosas que permitan crear valor para los clientes, entendiéndose que el precio es el valor que el consumidor da a cambio por los beneficios de obtener el producto o servicio. La información se recolectará a través de la guía de entrevista.

- Valor

- Basado en el valor agregado
- Basado en la calidad del producto
- Basado en la competencia
- Basado en el cliente
- Basado en el costo
- Determinación de precio
 - Oferta
 - Demanda

3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1 Población

La población en una investigación es considerada como un grupo de personas u objetos sobre el cual se pretende investigar o dar a saber algo del estudio. (López, 2004).

Desde la postura de Ventura (2017), la población es un conjunto de sujetos, objetos o hechos que coinciden en características similares, causantes de una investigación. En esta indagación la población la conformó los documentos en relación a los costos desde sus inicios hasta la actualidad de la cevichería en estudio, así como, las áreas de gerencia, administración y contabilidad.

Tabla 3.1

Distribución de la población

Puestos de trabajo	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Dueño	1	25%	1	16.7%	2	20%
Encargado	1	25%	0	0%	1	10%
Contador	0	0%	1	16.7%	1	10%
Cocinero	1	25%	0	0%	1	10%
Ayudante de cocina	0	0%	1	16.7	1	10%
Mozos	1	25%	3	50%	4	40%
Total	4	100%	6	100%	10	100%

Nota. *Nómina del personal del restaurante al año 2023*

Criterios de selección

Criterios de inclusión: Todos los costos representados para la elaboración de los platillos de la cevichería, el equipo administrativo del lugar encargado de la toma de decisiones sobre los precios de los productos que venden.

Criterios de exclusión: todos aquellos costos no asignados a platillos que no correspondan a la investigación, trabajadores de atención al cliente como mozos o cocineros del lugar.

3.3.2 Muestra y muestreo

Según López (2004) la muestra es una parte o ración de la población, en donde se llevará a cabo la indagación. Por ende, para realizar una muestra de estudio es fundamental predisponer de una población seleccionada (Díaz, 2016).

En el informe de investigación la muestra estará constituida por los documentos con relación a los costos del primer trimestre del año 2023, además de 2 trabajadores de la cevichería.

Cuando un muestreo es no probabilístico, el indagador selecciona su muestra teniendo en cuenta la subjetividad en lugar de realizarla al azar (Cabezas et al., 2018). Este estudio empleó el muestreo no probabilístico, ya que se utilizó los criterios de cercanía, accesibilidad y conveniencia.

Tabla 3.2

Distribución de la muestra

Puestos de trabajo	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Dueño	1	100%	0	0%	1	50%
Contador	0	0%	1	100%	1	50%
Total	1	100%	1	100%	2	100%

Nota. *Tabla 3.1*

3.3.3 Unidad de análisis

Hernández y Mendoza (2018) sostienen que es aquel componente principal del análisis de indagación, estos pueden ser sujetos, grupos sociales, organizaciones y otros. En tal sentido, la unidad de análisis fue los documentos de costos del restaurant y el personal administrativo.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Se empleó dos técnicas para la respectiva recolección de datos.

Análisis documental

Sánchez y Vega (2003), es “parte de la técnica que facilita el estudio de documentos sobre información importante que a su vez son fáciles de consultar y tiene como objetivo revisar material impreso” (p. 50). En este estudio, con los documentos se obtuvo datos de los costos de los productos del restaurante.

Entrevista

Es un proceso que consta de una serie de interrogantes que se le realiza a un grupo de individuos con el objeto de recabar datos peculiares o sobre algo en específico, medio por el cual se exploran diferentes puntos de vista, cuyo registro por parte del entrevistador debe estar alejado de la subjetividad (Feria et al., 2020). En este informe por medio de la entrevista se recopiló información sobre la fijación de precios de los platos que ofrece la cevichería indagada.

Tabla 3.3

Técnicas e instrumentos

Técnicas	Instrumentos	Utilidad
Análisis documental	Informes de los costos del primer trimestre del año 2023	Medir el sistema de costos por órdenes de producción de la cevichería “Oso Bejar”
Entrevista	Guía de entrevista para la evaluación de la fijación de precios	Medir la fijación de precios de los platos que ofrece la cevichería “Oso Bejar”

Nota. Marco teórico

3.4.2 Instrumentos de recolección de datos

A. Reporte de sistema de costos por órdenes de producción

Se realizó el reporte de los costos incurridos por cada plato en el primer trimestre del 2023 de la empresa cevichería EL OSO BEJAR.

B. Guía de entrevista para evaluar la fijación de precios

La guía de entrevista es un material primario que sirve para medir, se encarga de adjuntar datos de un conjunto de preguntas relacionadas, donde los entrevistados responden según su percepción (Cabezas et al., 2018). Para medir los “sistemas de costos por órdenes de producción” se recopiló información a través de procedimientos que sirvieron de guía para analizar los documentos de costes que interfieren en la preparación de los platos, y así también se empleó para la hoja de costos.

Se determinan categorías para las herramientas descritas en las observaciones y sus valores inmediatos. Los elementos manifestados para dar puntos absolutos al instrumento teniendo un total de 15 ítems fueron: Nunca (1), A veces (2) y Siempre (3).

Validez y confiabilidad

Validez

Permite asegurar que un instrumento que se emplea en un estudio no posee error alguno, por lo tanto, la validación es sometida a personas conocedoras y expertas en el tema a estudiar, capaz de realizar un estudio objetivo del instrumento (Villasís et al., 2018). Por lo tanto, la entrevista fue validada por 3 profesionales quienes por medio de su análisis de evaluación y firma asintieron el uso de la guía de entrevista.

La puntuación que se obtuvo para la guía de entrevista resultó ser de 1.00, esto significa que presenta precisión, consistencia y rigurosidad.

Confiabilidad

Se encarga de medir el grado de coherencia de la guía de entrevista. A través del proceso estadístico Alfa de Cronbach, nombrado de tal forma por su inventor Cronbach Lee quien matemáticamente midió la confiabilidad en 1951,

se estudia el promedio de relaciones de las preguntas realizadas, así como la coherencia de las respuestas lo que significa que, si esta entrevista con escala de Likert se lleva a cabo numerosas veces en un mismo sujeto, se obtendrá hallazgos parecidos (Tuapanta et al., 2017).

La guía de entrevista al ser un recurso de escala ordinal se realizó su confiabilidad por el estadístico Alfa de Cronbach considerándose un intervalo de estimación igual o mayor a α : 0.71 para estudiar cada uno de los ítems estructurados.

Seguidamente se procedió a ejecutar un estudio en una muestra de 10 trabajadores de otras empresas similares y el mismo rubro que la cevichería Oso Bejar, y se obtuvo un valor de confiabilidad de 0,756 por lo que se interpreta que el nivel de confianza es bueno.

3.5 Procedimientos

Los pasos que se respetaron para conseguir recabar información estuvo compuesto por:

- Primero, se pidió un permiso formal al restaurante, a través de un documento (consentimiento informado) para realizar el estudio en el lugar, este documento se encuentra en anexos de este informe.
- Segundo, se elaboró los instrumentos necesarios para obtener la información requerida.
- Tercero, se procedió a validar el instrumento por medio de expertos y a su análisis de confiabilidad en el sistema estadístico.
- Cuarto, se recabó los documentos u hojas de costos necesarias e identificó los individuos a entrevistar.
- Quinto, se procedió a realizar la entrevista, con las preguntas elaboradas de manera presencial.
- Finalmente, como sexto paso se ordenó los datos recabados para su posterior análisis.

3.6 Método de análisis de datos

- Se evaluó, analizó y ajustó la guía de entrevista como un recurso de compendio de datos.

- Se hizo uso de una herramienta de recojo de información para la muestra de indagación elegida.
- La evaluación de los hallazgos de costos de producción se realizó sobre el cuerpo de cálculos contables y matemáticos.
- Se estableció tablas con sus descripciones y comentarios necesarios.
- Se crearon las conclusiones y recomendaciones de indagación.

3.7 Aspectos éticos

Los elementos éticos de una investigación son todas las normativas o principios éticos, morales que debe considerar el estudio. Para esta indagación se respetó los principios éticos que dicta la Universidad Cesar Vallejo en su normativa dictada por el vicerrectorado de investigación, el cual está estructurado en artículos.

El estudio respeta aquel artículo que habla del grado de competencia científica de la investigación, por ello el contenido está desarrollado con el nivel científico que se requiere y un grado de competencia profesional adecuado, revisado ya aceptado por tutores profesionales expertos en el tema.

Respecto al principio de ética de la transparencia del estudio, se manifiesta que los hallazgos descritos en el informe son veraces y reales, no han sufrido manipulación ni alteración en sus datos, son totalmente auténticos.

De acuerdo con el índice de similitud, esta investigación respeta un porcentaje igual o menor al 20% según el programa Turnitin, así como lo autoriza la universidad, por ello, está debidamente citado y referenciado, en normas Apa 7ma edición, con los autores pertinentes respetando el derecho a la propiedad intelectual, entendiéndose que de forma contraria se le denomina plagio.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis del Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022. Tabla 4.1

Análisis del sistema de costos por órdenes de producción de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022

Ítem	Fórmulas	2022	Comentario
Sistema de costos por órdenes de producción	Materia Prima	N° Orden de Producción 001 Producto: Ceviche Mixto MP= 197.93	De acuerdo a lo establecido, el costo por concepto de materia prima en la producción de 18 platos de ceviche mixto que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 197.93 soles diarios del total de costos de materia prima, perteneciéndole el 35% de participación en la distribución de la materia prima total.
		N° Orden de Producción 002 Producto: Arroz con Mariscos MP= 144.1	De acuerdo a los datos obtenidos, el costo por concepto de materia prima en la producción de 15 platos de arroz con mariscos que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 144.1 soles diarios del total de costos de materia prima, correspondiéndole el 25% de participación en la distribución de la materia prima total.
		N° Orden de Producción 003 Producto: Jugoso de Pescado MP= 225.78	Según la información recabada, el costo por concepto de materia prima en la producción de 15 platos de jugoso de pescado que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 225.78 soles diarios del total de costos de materia prima, correspondiéndole el 40% de participación en la distribución de la materia prima total.
	Mano de Obra	N° Orden de Producción 001 Producto: Ceviche Mixto MOD=40.67	Por lo que se puede apreciar, el costo de mano de obra directa por concepto de producción de 18 platos de ceviche mixto que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 40.67 soles diarios.
		N° Orden de Producción 002 Producto: Arroz con Mariscos MOD= 33.89	De acuerdo a la información recabada, el costo de mano de obra directa por concepto de producción de 15 platos de ceviche de pescado que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 33.89 soles diarios.

Costos Indirectos de fabricación	N° Orden de Producción 003	De acuerdo a lo establecido, el costo de mano de obra directa por concepto de producción de 15 platos de jugoso de pescado que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 33.89 soles diarios.
	Producto: Jugoso de Pescado	
	MOD= 33.89	
	N° Orden de Producción 001	De acuerdo con los datos divulgados, el costo indirecto por concepto de producción de 18 platos de ceviche mixto que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 21.66 soles diarios.
	Producto: Ceviche Mixto	
	CIF= 21.66	
	N° Orden de Producción 002	De acuerdo a lo establecido, el costo indirecto por concepto de producción de 15 platos de Arroz con mariscos que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 18.05 soles diarios.
	Producto: Arroz con Mariscos	
	CIF= 18.05	
	N° Orden de Producción 003	De acuerdo a lo establecido, el costo indirecto por concepto de producción de 15 platos de Jugoso de pescado que produce la cevichería Oso Bejar, corresponde a 18.05 soles diarios.
	Producto: Jugoso de Pescado	
	CIF= 18.05	

Nota. *Sistema de costos por órdenes de producción de la cevichería Oso Bejar.*

Comentario: En base a los resultados obtenidos se puede concluir que la cevichería Oso Bejar presenta costos mucho más bajos de lo que en realidad debería obtener por la producción de 48 platos distribuidos en 3 tipos: Ceviche mixto, Jugoso de pescado y arroz con mariscos, debido a que no contabiliza dentro de la mano de obra directa ningún tipo de beneficio social a sus trabajadores. Por otro lado, de los costos indirectos de fabricación, no se tomaron en cuenta a la mano de obra indirecta presentando cálculos de forma empírica para el proceso de fabricación de sus productos, ocasionando una fijación de precios inadecuada.

4.2. Situación actual del Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022.

Tabla 4.2

Entrevista realizada a la dueña de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022.

N°	Ítem	Respuesta	Evidencia	Efecto en la institución
VALOR DEL PRODUCTO				
1	Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio	Siempre: Es importante tener en cuenta el valor agregado porque le da un mejor valor comercial a lo que se vende.	Reporte de fijación de precios	El valor agregado permite diferenciar el producto de los competidores.
2	Considera la importancia de la calidad del producto en la decisión de fijación de precios	A veces: La calidad del producto permite diferenciarlo con un precio diferente a los demás productos.	Reporte de fijación de precios	Cuando la materia prima es de mejor calidad el precio es mayor y el porcentaje de ganancia también.
3	Considera los precios de sus competidores al establecer tus propios precios	Siempre: Analizar la competencia facilita el posicionamiento en el mercado.	Reporte de fijación de precios	Una de las estrategias de fijación de precios es vender a menor precio que la competencia.
4	Creer que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva	A veces: Además de la competencia, se tiene que tener en cuenta otros elementos de fijación de precios.	Reporte de fijación de precios	La fijación de precios basada en la competencia ha permitido posicionar a la cevichería en el mercado.
5	Hubo casos en los que la empresa haya ajustado sus precios basándose en los comentarios de los clientes	Nunca: Los clientes suelen tener opiniones muy variadas entre ellos,	Guía documental	Los precios se fijan de acuerdo a costos y competencia.
6	Emplea métodos para calcular los costos de producción de sus productos	Nunca: No se emplea métodos para obtener costos, se hace de manera empírica.	Guía documental	Los costos de producción se obtienen de la suma total de insumos y mano de obra empleados.

DETERMINACIÓN DEL PRECIO

7	Influye la oferta en la determinación de los precios de sus productos	A veces: Cuando la oferta es mayor se tiene que ajustar el precio y bajarlo.	Reporte de ventas	Cuando la competencia es de gran volumen, los precios tienen que ser atractivos para conseguir que el cliente elija mi cevichería.
8	Toma medidas en su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta	A veces: Generalmente el precio está acorde a la oferta y la demanda.	Reporte de estado de cuenta de proveedores	En el último año los costos de producción (materia prima, insumos) ha variado constantemente, provocando cambiar de precio a los productos de manera frecuente.
9	Afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería	Siempre: Cuando un producto es muy solicitado por el cliente el precio cambia.	Reporte de fijación de precios	Los platos fijos de la cevichería son los que el cliente siempre consume y poseen una calidad atractiva en producto y precio.
10	Ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años	Siempre: La demanda ha aumentado en el último año, la empresa tiene una mejor posición.	Reporte de ventas	La competencia de otros negocios con la cevichería ha hecho que el precio tenga una mínima variación.

Nota. *Entrevista ejecutada a la cevichería OSO BEJAR, periodo 2023. Las respuestas fueron dadas por la dueña de la empresa encontrándose que los costos se ubican en un nivel “regular”. Esto significa que la cevichería conoce los costos sobre los que incurre, sin embargo, lo hace de manera empírica, es decir, sin realizar un reporte adecuado de cada producto que vende, siendo necesario cambiar esta realidad dado que cuantitativamente los costos deberían ser objetivos, y reales.*

Comentario: En consideración con las respuestas de la entrevista realizada a dueña de la cevichería respecto a la fijación de precios de sus productos, se encontró que los costos de producción de la empresa no son hallados bajo ningún método específico, si no que esta se realiza de forma empírica y no se refleja de manera correcta en su estado de resultados, lo que puede estar trayendo consecuencias en los valores reales de costos de productos y rentabilidad; necesitando a su vez realizar una mejora en la metodología de costos de producción de la cevichería.

4.3. Análisis del Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022.

Tabla 4.3

Análisis del Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022.

Sin Sistema de costos por órdenes de producción	Con Sistema de costos por órdenes de producción
<ul style="list-style-type: none"> ● Recauda menos utilidad al final del ejercicio contable. ● Menos supervisión en los tiempos de trabajo y compra de insumos. ● Declaraciones a la SUNAT deficientes. ● No aplica beneficios de los trabajadores ● No existe un buen control de los ingresos. ● No posee control de sus ventas. ● No mantiene un control de los costos de cada producto que se vende. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Recauda mayor utilidad al final del ejercicio contable. ● Mayor supervisión en los tiempos de trabajo y compra de insumos. ● Mejor declaración a SUNAT evitando sanciones ● Aplica beneficios a sus trabajadores ● Control fiable de tus ingresos a lo largo del tiempo ● Posee control de sus ventas a través de sus comprobantes de pago, ● Mantiene un control de los costos de cada producto que se vende.

Nota. *En la tabla 4.3 se especifica la situación de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022, sin Sistema de costos por órdenes de producción y con Sistema de costos por órdenes de producción, obtenido del análisis del sistema de costos. (Ver tabla 1)*

Comprobación de la hipótesis

Este estudio plantea como hipótesis: Un sistema de costos por órdenes de producción incide en la fijación de los precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022. Con base en el estudio realizado a la cevichería, se afirma que el sistema de costos por órdenes de producción si incide en la fijación de los precios de la cevichería, como se muestra en la Tabla 1, existe una disminución en los costos del negocio, producto de una inadecuada contabilización de los costos inmersos en la producción de sus potajes marinos, esto debido al desconocimiento que posee el negocio sobre las dos variables de estudio, afectando de manera significativa en su fijación de precio, así como en la tabla 4.2. mediante la entrevista se encontró que los propietarios del negocio fijan su precio

de manera empírica sin tomar en cuenta los costos de producción de la empresa, puesto que, estos no son hallados bajo ningún método específico y no se refleja de manera correcta en el estado de resultados, afectando en sus utilidades. Por ende tanto, se acepta la hipótesis de investigación (H_i) y se rechaza la hipótesis nula (H_0).

V. DISCUSIÓN

De acuerdo a la situación que afronta la cevichería OSO BEJAR en relación a sus costos, tal como se muestra en la Tabla 4.1. del análisis de sus costos, se puede evidenciar que el negocio no cuenta con un correcto sistema de costos por órdenes de producción, dado que no poseen el conocimiento necesario para poder realizarlo, por lo tanto, su elaboración es de manera empírica teniendo costos por debajo a lo que realmente debería tener, excluyendo de su contabilización los beneficios a sus trabajadores, los costos indirectos de fabricación, gastos tanto administrativos, de producción y ventas, influyendo negativamente en la fijación de precio del producto.

Estos hallazgos se asemejan con la investigación de Pascual y Pulache (2021), quienes llegaron a la conclusión que el restaurante Calla Gastronómico desconoce de sus costos de producción, esto debido que no incluyen la depreciación, servicios básicos, entre otros, ocasionando fijaciones de precio de manera inadecuada. Así mismo, Wong (2018), menciona que el contar con un sistema de costos es de mucha ayuda para tener un control tanto de los costos de productos como para la determinación de precio.

Ante lo mencionado, se afirma que los costos que realiza el personal de la cevichería OSO BEJAR son deficientes, puesto que su contabilización es realizada de manera empírica afectando de manera directa a la fijación de precios de sus productos, considerándose necesario el uso de un sistema de Sistema de costos por órdenes de producción.

En cuanto al diagnóstico de fijación de precios de la empresa OSO BEJAR cuyo detalle se dispone en la tabla 4.2, de las entrevistas realizadas, permite percibir que la cevichería se encuentra en la categoría “regular” en base a su establecimiento de precios de sus productos, esto es, porque la empresa conoce de manera general los costos a los que incurre por cada producto y fija sus precios de manera subjetiva, sin considerar un costo real por producto. Por último, se puede hallar que el proceso de fijación de precios radica principalmente de la subjetividad o de la comparación con los precios que tiene la competencia, evadiendo aspectos como un buen reporte de costos, estados de resultados o un sistema contable preciso, por ende, resultaría necesario implementar un sistema adecuado de fijación de precios por productos.

Estos resultados guardan coincidencia con los hallazgos de Ardiles y Espinoza (2022) quienes señalaron que la administración de costos de producción correcta, permite realizar una adecuada fijación de precios a los productos; pero al no conocerse los costos ni los gastos de la elaboración de cada plato en los restaurantes los precios se fijan de manera incorrecta.

Aunado a lo anterior, se expone que la fijación de precios en la cevichería OSO BEJAR presenta discrepancias e inexactitudes al establecerse al azar o de forma empírica, de manera que, es necesario implementar un plan de acción para optimizar la fijación de precios y rentabilidad de la empresa.

El objetivo general fue determinar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción para la fijación de los precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022, de acuerdo a los hallazgos encontrados respecto a la variable costos de producción; estos no son hallados bajo ningún método específico, si no que se realiza de forma empírica, en donde se muestra una disminución en los costos a la falta de una correcta contabilización de costos inmersos en la producción de sus productos lo que influye en la variable fijación de precios que se realiza al azar considerando la subjetividad o en base a los precios de la competencia, tal detalle se describe desde la tabla n° 4.1 hasta la tabla n° 4.3, por lo tanto se concluye que el sistema de producción de costos si tiene incidencia en la fijación de precios de los platos de la cevichería, lo que favorecería a que la empresa establezca costos reales visualizándose en una mejor rentabilidad, dado que un adecuado sistema de costos mejorará y permitirá sincerar los precios fijando aquellos que realmente corresponden a sus costos y gastos incurridos en cada platillo o producto ofrecido.

Estos hallazgos tienen semejanza con lo encontrado por Toro (2021), quien encontró que en el restaurante La Cabaña de la localidad Pimentel en Perú, no tienen en cuenta los CIF, para fijar los precios de los platos que ofrecen, además resultó que mediante una prueba que realizaron con el sistema de costos ABC encontraron que este sistema si incide de manera positiva en la fijación de precios debido al adecuado manejo de los CIF, lo que benefició para su correcta fijación de precios, y empezaron a generar mayor ganancia en comparación a los precios anteriores fijados de acuerdo a su competencia.

VI. CONCLUSIONES

1. Se estableció que el Sistema de Costos por órdenes de producción si incide de forma directa y positiva en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, en concordancia con los hallazgos realizados, esto favorece en una determinación correcta de los costos por cada producto de modo que en el restaurante al reestructurar los precios de los platos que ofrece ayuda a obtener un margen de ganancia adecuado, favoreciendo la rentabilidad o ganancia a los dueños.
2. Se analizó la situación actual del sistema de costos de la cevichería Oso Bejar, encontrándose que, de acuerdo a la tabla 4.2, la cevichería conoce los costos sobre los que incurre, pero lo realiza empíricamente no se tiene en cuenta ningún método específico y no se refleja de forma correcta en su estado de resultados esto trajo como consecuencia que el restaurante no disponga de valores reales de costos de producción y rentabilidad.
3. Se analizó que la fijación de precios de los platos que ofrece la cevichería Oso Bejar se realiza de acuerdo a los precios de la competencia, tal como se visualiza el registro de la tabla 4.2 y 4.3, por lo tanto, hay platos que sus precios no logran cubrir la rentabilidad adecuada y deseada por los dueños, lo que genera que la empresa tenga un margen de ganancia menor a lo deseado.
4. Se evidenció por medio de una propuesta de sistema de costos por órdenes de producción, una mejora en la contabilización de los costos que están inmersos en la elaboración de sus potajes marinos, demostrando que mediante este sistema se tiene información detallada de la mano de obra directa, los costos indirectos de fabricación y los insumos necesarios para la producción, pudiendo determinar de manera más certera el precio de sus productos, evitando pérdidas y poca rentabilidad en el estado de resultados.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente del área contable implementar un sistema de costos por órdenes de producción, para tener una visión más precisa de los gastos involucrados en la preparación de cada plato o pedido en particular y asignar los costos de manera adecuada.
2. Se recomienda al coordinador del área financiera identificar y asignar correctamente los costos directos (ingredientes, mano de obra directa) como los costos indirectos (energía, alquiler, utensilios) asociados con la producción de platos. Asignar estos costos de manera precisa y consistente ayudará a determinar el costo real de producción de cada plato.
3. Al coordinador del área de finanzas se recomienda considerar factores externos e internos al fijar los precios, como la demanda de mercado y la percepción de valor por parte de los clientes para mantener un equilibrio entre rentabilidad y atractivo para los clientes.
4. Se recomienda al personal del área de finanzas fomentar la eficiencia operativa por medio de una capacitación adecuada a su personal sobre la importancia de controlar los costos de producción y la fijación de precios, sobre la eficiencia operativa en la cocina y en el servicio para minimizar el desperdicio y maximizar la productividad, lo cual contribuirá a mantener los costos bajo control.

VIII. PROPUESTA

Implementación de un sistema de costeo por órdenes de producción para la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, del distrito de Casma.

Justificación:

De acuerdo al estudio realizado a la cevichería, tanto en el análisis del sistema de costos por órdenes de producción y la guía de entrevista, se afirma que no existe un sistema de costeo por órdenes de producción en el negocio. En la actualidad los diferentes restaurantes marinos están expuestos a diversas dificultades dentro de su rubro, los cuales derivan de los fluctuantes precios de los insumos, la demanda y la alta competencia, es por ello, que los negocios necesitan del sistema de costeo por órdenes de producción como un método que ayude a un eficiente y eficaz funcionamiento y control de los costos tanto fijos como variables, los cuales influyen de manera directa al momento de determinar el precio de un producto. Es por ello que se propone la implementación de un sistema de costeo, en donde los dueños del negocio logren mantener un control más adecuado de los costos y por ende fijar de manera correcta los precios de sus productos, haciendo un seguimiento total y eficiente en los costos que están inmersos en la elaboración de sus productos, con el fin de erradicar problemas como bajos márgenes de ganancias y productos con precios subcosteados del costo de producción.

Objetivo general

Determinar la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para la fijación de precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma.

Objetivos específicos

1. Evaluar los precios de la cevichería Oso Bejar, del distrito de Casma, antes de la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción de la cevichería Oso Bejar, del distrito de Casma.
2. Implementar un sistema de costos por órdenes de producción de la Cevichería Oso Bejar, del distrito de Casma.
3. Evaluar los precios de la cevichería Oso Bejar, del distrito de Casma, después de la implementación de un sistema de costeo por órdenes de producción de la cevichería Oso Bejar.

Funciones

Área de gerencia.

1. Realizar el control, seguimiento y contabilización de los costos que se realizan para la producción de sus productos.
2. Identificar las actividades e insumos necesarios para la elaboración del producto.
3. Determinar los costos de mano de obra directa, calculando los días laborables, beneficios sociales, horas laborables y costo por hora.
4. Determinar los costos indirectos que incurren en la elaboración de cada producto.
5. Elaboración de la hoja de costos por órdenes de producción.
6. Recopilación de la información del material directo, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación diario de los productos elaborados.
7. Realizar análisis económicos y financieros del negocio.
8. Verificación de la información contenida del sistema de costos por órdenes de producción.
9. Control y actualización de los costos de manera quincenal y mensual.

Área de contabilidad.

1. Realizar registros y documentación de las facturas y boletas de compra de insumos debidamente sustentados.
2. Registro y clasificación de los costos inmersos en la producción de los productos.
3. Cálculo de costos unitarios y determinación de costo total de producción al mes.
4. Elaboración de estados financieros donde se muestren los costos de producción, costo de ventas y margen de utilidad relacionados a la producción.
5. Actualización de documentación contable para la declaración y pago de impuestos a Sunat.

Responsables.

El gerente de la cevichería Oso Bejar.

Estrategias:

- Seguimiento de control de los costos de producción de la cevichería quincenales, mensuales.
- Recepción y verificación de las boletas de compra de insumos debidamente sustentados, para contabilizar mejor los costos.

Recursos.

Humanos: Gerente de la cevichería, contador y colaboradores

Infraestructura: Cevichería Oso Bejar - Distrito de Casma.

Bienes:

Útiles de oficina, escritorio y laptop.

Cronograma de actividades

Actividades	Responsable	Horas
Revisión y verificación de las facturas y boletas de compra de insumos debidamente sustentados	Contador	03
Implementación del sistema de costeo por órdenes de producción	Gerente	03
Coordinación con los trabajadores	Gerente	03
Control y monitoreo del sistema de costeo por órdenes de producción	Gerente	05

REFERENCIAS

Ardiles, G. & Espinoza, J. (2022). *Costo de producción y su influencia en la fijación de precios de la Cevichería Salpreso, Nuevo Chimbote 2022.*

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/104249>

Arellano, O., Quispe, G., Ayaviri, D. y Escobar, F. (2017). *Study of the application of the ABC cost method in the Mypes of Ecuador.*

<http://dx.doi.org/10.18271/ria.2016.253>

Bustamante, W. (2001). *Manual de gestión de nuevos negocios para la microempresa rural.*

<https://repositorio.iica.int/handle/11324/14648>

Cabezas, E., Naranjo, D. y Torres, J. (2018). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica.* Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

<http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/bitstream/21000/15424/1/Introduccion%20a%20la%20Metodologia%20de%20la%20investigacion%20cientifica.pdf>

Calderón, L., Yupaycana, R. y Santivañez, Y. (2020). *Sistema de costo por órdenes de producción.*

<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4034>

Capa, L., García, M y Herrera, A. (2019). *Consideraciones a los tipos de costeos de la producción para la responsabilidad, social y empresarial.* Revista Universidad y Sociedad

http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S221836202019000500368&script=sci_abstract

Carratalá, J. (2012). *Gerenciamiento estratégico de costos.* México: Alfaomega.

Córdoba Segovia, C. & Moreno Moncayo, D. (2017). *The importance of a good pricing strategy as a tool of market penetration.*

<http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a04.pdf>

Dau, Walker & Associates (1998). *A Guide for Indirect Cost Rate Determination: Cost Principles and Procedures for Non-Profit Organizations.* OMB Circular A-122.

<https://n9.cl/0blz4>

De Jesús-Mora, J. E., Salcido-Vega, T. Y. F. G., & Zamorano-Armenta, D. D. J. (2008). *Análisis de la oferta y la demanda del servicio de internet por cable empresarial.*

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46140215>

De Toni, D., Sperandio Milán, G., Busata Saciloto, E. & Larentis, F. (2017). *Pricing strategies and levels and their impact on corporate profitability*.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0080210716308299?via%3Dihb>

Díaz, N. (2016). *Población y muestra*.

<http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/63099/secme26877.pdf?sequ1>

Díaz, C. (2022). *Propuesta de sistema de costo por órdenes para determinar los costos de producción en el Restaurant Don Cuy, Huaraz 2021*. Sapienza International Journal of Interdisciplinary Studies.

<https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/download/201/111>

Tocumbe, M. A. (2015) *Los costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas del Restaurante de la hostelería Ugsha Wasi del canton Pujilí en el año 2013*.

<http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/2084>

Feria H., Matilla, M. y Mantecón, S. (2020). *La entrevista y la encuesta: ¿Métodos o técnicas de indagación empírica?* Didascalía: Didáctica y Educación.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7692391>

Fonseca, W. (2018). *Evaluación de los costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas en el Restaurant Paradero Don Gabriel*.

<https://bit.ly/2HBUAuu>

Fawcett, S.E. (2000). *PURCHASING: ACQUIRING THE BEST INPUTS*. In: Swamidass. Encyclopedia of Production and Manufacturing Management.

https://doi.org/10.1007/1-4020-0612-8_773

Gómez Niño, O., (2011). *Los costos y procesos de producción, opción estratégica de productividad y competitividad en la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga*. Revista Escuela de Administración de Negocios.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S01208160201100014

Gómez, B. (2005). *Contabilidad de Costos (5ta ed.)*. Graw Hill Interamericana.

<https://www.resistenciacontable.org.py/index.php/descargas/libros?download=50:s>

Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill Education.

<https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Informit. (2010). *Introduction to Smart Pricing: How Google, priceline, and leading businesses use pricing innovation for profitability.*

<https://www.informit.com/articles/article.aspx?p=1569334&seqNum=3>

Instituto Nacional de Estadística. (2022) *Horas trabajadas.*

<https://www.ine.es/DEFIne/es/concepto.htm?c=4464&op=30308&p=1&n=20#:~:txt=Definici%C3%B3n,bocadillo%20inferiores%20a%20una%20hora>.

Ivailo Peña,R. (2001). *Modelo de planeación de la producción para empresa agroindustrial.*

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1683078920010002005#:~:text=La%20Planeaci%C3%B3n%20de%20la%20Producci%C3%B3n,y%20en%20las%20cantidades%20correctas

Klunder, T., Dörseln, J. y Steven, M. (2019). *Procurement 4.0: How the digital disruption supports cost-reduction in Procurement.* Asociación Brasileña de Ingeniería de Producción.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833423>

Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). *Marketing. (14a. Ed.).* Pearson Educación.

https://claudiobasile.files.wordpress.com/2012/02/marketing_kotler-armstrong.pdf

Kotler, Philip y Armstrong, Gary. (2013). *Fundamentos de Marketing.* México. Pearson Educación.

https://www.redalyc.org/journal/280/28049145009/html/#redalyc_28049145009_r0

López, M., Gómez, A. y Marín, S. (2011). *Sistema de costos ABC en la mediana empresa industrial mexicana.*

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a02.pdf>

López. P (2004) *Población muestra y muestreo*

<http://www.scielo.org.bo/pdf/rpc/v09n08/v09n08a12.pdf>

Manchay, G., Herrera.,A, y Ruiz,M. (2019). *Cost based activities a focus cost benefit for organizations.*

<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v11n5/2218-3620-rus-11-05-243.pdf>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2004). *NIC 2 Inventario.*

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Mohan P., M. (1986). *Cost Accounting Theory, Typical Problems with Full Solution.*

<https://n9.cl/oqw7>

Mauluddin, Y, Ikhwana, A, Cahyadi, U y Sudarwanto.M (2019). *Production capacity and raw material storage capacity in agricultura based industries.*

<https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1402/2/022033/pdf>

Murillo, A.I. y Quintero, A.Y. (2019). *Diseño de una herramienta de costos por órdenes de producción para el Restaurant Hostal El Paraíso Universidad Autónoma de Occidente.*

https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/10950/6/T084_96.pdf

Nickolas, S. (2021). *How are fixed and variable overhead different?.*

<https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1402/2/022033/pdf>

Nima, J. (2018). *Propuesta de un proceso de costos dentro de un modelo de gestión para mype del subsector restaurantes en Lima Metropolitana.* Universidad de Peruana de Ciencias Aplicadas.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/37251/AC_Novoa_SEGuti%C3%A9rez_PEBerm%C3%BAdez_GOV.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa-cualitativa y redacción de tesis, (5° ed.).* Ediciones de la U.

https://edicionesdelau.com/wpcontent/uploads/2018/09/AnexosMetodologia_%C3%91aupas_5aEd.pdf

OECD (2023), *Value added by activity.*

<https://doi.org/10.1787/a8b2bd2b-en>

Pascual, y Pulache (2021). *Sistema de costeo por órdenes para determinar los costos de producción en la empresa “Calla Restaurante Gastronómico”, Huarmey – 2021.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/75140/Pascual_CNVPulache_CJC-SD.pdf

Paz Enrique, L. E., Hernández Alfonso, E. A., & Tamayo Rueda, D. (2017). *Oferta de Información, acercamiento a su fundamentación teórica y epistemológica. Ciencias de la Información.*

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181457243001>

- Pisfil, E. (2020). *Sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de un Restaurant de Chiclayo*.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/62016/Pisfil_AEJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rincón, H. (2015). *Contabilidad de costos y de gestión en la industria farmacéutica venezolana: estudio de un caso*. Revista Venezolana de Gerencia.
<https://www.redalyc.org/pdf/290/29003006.pdf>
- Ríos, M. (2014). *Método de diagnóstico para determinar el sistema de costes en una pyme. Un caso de estudio*.
http://www.observatorioiberoamericano.org/ricg/N%C2%BA_24/Martha_R%C3%A Dos.pdf
- Rodríguez Lara, A., Maldonado Pazmiño, H., Benalcázar Paladines, M. & Pozo Hernández, F. (2019). *Influencia de la mano de obra en la determinación del costo de producción de cacao tostado en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas*.
<https://doi.org/10.46377/dilemas.v31i1.1169>
- Sánchez, M. y Vega, J. (2003). *Algunos aspectos teórico-conceptuales sobre el análisis documental y el análisis de información*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4148989>
- Tantalean, M. (2015). *El enlace de las investigaciones jurídicas*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5456857>
- Tomek, W. & Kaiser, H. (2014). *Price Determination: Theory and practice. Fifth Edition*
<https://doi.org/10.7591/9780801471117-007>
- Toro, F. (2021). *Sistema de costos ABC y su incidencia en la fijación de precios del Restaurant La Cabaña, 2019*.
<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/8457>
- Tuapanta, J., Duque, M. y Mena, A. (2017). *Alfa de Cronbach para validar un cuestionario de uso de TIC en docentes universitarios*.
<https://www.researchgate.net/publication/331332628>
- Ubago, I.P. (2006). *El precio tipos y estrategias de fijación*.
<https://vdocuments.pub/4-el-precio-tipos-y-estrategias-de-fijacin.html?page=3>

- Urquijo, J. (2013). *La Administración de Sueldos y Salarios (3ª edición ed.)*.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8383357.pdf>
- Wong, A. (2018). *Sistema de costos por producción para mejorar la determinación de precios en el chifa Fortuna S.R.L., Chiclayo 2017*.
<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5392>
- Vargas, G. (2018) “*Propuesta de un sistema de costos por órdenes de producción o pedido, para el restaurante escolar de la institución educativa bilingüe agroindustrial Sindagua*” Universidad del Valle. Colombia.
<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10893/18583/0600876.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ventura, J. (2017). *¿Población o muestra? Una diferencia necesaria*.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662017000400014
- Villasís, M., Marquez, H., Zurita, J., Miranda, G. y Escamilla, A. (2018). *El protocolo de investigación VII. Validez y confiabilidad de las mediciones*.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S244891902018000400414
- Zarraga, A. (2022). *Diferencias entre precio y valor*.
<https://www.crehana.com/blog/negocios/diferencias-valor-precio/>

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de operacionalización de las Variables

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Variable Independiente: Sistema de costos por órdenes de producción	Según Calderón et al. (2020) este sistema de costeo por órdenes, reúne información por medio de los factores que se identifican los cuales son: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos. Este sistema cuenta con información muy útil para una mejor toma de decisiones y alcanzar los propósitos y objetivos planteados.	Recoleta los costos por cada orden, que son identificados en el proceso productivo, es importante para lograr óptimos resultados y mejorar la eficacia de la entidad. La información se recolectará a través de una guía de análisis documental.	Materia prima	Planificación de producción	Razón
				Compra de insumos	
				Control de calidad	
				Almacenamiento	
			Mano de Obra	Horas trabajadas	
				Remuneraciones	
Costos indirectos de fabricación	Costos indirectos de fabricación fijos				
	Costos indirectos de fabricación variables				
Variable Dependiente: Fijación de precios	Según Kotler y Armstrong (2012), la fijación de precios es un instrumento esencial en la creación de estrategias exitosas que permitan crear valor para los clientes, entendiéndose que el precio es el valor que el consumidor da a cambio por los beneficios de tener o usar el producto o servicio.	La fijación de precios es una herramienta indispensable para las empresas o negocios al momento de generar estrategias que permitan crear valor en el cliente y mejorar su rentabilidad. La información se recolectará a través de un guía de entrevista.	Valor	Basado en el valor agregado	Ordinal
				Basado en la calidad del producto	
				Basada en la competencia	
				Basado en el cliente	
				Basado en el costo	
			Determinación del precio	Oferta	
				Demanda	

Nota. Marco Teórico

Anexo 2

Instrumento de recolección de datos

2.1. Reporte de sistema de costos por órdenes de producción

Costos de material directo por producto

MATERIA PRIMA													
CEVICHE DE PESCADO					18 platos	18 platos	ARROZ CON MARISCOS					15 platos	15 platos
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD DIARIA	COSTO POR UNIDAD DE MEDIDA	COSTO POR PLATO	COSTO DIARIO	COSTO MENSUAL	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD DIARIA	COSTO POR UNIDAD DE MEDIDA	COSTO POR PLATO	COSTO DIARIO	COSTO MENSUAL
Pescado	Kg.	0.2	S/. 15.00	3.00	S/. 54.00	S/. 1,404.00	Arroz	Kg.	0.5	S/. 4.00	2.00	S/. 30.00	S/. 780.00
Mixtura	Kg.	0.1	S/. 15.00	1.50	S/. 27.00	S/. 702.00	Mixtura	Kg.	0.2	S/. 15.00	3.00	S/. 45.00	S/. 1,170.00
Langostinos	Kg.	0.05	S/. 35.00	1.75	S/. 31.50	S/. 819.00	Conchas	Kg.	0.01	S/. 0.90	0.01	S/. 0.14	S/. 3.51
Cancha	Kg.	0.04	S/. 0.90	0.04	S/. 0.65	S/. 16.85	Langostino	Kg.	0.05	S/. 35.00	1.75	S/. 26.25	S/. 682.50
Yuca	Kg.	0.5	S/. 1.50	0.75	S/. 13.50	S/. 351.00	Alverja	Kg.	0.1	S/. 4.00	0.40	S/. 6.00	S/. 156.00
Camote	Kg.	0.1	S/. 3.00	0.30	S/. 5.40	S/. 140.40	Ajo	Kg.	0.05	S/. 10.00	0.50	S/. 7.50	S/. 195.00
Choclo	Kg.	0.05	S/. 10.00	0.50	S/. 9.00	S/. 234.00	Ají amarillo	Kg.	0.1	S/. 4.50	0.45	S/. 6.75	S/. 175.50
Limón	Kg.	0.3	S/. 4.00	1.20	S/. 21.60	S/. 561.60	Tomate	Kg.	0.15	S/. 6.00	0.90	S/. 13.50	S/. 351.00
Ajinomoto	Kg.	0.05	S/. 16.50	0.83	S/. 14.85	S/. 386.10	Zanahoria	Kg.	0.05	S/. 2.00	0.10	S/. 1.50	S/. 39.00
Cebolla	Kg.	0.07	S/. 3.00	0.21	S/. 3.78	S/. 98.28	Yuyo	Kg.	0.05	S/. 7.00	0.35	S/. 5.25	S/. 136.50

Sal	Bolsa	0.05	S/. 1.50	0.08	S/. 1.35	S/. 2.03	Pimentón	Kg.	0.05	S/. 1.50	0.08	S/. 1.13	S/. 29.25
Ajo	Kg.	0.05	S/. 10.00	0.50	S/. 9.00	S/. 90.00	Sal	Bolsa	0.05	S/. 1.50	0.08	S/. 1.13	S/. 29.25
Yuyo	Kg.	0.05	S/. 7.00	0.35	S/. 6.30	S/. 44.10							
TOTAL					S/. 197.93	S/. 4,849.35	TOTAL					S/. 144.14	S/.3,747.5 1

JUGOSO DE PESCADO						15 platos	15 platos
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD DIARIA	COSTO POR UNIDAD DE MEDIDA		COSTO POR PLATO	COSTO DIARIO	COSTO MENSUAL
Pescado	Kg.	0.5	S/.	15.00	7.50	S/. 112.50	S/. 2,925.00
Mixtura	Kg.	0.10	S/.	15.00	1.50	S/. 22.50	S/. 585.00
Cancha	Kg.	0.04	S/.	0.90	0.04	S/. 0.54	S/. 14.04
Cangrejo	Kg.	0.80	S/.	4.00	3.20	S/. 48.00	S/. 1,248.00
Langostino	Kg.	0.05	S/.	35.00	1.75	S/. 26.25	S/. 682.50
Pimentón	Kg.	0.02	S/.	1.50	0.03	S/. 0.45	S/. 11.70
Limón	Kg.	0.05	S/.	4.00	0.20	S/. 3.00	S/. 78.00
Aceite	Kg.	0.015	S/.	11.40	0.17	S/. 2.57	S/. 66.69
Kion	Kg.	0.015	S/.	6.00	0.09	S/. 1.35	S/. 35.10
Ajo	Kg.	0.05	S/.	10.00	0.50	S/. 7.50	S/. 75.00
Sal	Bolsa	0.05	S/.	1.50	0.08	S/. 1.13	S/. 29.25
TOTAL						S/. 225.78	S/. 5,750.28

Costos de mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA					
PLANILLA DE REMUNERACIONES MENSUAL					
APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	TOTAL REMUN.	CEVICHE DE PESCADO	ARROZ CON MARISCOS	JUGOSO DE PESCADO
JESUS PEREZ	COCINERA	1,820.00	682.50	568.75	568.75
RAFAEL CASTROMONTE	MESERO	1,160.00			
CONTADOR	CONTADOR	80.00			
VILMA USPA	AYUDANTE DE COCINA	1,000.00	375.00	312.50	312.50
TOTAL		4,060.00	1,057.50	881.25	881.25

Costos indirectos de fabricación

CIF				
DETALLE	MONTO MENSUAL	CEVICHE DE PESCADO	ARROZ CON MARISCOS	JUGOSO DE PESCADO
Luz	420.00	157.50	131.25	131.25
Impuesto Predial	500.00	187.50	156.25	156.25
Internet	175.00	65.63	54.69	54.69
Agua	187.00	70.13	58.44	58.44
Descartables	220.00	82.50	68.75	68.75
TOTAL	1,502.00	563.25	469.38	469.38

2.2. Guía de entrevista para recoger información de la fijación de precios

Estimado Colaborador:

Estimado colaborador recibe un saludo cordial, y comunicarle que estamos realizando una investigación en el campo empresarial, con el fin de conocer la realidad comercial y contribuir a mejorar el servicio y la productividad, por tal motivo pedimos su apoyo respondiendo a la guía de entrevista, su respuesta es anónima y sirve sólo para una cuestión de investigación.

Instructivo: Lea atentamente la interrogante y marque la respuesta con una "X", según el criterio que valores.

1. Nunca
2. A veces
3. siempre

Entrevista

N°	Ítems	Criterios de valoración			Comentario
		Nunca	A veces	Siempre	
		1	2	3	
D1	Valor				
Basado en el valor agregado					
1	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?				
2	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor agregado que proporciona?				
Basado en la calidad del producto					
3	¿Es importante la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?				
4	¿Se asegura de que el precio de sus productos refleje adecuadamente su calidad?				
Basado en la competencia					

5	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?				
6	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?				
7	¿Monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?				
Basado en el cliente					
8	¿Ha habido casos en los que la empresa haya ajustado sus precios basándose en los comentarios de los clientes?				
9	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?				
Basado en el costo					
10	¿Has utilizado algún método para calcular los costos de producción de tus productos?				
11	¿Sabes cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?				
D2 Determinación del precio					
Oferta					
12	¿Influye la oferta en la determinación de precios de tus productos?				
13	¿Toma medidas para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?				
Demanda					
14	¿Afecta la demanda en la fijación de precios en su cevichería?				
15	¿Ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?				

Ficha técnica del instrumento

1. **Nombre del instrumento:** Entrevista para evaluar la fijación de precios.
2. **Autora:** Vargas Sarmiento, Arlyn Daniela
3. **Objetivo:** Recoger información para diagnosticar la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022
4. **Usuarios:** Dueña de la cevichería Oso Bejar, Casma.
5. **Tiempo:** 60 minutos
6. **Técnica:** Entrevista
7. **Organización de ítems:**

Dimensiones	Indicadores	Ítems
Valor	<ul style="list-style-type: none"> - Basado en el valor agregado - Basado en la calidad del producto - Basada en la competencia - Basado en el cliente - Basado en el costo 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio? 2. ¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor agregado que proporciona? 3. ¿Es importante la calidad del producto en la decisión de fijación de precios? 4. ¿Se asegura de que el precio de sus productos refleje adecuadamente su calidad? 5. ¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios? 6. ¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva? 7. ¿Monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular? 8. ¿Ha habido casos en los que la empresa haya ajustado sus precios basándose en los comentarios de los clientes? 9. ¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un

		<p>precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?</p> <p>10. ¿Has utilizado algún método para calcular los costos de producción de tus productos?</p> <p>11. ¿Sabes cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?</p>
Determinación del precio	<ul style="list-style-type: none"> - Oferta - Demanda 	<p>1. ¿Influye la oferta en la determinación de precios de tus productos?</p> <p>2. ¿Toma medidas para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?</p> <p>3. ¿Afecta la demanda en la fijación de precios en su cevichería?</p> <p>4. ¿Ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?</p>

Escalas de conversión de intervalo de la variable Fijación de precios y sus dimensiones

Nivel de Fijación de precios				
Variable	Total de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Fijación de precios	15	45	31 -45	Bueno
			16- 30	Regular
			01 - 15	Deficiente
Dimensiones de Fijación de precios				
Dimensión	Total de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Valor	11	33	23-33	Bueno
			12- 22	Regular
			01 - 11	Deficiente
Determinación de precio	04	12	09 - 12	Bueno
			05 - 08	Regular
			01 - 04	Deficiente

Análisis de confiabilidad del instrumento.

“Guía de entrevista para la fijación de precios”

Se aplicó una prueba piloto de la “Guía de entrevista para evaluar la fijación de precios” a una muestra no probabilística por conveniencia de 10 personas, sin afectar a la muestra de estudio, con el objetivo de depurar los 15 ítems propuestos en el instrumento. Del análisis de los coeficientes de correlación corregido ítem-total en sus dos dimensiones de la “Guía de entrevista para evaluar la fijación de precios” no sugiere la eliminación de ítem alguno, por ser superiores a 0.20; así mismo el valor del coeficiente de consistencia interna Alpha de Cronbach del instrumento es de 0.756, en promedio y de sus dimensiones (0.772 en Valor y 0.80 en Determinación del precio). Por lo que se considera que la “Guía de entrevista para evaluar la fijación de precios” tiene una confiabilidad alta.

	D1	D2
I1	0,800	
I2	0,797	
I3	0,775	
I4	0,752	
I5	0,747	
I6	0,769	
I7	0,740	
I8	0,719	
I9	0,708	
I10	0,740	
I11	0,723	
I12		0,688
I13		0,721
I14		0,808

I15		0,841
Confiabilidad por dimensiones	0.772	0.819
Confiabilidad Total	0.756	

Anexo 3

Consentimiento de informado

Consentimiento Informado (*)

Título de la investigación: Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022

Investigador (a) (es): Vargas Sarmiento Arlyn Daniela

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022”, cuyo objetivo es determinar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción para la fijación de los precios de la Cevichería Oso Bejar del distrito de Casma en el periodo 2022. Esta investigación es desarrollada por estudiantes pregrado de la carrera profesional contabilidad, de la Universidad César Vallejo del campus Chimbote, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Restaurant Cevichería Oso Bejar.

Describir el impacto del problema de la investigación.

La Cevichería Oso Bejar, actualmente no cuenta con un sistema de costos con el que podría tener un mejor control de sus costos y así también tener conocimiento de los costos que incurren en la elaboración de sus platillos, el restaurante nunca ha elaborado un sistema de costeo, y lo viene haciendo de forma empírica, esto también afecta a la correcta fijación de sus precios.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022”.
2. Esta entrevista tendrá un tiempo aproximado de 60 minutos y se realizará en el ambiente de recepción de la institución Restaurant Cevichería Oso Bejar. Las respuestas a la guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

* Obligatorio a partir de los 18 años



Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) Vargas Sarmiento Arlyn Daniela email:avargassa16@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor Gutierrez Ulloa Cristian Raymound email: cristiang@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Pamela Adelaida Bejar Aguilar

Fecha y hora: 21/05/2023 09:00 a.m

Firma: 
(Titular o Representante legal de la Institución)

Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google.



Anexo 4

Matriz evaluación por juicio de expertos

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Guía de entrevista para recoger información sobre la fijación de precios.". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Espejo Chacón Luis Fernando
Grado profesional:	Maestría () Doctor (x)
Área de formación académica:	Clínica () Social ()
	Educativa () Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Contabilidad y Tributación
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()
	Más de 5 años (x)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autora:	Vargas Sarmiento Arlyn Daniela
Procedencia:	Casma
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	60 minutos
Ámbito de aplicación:	Restaurant Cevicheria El Oso Bejar



Significación:	Recoger información para diagnosticar la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022
----------------	---

4. Soporte teórico

La fijación de precio es importante ya que define el valor del producto, determina las ganancias que se obtendrán, refleja los recursos y el tiempo dedicado a producir, distribuir, promocionar y vender el producto (De Toni et al, 2017).

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Fijación de precios	Valor y determinación del precios	La fijación de precios es una herramienta indispensable para las empresas o negocios al momento de generar estrategias que permitan crear valor en el cliente y mejorar su rentabilidad.

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación a usted le presento la guía de entrevista elaborada por Vargas Sarmiento Arlyn Daniela en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.



	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Valor y determinación del precio

- Primera dimensión: Valor
- Objetivos de la Dimensión: Conocer la relevancia o necesidad que tiene el valor al momento de fijar el precio y que es lo que se considera.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Basado en el valor agregado	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?	4	4	4	
	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor	4	4	4	

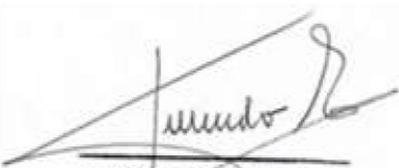
	agregado que proporciona?				
Basado en la calidad del producto	¿Es importante la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?	4	4	4	
	¿Se asegura de que el precio de sus productos refleje adecuadamente su calidad?	4	4	4	
Basada en la competencia	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?	4	4	4	
	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?	4	4	4	
Basado en el cliente	¿Monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?	4	4	4	
	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	4	4	4	

Basado en el costo	¿Has utilizado algún método para calcular los costos de producción de tus productos?	4	4	4	
	¿Sabes cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Determinación del precio
- Objetivos de la Dimensión: Determinar cómo influye la oferta y demanda en el precio y como estas afectan al fijar los precios

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones / Recomendaciones
Oferta	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	4	4	4	
Demanda	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	4	4	4	
	¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	4	4	4	

	¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	4	4	4	
--	--	---	---	---	--



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

Firma del evaluador
DNI 32943821



Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

		entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	X		X		X		X		
		¿Qué métodos utilizas para calcular los costos de producción de tus productos?	X		X		X		X		
		¿Cómo decides cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	X		X		X		X		
	- Oferta	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	x		x		x		x		
Determinación del precio	- Demanda	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	X		x		X		x		
		¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	X		X		X		X		
		¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	x		X		x		X		

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Entrevista para evaluar la fijación de precios

OBJETIVO: Recoger información sobre la fijación de precios

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Espejo Chacón Luis Fernando

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
x	



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

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón

DNI: 32943821

Orcid: 0000-0003-3776-2490

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUÍA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR LA FIJACIÓN DE PRECIOS								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
	Dimensión 1. Valor	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?	X		X		X		
2	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor agregado que proporciona?	X		X		X		
3	¿Cuál es la importancia de la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?	X		X		X		
4	¿Cómo te aseguras de que el precio de tus productos refleje adecuadamente su calidad?	X		X		X		
5	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?	X		X		X		
6	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?	X		X		X		
7	¿Cómo monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?	X		X		X		
8	¿Ha habido casos en los que la empresa haya ajustado sus precios basándose en los comentarios de los clientes?	X		X		X		
9	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	X		X		X		
10	¿Qué métodos utilizas para calcular los costos de producción de tus productos?	X		X		X		

11	¿Cómo decides cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	X		X		X		
	Dimensión 2. Determinación del precio	X		X		X		
12	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	X		X		x		
13	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	X		X		X		
14	¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	X		X		X		
15	¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	X		X		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobado para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador: Espejo Chacón Luis Fernando
Especialidad del validador: Finanzas

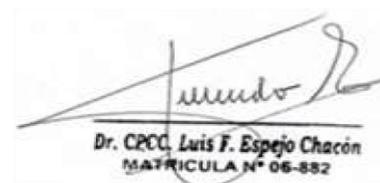
Mayo 11, del 2023

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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



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

Firma del Experto Informante

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “Guía de entrevista para recoger información sobre la fijación de precios.”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

6. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Saavedra Zavaleta María Elena	
Grado profesional:	Maestría (x)	Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica ()	Social ()
	Educativa ()	Organizacional (x)
Áreas de experiencia profesional:	Finanzas	
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años (x)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	

7. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

8. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autora:	Vargas Sarmiento Arlyn Daniela
Procedencia:	Casma
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	60 minutos
Ámbito de aplicación:	Restaurant Cevicheria El Oso Bejar



Significación:	Recoger información para diagnosticar la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022
----------------	---

9. Soporte teórico

La fijación de precio es importante ya que define el valor del producto, determina las ganancias que se obtendrán, refleja los recursos y el tiempo dedicado a producir, distribuir, promocionar y vender el producto (De Toni et al, 2017).

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Fijación de precios	Valor y determinación del precios	La fijación de precios es una herramienta indispensable para las empresas o negocios al momento de generar estrategias que permitan crear valor en el cliente y mejorar su rentabilidad.

10. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación a usted le presento la guía de entrevista elaborada por Vargas Sarmiento Arlyn Daniela en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.



	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Valor y determinación del precio

- Primera dimensión: Valor
- Objetivos de la Dimensión: Conocer la relevancia o necesidad que tiene el valor al momento de fijar el precio y que es lo que se considera.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Basado en el valor agregado	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?	4	4	4	
	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor	4	4	4	

	agregado que proporciona?				
Basado en la calidad del producto	¿Es importante la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?	4	4	4	
	¿Se asegura de que el precio de sus productos refleje adecuadamente su calidad?	4	4	4	
Basada en la competencia	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?	4	4	4	
	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?	4	4	4	
Basado en el cliente	¿Monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?	4	4	4	
	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	4	4	4	

Basado en el costo	¿Has utilizado algún método para calcular los costos de producción de tus productos?	4	4	4	
	¿Sabes cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Determinación del precio
- Objetivos de la Dimensión: Determinar cómo influye la oferta y demanda en el precio y como estas afectan al fijar los precios

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones / Recomendaciones
Oferta	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	4	4	4	
Demanda	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	4	4	4	
	¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	4	4	4	

	¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	4	4	4	
--	--	---	---	---	--



Firma del evaluador
DNI 45250402



Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

		entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	X		X		X		X		
		¿Qué métodos utilizas para calcular los costos de producción de tus productos?	X		X		X		X		
		¿Cómo decides cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	X		X		X		X		
	- Oferta	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	x		x		x		x		
Determinación del precio	- Demanda	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	X		x		X		x		
		¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	X		X		X		X		
		¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	x		X		x		X		

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Entrevista para evaluar la fijación de precios

OBJETIVO: Recoger información sobre la fijación de precios

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Saavedra Zavaleta María Elena

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
x	



Mg. Saavedra Zavaleta María Elena

DNI: 45250402

Orcid: 0000-0002-5006-8201

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUÍA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR LA FIJACIÓN DE PRECIOS								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
	Dimensión 1. Valor	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?	X		X		X		
2	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor agregado que proporciona?	X		X		X		
3	¿Cuál es la importancia de la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?	X		X		X		
4	¿Cómo te aseguras de que el precio de tus productos refleje adecuadamente su calidad?	X		X		X		
5	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?	X		X		X		
6	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?	X		X		X		
7	¿Cómo monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?	X		X		X		
8	¿Ha habido casos en los que la empresa haya ajustado sus precios basándose en los comentarios de los clientes?	X		X		X		
9	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	X		X		X		
10	¿Qué métodos utilizas para calcular los costos de producción de tus productos?	X		X		X		

11	¿Cómo decides cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	X		X		X		
	Dimensión 2. Determinación del precio	X		X		X		
12	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	X		X		x		
13	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	X		X		X		
14	¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	X		X		X		
15	¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	X		X		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobado para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador: Saavedra Zavaleta María Elena
Especialidad del validador: 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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Mayo 17, del 2023



Firma del Experto Informante
ORCID: 0000-0002-5006-8201

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “Guía de entrevista para recoger información sobre la fijación de precios.”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

11. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Pérez de la Cruz Nelly María		
Grado profesional:	Maestría ()	Doctor	(x)
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa ()	Organizacional	(x)
Áreas de experiencia profesional:	Finanzas		
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()		
	Más de 5 años (x)		
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		

12. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

13. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Guía de entrevista
Autora:	Vargas Sarmiento Arlyn Daniela
Procedencia:	Casma
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	60 minutos
Ámbito de aplicación:	Restaurant Cevicheria El Oso Bejar



Significación:	Recoger información para diagnosticar la fijación de precios de la cevichería Oso Bejar, Casma-2022
----------------	---

14. Soporte teórico

La fijación de precio es importante ya que define el valor del producto, determina las ganancias que se obtendrán, refleja los recursos y el tiempo dedicado a producir, distribuir, promocionar y vender el producto (De Toni et al, 2017).

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Fijación de precios	Valor y determinación del precios	La fijación de precios es una herramienta indispensable para las empresas o negocios al momento de generar estrategias que permitan crear valor en el cliente y mejorar su rentabilidad.

15. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación a usted le presento la guía de entrevista elaborada por Vargas Sarmiento Arlyn Daniela en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.



	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Valor y determinación del precio

- Primera dimensión: Valor
- Objetivos de la Dimensión: Conocer la relevancia o necesidad que tiene el valor al momento de fijar el precio y que es lo que se considera.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Basado en el valor agregado	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?	4	4	4	
	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor	4	4	4	

	agregado que proporciona?				
Basado en la calidad del producto	¿Es importante la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?	4	4	4	
	¿Se asegura de que el precio de sus productos refleje adecuadamente su calidad?	4	4	4	
Basada en la competencia	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?	4	4	4	
	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?	4	4	4	
Basado en el cliente	¿Monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?	4	4	4	
	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	4	4	4	

Basado en el costo	¿Has utilizado algún método para calcular los costos de producción de tus productos?	4	4	4	
	¿Sabes cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	4	4	4	

- Segunda dimensión: Determinación del precio
- Objetivos de la Dimensión: Determinar cómo influye la oferta y demanda en el precio y como estas afectan al fijar los precios

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones / Recomendaciones
Oferta	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	4	4	4	
Demanda	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	4	4	4	
	¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	4	4	4	

	¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	4	4	4	
--	--	---	---	---	--



Firma del evaluador
DNI 32940849



Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

		entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	X		X		X		X		
		¿Qué métodos utilizas para calcular los costos de producción de tus productos?	X		X		X		X		
		¿Cómo decides cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	X		X		X		X		
	- Oferta	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	x		x		x		x		
Determinación del precio	- Demanda	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	X		x		X		x		
		¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	X		X		X		X		
		¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	x		X		x		X		

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Entrevista para evaluar la fijación de precios

OBJETIVO: Recoger información sobre la fijación de precios

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Pérez de la Cruz Nelly María

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Doctor

VALORACIÓN:

Aprobado	Desaprobado
x	



Dra. Pérez de la Cruz Nelly María

DNI: 32940849

Orcid: 0000-0001-6758-6980

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUÍA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR LA FIJACIÓN DE PRECIOS								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
	Dimensión 1. Valor	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	¿Considera el valor agregado que proporciona su producto al establecer su precio?	X		X		X		
2	¿Ha considerado alguna vez reducir el precio de sus productos o servicios para aumentar la demanda, en lugar de aumentar el valor agregado que proporciona?	X		X		X		
3	¿Cuál es la importancia de la calidad del producto en la decisión de fijación de precios?	X		X		X		
4	¿Cómo te aseguras de que el precio de tus productos refleje adecuadamente su calidad?	X		X		X		
5	¿Consideras los precios de tus competidores al establecer tus propios precios?	X		X		X		
6	¿Crees que la fijación de precios basada en la competencia es una estrategia efectiva?	X		X		X		
7	¿Cómo monitoreas los precios de tus competidores, utilizas alguna herramienta o estrategia en particular?	X		X		X		
8	¿Ha habido casos en los que la empresa haya ajustado sus precios basándose en los comentarios de los clientes?	X		X		X		
9	¿Ha habido alguna vez una discrepancia entre lo que la cevichería consideraba un precio justo y lo que los clientes estaban dispuestos a pagar?	X		X		X		
10	¿Qué métodos utilizas para calcular los costos de producción de tus productos?	X		X		X		

11	¿Cómo decides cuándo es el momento adecuado para revisar los precios de tus productos basados en los costos?	X		X		X		
	Dimensión 2. Determinación del precio	X		X		X		
12	¿Cómo influye la oferta en la determinación de precios?	X		X		x		
13	¿Qué medidas toma su empresa para mantener los precios estables ante cambios en la oferta?	X		X		X		
14	¿Cómo afecta la demanda a la fijación de precios en su cevichería?	X		X		X		
15	¿Cómo ha cambiado la determinación de precios por demanda en su empresa en los últimos años?	X		X		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobado para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador: Pérez de la Cruz Nelly María

Especialidad del validador: 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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Mayo 20, del 2023



Firma del Experto Informante

ORCID: 0000-0001-6758-6980

Análisis de la validación de contenido a nivel de expertos

Del análisis consolidado del coeficiente de validez de contenido a través de la V de Aiken a 3 expertos consultados sobre los ítems propuestos sobre el “Entrevista sobre la fijación de precios” no sugiere corrección o eliminación de ítem alguno, por ser >0.80 y ≤ 1.00 (1.00). Por lo que se considera que la “Entrevista sobre la fijación de precios” posee una fuerte validez de contenido.

Validez de contenido general y específico

Dimensión	Ítems	Criterios	Expertos			Total (S)	V. Aiken	Validez por ítems
			1	2	3			
Valor	item1	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item2	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item3	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item4	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item5	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item6	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item7	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item8	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item9	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
	item10	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte
item11	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
item12	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
item13	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Calidad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
item14	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
item15	Pertinencia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1,00	Validez fuerte	
Total							1,00	Validez fuerte

Consolidado de validez de contenido

Dimensión	Pertinencia	Relevancia	Claridad	Puntuación específica
Valor	1,00	1,00	1,00	1,00
Determinacion del precio	1,00	1,00	1,00	1,00
Puntuación general	1,00	1,00	1,00	1,00