



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Influencia de los costos en la determinación de precios de la
empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público**

AUTORES:

Samanez Cabanillas, Luz Angelica (orcid.org/0000-0003-0506-9499)

Solano Tinoco, Edgar Daniel (orcid.org/0000-0002-2212-0914)

ASESOR:

Mg. Aguilar Salinas, Rafael Jacobo (orcid.org/0000-0003-3079-4182)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE — PERÚ

2023

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo de investigación en primer lugar a Dios ya que él fue la guía para que este trabajo se logre y nos brindó paciencia para no desistir en el desarrollo de nuestros estudios.

También a nuestros padres, que fueron un gran apoyo brindándonos fuerza para seguir en cada obstáculo y amor incondicional al confiar en nosotros para alcanzar nuestras metas y objetivos.

Agradecimiento

Primeramente, agradecemos a Dios por darnos la vida, por brindarnos salud y fortaleza en nuestros momentos difíciles y de debilidad.

A nuestros padres por ser el motor que nos impulsa a seguir adelante y por el apoyo incondicional en todo momento brindado.

A la universidad Cesar Vallejo y a nuestra Escuela Profesional de Contabilidad, por la enseñanza académica que nos brinda, para el desarrollo de nuestra formación profesional, con ética y valores.

A nuestro asesor Dr. Aguilar Salinas, Rafael Jacobo por su dedicación comprensión para lograr un buen desempeño académico y así maximizar nuestros conocimientos y desarrollar nuestras habilidades.

Al propietario de la empresa ya que acepto que nuestro trabajo de investigación se desarrolle dentro de su empresa y nos brindó las herramientas necesarias para poder desarrollar nuestro proyecto.

Declaratoria de Autenticidad del Asesor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, AGUILAR SALINAS RAFAEL JACOBO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022", cuyos autores son SAMANEZ CABANILLAS LUZ ANGELICA, SOLANO TINOCO EDGAR DANIEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, 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, 21 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
AGUILAR SALINAS RAFAEL JACOBO DNI: 32961633 ORCID: 0000-0003-3079-4182	Firmado electrónicamente por: RAGUILARSA el 21- 11-2023 10:29:21

Código documento Trilce: TRI - 0657419



Declaratoria de Originalidad del Autor/Autores



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, SAMANEZ CABANILLAS LUZ ANGELICA, SOLANO TINOCO EDGAR DANIEL estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos 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 asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
EDGAR DANIEL SOLANO TINOCO DNI: 70983128 ORCID: 0000-0002-2212-0914	Firmado electrónicamente por: ESOLANOTI7 el 21-11- 2023 11:09:23
LUZ ANGELICA SAMANEZ CABANILLAS DNI: 72612838 ORCID: 0000-0003-0506-9499	Firmado electrónicamente por: LSAMANEZCA10 el 21- 11-2023 11:13:51

Código documento Trilce: TRI - 0657420

Índice de Contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor	4
Declaratoria de Originalidad del Autor/Autores	5
Índice de Contenidos.....	6
Índice de Tablas	7
Resumen.....	8
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1. Tipo y diseño de investigación:	10
3.1.1. Tipo de investigación:	10
3.1.2. Diseño de investigación:.....	10
3.2. Variables y operacionalización:.....	10
3.2.1. <i>Variable 1: Los costos</i>	10
3.2.2. <i>Variable 2: Determinación de precios</i>	11
3.3. Población, muestra y muestreo:.....	11
3.3.1. Población:.....	11
3.3.2. Muestra:.....	12
3.3.3. Muestreo:.....	12
3.3.4. Unidad de análisis:	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	13
3.5. Procedimientos:	13
3.6. Método de análisis de datos:.....	13
3.7. Aspectos éticos:	14
IV. RESULTADOS	15
V. DISCUSIÓN.....	28
VI. CONCLUSIONES.....	31
VII. RECOMENDACIONES	32
REFERENCIAS.....	33
ANEXOS	37

Índice de Tablas

Tabla 1. Distribución de la Población	11
Tabla 2. Distribución de la muestra	12
Tabla 3. Encuesta al gerente, sub gerente y administración de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C.	15
Tabla 4. Hoja de costos para determinar el precio de un servicio de instalación de cámaras de seguridad	19
Tabla 5. Hoja de costos para determinar el precio de un servicio de Reemplazo De Equipo Electromecánico	21
Tabla 6. Hoja de costos para determinar precios del servicio de desmontaje y mantenimiento de aires acondicionados de oficinas en Nuevo Chimbote..	23
Tabla 7. Factura del servicio de desmontaje y mantenimiento de aires acondicionados de oficinas en Nuevo Chimbote.....	27

Resumen

El propósito de la presente investigación radica en determinar la influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C. Se emplea una metodología de investigación de tipo básica y diseño no experimental de corte transversal. En el marco de esta información, se recopiló información de un total de 4 individuos, los cuales fungieron tanto como la población de interés como la muestra, dado que la magnitud de la población en cuestión es inferior a 10 personas. Los resultados obtenidos fueron se afirmó que los costos en los que la empresa invierte generan una influencia para el precio que se determinará con los clientes, por lo cual aceptamos nuestra hipótesis y rechazamos la hipótesis nula.

Llegando a la conclusión que la influencia que generan los costos para la asignación de precios, en la tabla 2, 3, y 4, esto debido a que, después de analizar el estado de resultados observamos que la empresa si genera utilidades y no pérdidas, por lo tanto, el planteamiento de los costos ya es parte de una estrategia que la empresa maneja de manera interna.

Palabras clave: Costos, servicios, empresa, precio.

Abstract

The purpose of this investigation is to determine the influence of costs on the determination of prices of the company Servicios Generales Rabel S.A.C. A basic research methodology and non-experimental cross-sectional design is used. Within the framework of this information, information was collected from a total of 4 individuals, who served as both the population of interest and the sample, given that the magnitude of the population in question is less than 10 people. The results obtained were affirmed that the costs in which the company invests generate an influence on the price that will be determined with the clients, for which we accept our hypothesis and reject the null hypothesis.

Coming to the conclusion that the influence generated by the costs for the allocation of prices, in table 2, 3, and 4, this is because, after analyzing the income statement, we observe that the company does generate profits and not losses, Therefore, the cost approach is already part of a strategy that the company manages internally.

Keywords: Costs, services, company, price.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad todas las empresas poseen un ciclo de vida en donde pasan etapas de inicio, desarrollo y resultados. Dependiendo de la determinación que se apliquen en la administración y manejo del negocio, pueden obtener altas tasas de rendimiento y utilidades, logrando resultados óptimos tales como alcanzar una madurez y crecimiento sostenible, o pueden generar pérdidas y endeudamiento, llevando a una baja sostenibilidad económica a la empresa.

Muchas empresas carecen de un bajo rendimiento al no obtener ingresos, esto debido a una inversión excesiva o un precio carente de sentido, debido a que establecen los mismos precios que la competencia o no existe una evaluación del mercado. Es importante reconocer que, los costos a nivel global han fluctuado debido al contexto real.

Para Merlo et al. (2013) de igual manera, el costo se define como: “Toda relación que envuelve al producto o servicio, y lo componentes necesarios para poder obtenerlo” (p.35).

Sin embargo, es difícil para las micro y pequeñas empresas crecer e ingresar en un mercado laboral tan competitivo, en donde a la vez, los estragos de la pandemia del COVID19, la incertidumbre política, el endeudamiento generalizado, el aumento de informalidad y un mayor incremento de la pobreza, dificultan el crecimiento empresarial.

A nivel internacional, Peñate et al.(2021) menciona que las empresas de servicios son importantes ya que generan más trabajo para la población, se caracterizan con la presentación o ventas de servicios, aumentan su rentabilidad a base de sus ingresos y los beneficios que obtienen estos son reflejados a largo plazo.

Durante el 2019 INEI (2019) manifiesta que en el Perú se incrementó las empresas en el sector servicios un 3,48% en comparación al año anterior esto demostró que el crecimiento viene de 32 meses de manera positiva, ya que en el 2018 el crecimiento fue de 3,26%, este sector mostró un crecimiento del 3.40% en el 2019 en los meses de enero a diciembre.

En la situación de pandemia del covid-19, el país enfrentó una crisis económica, pero respecto a las empresas de servicios en Perú nos indican que:

Aumentó en un 5,53% en el 2021, ya que los sectores de comercio y servicios cubren el 86,8% del total de las empresas, siendo las empresas de servicios el 48,44% hasta el año 2021 que obtuvo una evolución positiva (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2021)

La economía del Perú según Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2022) crecerá en un 3.2% durante el 2023, como se logró en el 2022 el 3.4%, indica que este modelo podría bajar por los riesgos como la inflación que esto afectará directamente al costo de las empresas y así disminuye las ganancias de las empresas, la inestabilidad política también influye ya que esta provoca el incremento de costos de financiamiento de las empresas.

Debido a estos factores, se realizó la investigación en la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C, establecida en el distrito de Nuevo Chimbote, encargada de brindar servicios generales para el mantenimiento de las empresas.

Mediante lo señalado, surgió el siguiente problema general de la investigación ¿Cómo influyen los costos en la determinación de precios en la empresa Servicios Generales Rabel SAC Nuevo Chimbote, 2022?

Asimismo, tuvimos los siguientes problemas específicos: I) ¿De qué manera influyen los suministros en la determinación de precios en la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C. ,2022? II) ¿En qué forma influye la mano de obra en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel SAC, 2022?, III) ¿En qué medida influyen los costos indirectos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel SAC, 2022?

Debido a la problemática que surgió la disposición de observar el dominio de los costos en la determinación de precios del negocio del cual contribuyó para referente de investigación para variables relacionados.

La investigación tuvo una justificación práctica, ya que, la investigación se ejecuta para lograr ser un apoyo para diferentes personas que deseen ampliar sus conocimientos de la influencia de los costos y la determinación de precios.

Cuenta con justificación valorativa, ya que, fue utilizada como fuente para los futuros trabajos de investigación dirigidos a las empresas de servicios.

Para culminar, con la justificación académica, ya que, esta investigación sirvió como antecedente para los estudios futuros de influencia de los costos y determinación de precios en las empresas de servicios.

Por lo tanto, se obtuvo el siguiente objetivo general:

Asimismo, los objetivos específicos fueron: I) Identificar como los suministros intervienen en la determinación de Precios en la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C.,2022. II) Analizar como la mano de obra interviene en la determinación de precios en la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C,2022. III) Demostrar Identificar como los Costos indirectos intervienen en la determinación de precios en la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C,2022.

Respecto a esto, la hipótesis general de la investigación que se suscita fue:
Hi: Los costos influyen en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022.

Dado que la hipótesis nula fue: Ho: Los costos no influyen en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

En el problema de los costos en la determinación de precios de las empresas de servicios, ha sido estudiada en diferentes oportunidades, de tal manera, que a nivel internacional encontramos diversas investigaciones.

Los costos ha sido un tema abordado por Flores y Romero (2022) quienes señalan que:

“Los costos que tiene una compañía de servicios de catering, fueron realizados con una clasificación correspondiente sobre los costos fijos y variables, luego utiliza los insumos directos, mano de obra directa y los costos indirectos para la prestación de servicios” (p. 5). Cada precio fue fijado en base a los costos que intervienen en el proceso del servicio. Lo cual ocasiona una mejora en la utilidad y el margen en un aumento considerable a 38,90%.

Asimismo, Pozo (2019) menciona que el objetivo de su investigación fue el de definir los costos de elaboración de producto para fijar un precio de venta, del cual, la metodología fue descriptiva, de análisis cuantitativo. Finaliza en que la compañía selecciona el valor en base a los precios de competencia, por la influencia que origina el mercado grande de Europa, sin embargo, sus costos incurridos no han sido analizados de manera correcta ocasionando una ausencia en la determinación del precio final.

Asimismo, García & Triviño (2020) planteó el objetivo de establecer un sistema de control para los costos de producción en el proceso productivo sobre el margen bruto, la metodología fue descriptiva de enfoque cuantitativo y cualitativo. Concluye que la compañía no tenía un sistema de costos, es por ello que, al controlar la información, no obtenía resultados reales de la situación financiera, las operaciones eran inciertas y solo eran aproximados que no mostraban los montos fidedignos de la empresa.

Por último, Botha (2020) determino que para las tarifas por las estructuras de los hospitales privados sudafricanos que intervienen con el costo. La metodología que se aplicó fue básica, y de enfoque cualitativo. El coste unitario y el pago que propone la tarifa es el más rentable en hospitales privados.

A nivel nacional, Peña & Condori (2019) definieron como objetivo general la influencia de los costos para fijar un valor al servicio. Es debido a eso que los costos indirectos no influyen de manera directa, por lo tanto, es necesario la implementación de dicho costo para obtener un precio reflejado a la situación de la empresa.

Además Galán (2020) Indica que un profundo análisis al Sistema de Costos por procesos puede implicar también la determinación de utilidades, a fin de que el diseño del Sistema de costos para evaluar qué nivel de influencia ejerce en la compañía, siendo de tipo cuanti-cualitativo, con diseño del tipo descriptivo-propositivo, se concluyó que un sistema de costos resulta como buen camino, ya que, con un correcto diseño de costos, adecuado, con un correcto control, responde a muchas necesidades que pueda tener la empresa, por lo tanto, la vuelve circunstancial para la obtención de información real y aplicar un precio de venta a cada producto, acorde a los costes empleados dentro del proceso, aumentando las utilidades de la compañía.

Además, Basilio (2022) que define que los principales intervinientes en la creación de un producto son los costos, a través de un sistema de costeo por proceso y así fijar el precio de venta de una manera más real, la metodología que se utilizó fue descriptiva, con un análisis cualitativo y cuantitativo. Concluye que, para determinar un precio, también se utilizan los valores que predispone el mercado, y dentro del giro del negocio. debido a que en el mercado los pequeños productores fijan sus precios en base al mercado más grande.

Sin embargo, en su investigación Morgan et. al (2020) señala que son varios factores los que contribuyen a la complejidad de los precios farmacéuticos. Estos incluyen costos de investigación y desarrollo, gastos de producción, derechos de propiedad intelectual, competencia en el mercado y negociaciones entre las compañías farmacéuticas y los sistemas de salud. Las estrategias de precios empleadas por las compañías farmacéuticas, como precios diferenciales entre países o modelos de pago por desempeño, también afectan el costo total de los medicamentos.

Los costos de servicios según Choy (2012), se definen como realización de servicios ante actividades ordinarias que necesitan de determinada técnica y procedimientos, por lo que se tienen que considerar la totalidad de los retiros de: trabajadores, suministros, y diversos recursos para los servicios.

Determinación de precios se define Thompson (2006), por el valor dinerario que es aplicado a un servicio o por la compra/venta de un producto, adicionalmente el cliente debe pagar dicho precio para disfrutar de lo que está adquiriendo. Asimismo, Echevarria et al. (2021) define al precio por la cantidad monetaria que se cobra a cambio de un bien y/o servicio, que, para acceder a ello, los consumidores tendrán que hacer la cancelación de la cantidad predestinada y necesaria, y así se pueda dar el intercambio entre consumidor y la empresa.

De la misma manera López (2019) menciona que la importancia de los costos es muy circunstancial dentro de una empresa, puesto que, proporciona conocimiento y análisis profundo para una estimación y la elaboración de un presupuesto del negocio, es decir, desde su creación hasta donde está actualmente.

Del mismo modo, Narvaez et al (2022) interpreta del mismo modo, la determinación de precios, pues tiene como objetivo lograr que el valor comercial del bien o servicio deba recurrir a una justa adaptación de materiales y mano de obra que le den el valor correcto, sin ocasionar pérdida, o perjuicio.

Por otra parte, Paez (2018) nos indica que la importancia de los costos es influyente para la cuantificación del dinero que una empresa obtiene, debido a los mantenimientos, inversiones, arreglos y muchos factores intervinientes de los cuales la gerencia tiene que tomar cargo por ello, incluso, para determinar la calidad de la inversión, es obtenida por el costo que se realizó.

Agregando a las anteriores menciones, Giussani (2016) indica que los costos tienen como fin evaluar en lo que incurre la empresa mientras que la determinación de precios tiene como objetivo que para modificar el precio se deben considerar distintas circunstancias, puedan ser externas y/o internas. La influencia de la oferta y demanda también tiene un rol importante, puesto que, para ello tiene diversos procedimientos de establecer los precios que tiene relación de los costos.

Asimismo, para continuar con el progreso del estudio se mencionan los enfoques conceptuales a continuación:

Chambergó (2012) manifiesta que los costos alegan que los costos de servicio comprenden costos reales costos directos e indirectos, con inclusión un margen justo de aprovechamiento.

Por lo antedicho en el párrafo anterior se comprende que en el instante de brindar una prestación es necesario identificarlas posibilidades de medios que obtuvieron y utilizaron para concederle, estos pueden participar de manera directa o de manera indirecta en la producción de rendimiento.

Prieto (2003) plantea en su investigación sobre costos de producción que los sueldos, la renta que genera la empresa y el beneficio de esta son las principales fuentes del ingreso e inversión para el cambio.

Los métodos basados en el costo según Gracia (2020) alega determinar que los costos para realizar una prestación o servicio recae en el precio el cual decreta que el entorno a este método es un precio que abarca todos los costos más un porcentaje más beneficioso.

Por otra parte, la determinación de precios plantea en que la teoría sobre el valor asegura que cada mercancía en particular tiene un precio establecido dado que la magnitud que las mercaderías en la economía y la demanda que tenga plantean un valor en sus precios los cuales lograrán benéficos para las empresas y ser más visibles ya que tienen capacidad empresarial.

El procedimiento fundado en capacidad según, Gracia (2020) menciona que el estudio se fundamenta en precisar el precio en torno a los precios previamente determinados por los competidores. La desventaja de este procedimiento es porque no se tiene fijo si un bien o servicio brindado en un largo plazo desarrollará rentabilidad.

Para continuar sistema de costos tiene como elementos en: Los costos de mano de obra, los costos indirectos, los costos de suministros

El costo de suministro según López (2019), alega que estos incurren en un sistema previamente instalado o adquirido en el transcurso de su vida útil, con la

finalidad de desarrollar los procesos de producción, se nombran costos de operación, y abarcan los necesarios para brindar el mantenimiento del sistema.

La mano de obra según López (2019), refiere que la mano de obra está conformada por los colaboradores que trabajan en el negocio. Así también menciona que los costos indirectos, se derivan de recursos útiles para el desarrollo productivo, pero se relacionan de manera indirecta. Alega que los costos directos, son aquellos que rápidamente se identifican y se asignan directamente a un producto o servicios, estos son, mano de obra directa los materiales directos, envases y embalajes.

Tejada (2019), señala que los materiales directos son algunas provisiones diversas que adquiere el negocio y usa directamente para prestar un servicio.

La mano de obra indirecta menciona Quiroa (2019), alega que es una relación de forma directa del proceso de elaboración para obtener un bien o servicio final.

Los costos indirectos según Peña & Condori (2019), se les denominan a todos aquellos que participan indirectamente en la producción de un bien o servicio, se constituyen de los pagos realizados a los colaboradores y otros recursos que están presentes de forma indirecta durante el proceso productivo, estos son algunos: la mano de obra indirecta, depreciación, servicio de agua, alquiler y servicio de energía eléctrica. Su característica de estos costos se basa en que no pueden ser identificados, cuantificados ni relacionados rápidamente. Mientras que la mano de obra directa se constituye por los colaboradores de la empresa, los cuales al producir un bien o servicio brindan su esfuerzo mental y esfuerzo físico.

La mano de obra indirecta según Isidro (2012), alega que está compuesta por las remuneraciones de los trabajadores que laboran en la empresa y brindan soporte en el proceso de producción. En este trabajo se comprende que estos trabajadores contribuyen para la presentación del servicio indirectamente.

Los costos de servicios según Zans (2014), alega que este tipo de costos consiste en los egresos de dinero para la realización de la empresa para una prestación de servicio. De igual manera la clasificación de la determinación de

precios. Thompson (2006) menciona que el precio de venta es la expresión de valor en términos de dinero que tiene un bien o servicio, además es el valor que el cliente paga para ser el propietario de estos y disfrutar de los beneficios que resulta de adquirir o utilizar el bien o el servicio. El precio es un importe monetario que el consumidor debe cancelar al vendedor cuando quiere adquirir un producto o servicio, para utilizar el mismo.

Giussani, (2016) establece que los métodos que existen para la fijación de un precio final se deben seleccionar el que tenga mayor beneficio con la realidad del sector económico. Describiremos tres procedimientos: el primero se basa en la demanda, el segundo se basa en la competencia y el tercero se basa en el costo, se toman en cuenta estos conceptos para conceptualizar los indicadores. Según, los métodos basados en la demanda radican en acoplar el precio según la variación de la demanda. El precio debe tener un equilibrio, ya que a mayor precio la demanda desciende y a menor precio la demanda asciende.

III. METODOLOGÍA

La metodología tuvo un enfoque cuantitativo para la presente investigación, Hernández et al. (2018) indica que en el contexto de precios y costos implica la recopilación y análisis de datos numéricos relacionados con los precios de los productos y los costos asociados a su producción. Este enfoque utiliza técnicas y análisis cuantitativo para comprender y tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y la gestión de costos.

3.1. Tipo y diseño de investigación:

3.1.1. *Tipo de investigación:*

La presente investigación pertenece a la investigación básica, dado que se desarrolló la revisión de literatura para la recopilación de información, acerca de los temas resaltantes para interpretar y expandir nuestro entendimiento acerca del tema de investigación. (CONCYTEC, 2018)

3.1.2. *Diseño de investigación:*

Asimismo, nuestro diseño de investigación fue de tipo no experimental de corte transversal, esto debido a sus objetivos que son analítico y descriptivo, de esta manera se realizó una sola medición de las variables, sin alguna interferencia.

3.2. Variables y operacionalización:

3.2.1. *Variable 1: Los costos*

Definición Conceptual: Los costos son los gastos en los que incurre una empresa para producir bienes o servicios. Estos gastos están asociados con la adquisición de recursos, como mano de obra, materiales, equipos y otros insumos necesarios para la producción (López, 2019).

Definición Operacional: En la investigación, los costos estarán analizados a partir de la identificación de sus elementos como son los suministros, la mano de obra, y los costos indirectos.

Dimensiones: Suministros, Mano de Obra y Costos Indirectos

Indicadores: Adquisición de suministros, Cantidad de suministros, Productividad, Gastos de M. O, Costos indirectos fijos y Costos indirectos variables

Escala: De razón

3.2.2. Variable 2: Determinación de precios

Definición Conceptual: Ghosh et al. (2023). define el valor del servicio que la empresa brinda basándose en un proceso o método que ayuda a no genera un déficit o pérdida monetaria.

Definición Operacional: La determinación de la estructura de precios utilizados (como precios unitarios, precios por segmento de mercado, descuentos), las fuentes de datos utilizados para la fijación de precios (como análisis de mercado, costos de producción, demanda), y los métodos de ajuste de precios (como estrategias de descuento, políticas de precios dinámicos).

Indicadores: Serán la efectividad del método para determinar precios, cantidad de servicios determinados en función al costo, cantidad de servicios determinados en función a la competencia, cantidad de servicios determinados en función al mercado.

Escala de medición: Ordinal.

3.3. Población, muestra y muestreo:

3.3.1. Población:

La población estuvo determinada por los trabajadores y presupuestos de la empresa de Servicios Rabel S.A C. dedicada a prestar servicios generales de arquitectura ingeniería y sistemas, ubicada en Urb. Bruces Mz. A Lote70 del distrito de Nuevo Chimbote.

Tabla 1

Distribución de la Población

ÁREA	N°	%
Gerencia	1	25
Sub-Gerente	1	25
Personal Administrativo	2	50
TOTAL	4	100

Criterio de Exclusión:

Los criterios de exclusión son características que, si están presentes en un participante lo excluyen de manera inmediata. Dentro de este criterio tenemos al personal operativo, al contador externo, a los clientes y proveedores.

Criterio de Inclusión:

Asimismo, dentro de nuestra población se incluyó al Gerente, al sub gerente y al personal administrativo que está conformado por 02 trabajadores, quienes tienen el conocimiento adecuado sobre el giro del negocio.

3.3.2. Muestra:

Para Otzen & Manterola (2017) en una investigación se dificulta la posibilidad de examinar a toda la población” (p.16). Sin embargo, dentro de esta investigación la muestra será considerada con similitud a la población al ser esta menor de 10 personas.

Tabla 2

Distribución de la muestra

ÁREA	N°	%
Gerencia	1	25
Sub-Gerente	1	25
Personal Administrativo	2	50
TOTAL	4	100

3.3.3. Muestreo:

Este proceso se llevó a cabo mediante un muestreo no probabilístico, debido que para elegir a los sujetos de muestra se deben seguir criterios específicos. El muestreo intencional consiste en una selección no aleatoria, es decir, de manera directa con los individuos de la población.

3.3.4. Unidad de análisis:

Estuvo constituida por los documentos que incluyan información de los costos, como la hoja de costos, cotizaciones de servicios, compras y otros documentos que contengan información sobre el proceso. Asimismo, se consideró

la comunidad de análisis a los funcionarios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C. que conozcan sobre la política de precios.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

La técnica del análisis documental se utilizó para extraer información de las hojas de costos, de las cotizaciones y presupuesto de la empresa, con su instrumento la ficha de análisis para que se registre la información recabada. La técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario fue aplicado a los trabajadores con conocimientos de costos y la política de precios que aplica la empresa.

Los instrumentos para el estudio son, un cuestionario, este fue aplicado al gerente de la empresa, sub gerente y al personal administrativo, ya que conocen el flujo de la empresa, y los ingresos que esta misma obtiene, así mismo, está conformado por (13) interrogantes, y, una ficha de análisis documental para los costos.

La validez desea lograr es garantizar la calidad y la relevancia de la investigación, y se evalúa a través de diferentes estrategias y consideraciones metodológicas, y la confiabilidad es la consistencia y estabilidad de los resultados, asegurando que los datos recopilados y los métodos utilizados sean confiables y produzcan resultados consistentes y precisos. Es un aspecto crucial para garantizar la calidad y la validez de la investigación

3.5. Procedimientos:

Los investigadores se acercarán a la dirección proporcionada por el Gerente General de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C. ubicada en Nuevo Chimbote, esto fue realizado para realizar el cuestionario, de hecho, con ello se obtendrán los datos. Antes de empezar la realización del cuestionario, se explicará el motivo y la importancia que pueda ser lo más transparente posible.

3.6. Método de análisis de datos:

Dentro de la investigación no se realizará ninguna manipulación hacia la variable, a través de las cotizaciones, facturas y hoja de costos procederemos a analizar la variable independiente.

3.7. Aspectos éticos:

Consideramos, la autoría de las referencias y citas, datos fidedignos de parte de la empresa estudiada, sin cambiar o falsificar la información proporcionada que pueda beneficiar a los investigadores.

La confidencialidad para la protección de la información contenida en el trabajo de investigación para evitar su divulgación no autorizada. Esto implica mantener en secreto los datos, resultados y cualquier otra información sensible que pueda comprometer la originalidad y exclusividad.

Al igual que el consentimiento informado, debido a que se obtuvo el consentimiento del Gerente, Sub Gerente y Personal Administrativo para que formen parte de la investigación. Esto implicó proporcionar a los participantes información clara y comprensible sobre los objetivos de la investigación, los procedimientos, los posibles riesgos y beneficios, así como su derecho a retirarse en cualquier momento sin consecuencias negativas.

Divulgación y difusión responsable: Bajo el principio de ética, evitaremos la exageración o la interpretación excesiva de los resultados y proporcionar un contexto adecuado. Además, es importante citar y reconocer adecuadamente las fuentes utilizadas y evitar la apropiación indebida de los trabajos de otros investigadores.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados de trabajo de campo

Tabla 3

Encuesta al gerente, sub gerente y administración de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C.

N°	Ítem	Población	Criterio de Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Interpretación
Efectividad de la elasticidad y demanda para determinar precios						
1	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?	4	Totalmente en Desacuerdo			Se observó que el 75% de los encuestados opinan que los costos son influyentes para determinar el precio de un servicio.
			En Desacuerdo			
			Indeciso	1	15%	
			En Acuerdo	3	75%	
2	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?	4	Totalmente en Desacuerdo	4	100%	Ante esta interrogante, el 100% de los trabajadores opinaron que se encuentran en desacuerdo sobre si la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos.
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo			
3	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?	4	Totalmente en Desacuerdo			El 75% de los trabajadores expresaron que la elasticidad de la demanda no puede afectar su estrategia para determinar el precio final del servicio.
			En Desacuerdo	3	75%	
			Indeciso			
			En Acuerdo	1	15%	
			Totalmente de Acuerdo			

Estrategia de precios en función al costo

4	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	4	Totalmente en Desacuerdo			Se observó que el 75% de los encuestados detallan que los suministros si influyen en la determinación de los precios.
			En Desacuerdo			
			Indeciso	1	15%	
			En Acuerdo	3	75%	
			Totalmente de Acuerdo			
5	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	4	Totalmente en Desacuerdo			El 75% de los encuestados opinan que están totalmente de acuerdo sobre que la mano de obra influye en la determinación de precios.
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo	1	15%	
			Totalmente de Acuerdo	3	75%	
6	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	4	Totalmente en Desacuerdo			El 75% de los encuestados afirman que los costos indirectos influyen en la determinación de precios.
			En Desacuerdo			
			Indeciso	1	15%	
			En Acuerdo	3	75%	
			Totalmente de Acuerdo			
7	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?	4	Totalmente en Desacuerdo			Ante esta interrogante, el 100% de los trabajadores opinaron que si es necesario que la empresa opte por estrategias para mitigar y reducir costos
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo	1	100%	
			Totalmente de Acuerdo			
8	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?	4	Totalmente en Desacuerdo			Se observó que el 100% de los encuestados consideran que en la estrategia no debe existir un sobre costo.
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo	1	100%	
			Totalmente de Acuerdo			

Estrategia de precios en función a la competencia

9	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?	4	Totalmente en Desacuerdo			Se observó que el 75% de los encuestados consideran que la competencia genera influencia en la cantidad de servicios que la empresa realiza.
			En Desacuerdo			
			Indeciso	1	15%	
			En Acuerdo	3	75%	
			Totalmente de Acuerdo			
10	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?	4	Totalmente en Desacuerdo			Ante esta interrogante, el 100% de los encuestados manifestó que la empresa experimentó una disminución de servicios por la competencia.
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo			
			Totalmente de Acuerdo	1	100%	
11	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?	4	Totalmente en Desacuerdo	1	100%	Se observó que todos los encuestados afirman que no han notado que la competencia afecte la disminución de la calidad de los servicios,
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo			
			Totalmente de Acuerdo			
Estrategia de precios en función al margen de beneficio						
12	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?	4	Totalmente en Desacuerdo			El 75% de los encuestados considera que el impacto de servicios si influye para determinar precios de los mismos.
			En Desacuerdo			
			Indeciso	1	15%	
			En Acuerdo	3	75%	
			Totalmente de Acuerdo			

13	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?	4	Totalmente en Desacuerdo	1	100%	Según la observación, el 100% de los encuestados opinan que si es posible encontrar un equilibrio entre el margen y la satisfacción de negocios y clientes.
			En Desacuerdo			
			Indeciso			
			En Acuerdo			
			Totalmente de Acuerdo			

Tabla 4

Hoja de costos para determinar el precio de un servicio de instalación de cámaras de seguridad

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (S/.)
SUMINISTROS				
Video Recorder Dahua (XVR5432L-4KL-I3) 32 Channels 4K	un	1	4,150.00	S/ 4,150.00
Cámaras de video Dahua (HAC-HD)	un	25	174.00	S/ 4,350.00
Disco Duro 6TB Western Digital	un	1	950.00	S/ 950.00
Fuente de poder 12V DAHUA	un	25	18.50	S/ 462.50
HDCVI Balun pasivo DAHUA	un	25	20.50	S/ 512.50
Cable UTP Cat 6 DIXON	m	12	560.00	S/ 6,720.00
Cable Mellizo 2x14 AWG 100m	un	1	510.00	S/ 510.00
Caja de derivación PVC 10x10x7	un	43	15.50	S/ 666.50
Tomacorriente Simple Universal	un	43	9.50	S/ 408.50
Total Suministros				S/ 18,730.00
MANO DE OBRA				
Mano de obra directa				
Operario 1	hh	40	20.00	S/ 800.00
Operario 2	hh	35	20.00	S/ 700.00
Total Mano de obra directa				S/ 1,500.00
COSTOS INDIRECTOS				
Rack para cámaras de seguridad	un	25	100.00	S/ 2,500.00
Herramientas		5	25.00	S/ 125.00
Viáticos de traslado		3	15.00	S/ 45.00
Total Costos Indirectos				S/ 2,670.00
COSTO TOTAL				S/ 22,900.00
UTILIDAD 5%				S/ 1,145.00
VALOR DE VENTAS				S/ 24,045.00
IGV				S/ 4,328.10
PRECIO DE VENTA				S/ 28,373.10

Interpretación: En la tabla N°04, se observa la hoja de costos para elaborar una cotización de un servicio de instalación de cámaras de seguridad, por lo cual, incurren suministros tales como: -Video recorder de 4,150 soles, 25 cámaras de seguridad por 4,350 soles, un disco duro por 950 soles, una fuente de poder por 462.50 soles, HDCVI por 512.50, CABLE utp DE 12m POR 6,720. En mano de obra directa, se presupuestó a dos operarios quiénes se encargarán del trabajo por 40h y 35h respectivamente, obteniendo un total de S/1,500 por ambos. Dentro de los costos indirectos, se utilizaron 25 racks por 2,500, 5 herramientas por 125 y los viáticos para los operarios por 45. El costo total por este servicio es de 22,900, obteniendo una utilidad del 5% sería 1,145, por lo tanto, el valor venta fijado es de 24,045.00

Tabla 5

Hoja de costos para determinar el precio de un servicio de instalación de transformix

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (S/.)
SUMINISTROS				
Transformix trifásico de 3x30 VA 13.2/0.22K - 3x15 VA 10/5A		1	10,000.00	10,000.00
Ménsulas Marca Thano		17	2,361.00	40,137.00
Camión con cabina móvil de escolta con señalización		1	11,512.00	11,512.00
Señalización de obra complementaria		1	9,370.00	9,370.00
Total Suministros				S/71,019.00
MANO DE OBRA				
Mano de obra directa				
Montaje y conexionado de nuevo Transformix.		1	9,404.00	9,404.00
Gestión ante el concesionario de energía (no incluye pagos de tasas o demás)		1	4,005.00	4,005.00
Retiro de ménsulas deterioradas		17	960	16,320.00
Ing. Supervisor		1	12,020.00	12,020.00
Prevencionista de Riesgo PDR		1	7,020.00	7,020.00
Flechado y alejamiento de líneas R y S		1	10,015.00	10,015.00
Total Mano de obra directa				S/45,375.00
COSTOS INDIRECTOS				
Protocolos y demás		1	7,000.00	7,000.00
Movilización. Traslado de equipos y herramientas.		1	5,000.00	5,000.00
Seguro SCTR		1	1,418.00	1,418.00
Póliza de RC por 50,000 USS		1	3,470.00	3,470.00
EPPS para Seguridad y Salud en el Trabajo		1	6,900.00	6,900.00
Total Costos Indirectos				S/23,788.00
COSTO TOTAL				S/140,182.00
UTILIDAD 10%				S/7,009.10
VALOR DE VENTAS				S/147,191.10
IGV				S/26,494.40
PRECIO DE VENTA				S/173,685.50

Interpretación: Al realizar la Tabla N°05, se analiza que, en la hoja de costos por la cotización de un servicio de reemplazo de equipo electromecánico, incurrieron suministros como un Transformix trifásico con un precio de 10,000.00 soles, 17 ménsulas por 40,137.00 en total, y un camión con cabina móvil por 11,512.00 soles. En la mano de obra se detalla os tipos de servicios que se van a realizar y lo que se tendrá que pagar a los operarios por el servicio a realizar por 39,744.00 soles, también forma parte del costo un ingeniero supervisor de la obra a realizar por 12,020.00 soles. En los costos indirectos, tenemos los protocolos por 7,000.00 soles, los gastos por movilidad y traslado de equipos por 5,000.00 soles, el seguro SCTR por 1,418.00 soles, la póliza de RC por 3,470.00 soles y los EPPS por 6,900.00 soles. Sumando todos los costos que intervienen se obtiene el costo total que asciende a 140,182.00 soles, teniendo una utilidad del 5%, lo cual, para la empresa sería 7,009.10 soles.

Tabla 5

Hoja de costos para determinar precios del servicio de desmontaje y mantenimiento de aires acondicionados de oficinas en Nuevo Chimbote

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (\$/.)
SUMINISTROS				
Cartones para embalaje	Un	9.00	20.00	180.00
Film para embalaje	Un	5.00	35.00	175.00
Herramientas	Un	1.00	250.00	250.00
Total Suministros				605.00
MANO DE OBRA				
Mano de obra directa				
4 técnicos por 2 días	Un	8.00	170.00	1,360.00
Supervisor por 2 días	Un	2.00	350.00	700.00
Servicio a realizar		1.00	2,750.00	2,750.00
Total Mano de obra directa				4,810.00
Mano de obra indirecta				
Personal Administrativo		2.00	1,200.00	2,400.00
Gerente y Sub Gerente		2.00	2,000.00	4,000.00
Total Mano de obra indirecta				6,400.00
Total Mano de obra				11,210.00
COSTOS INDIRECTOS				
EPPs	Un	5.00	70.00	350.00
SCTR por 5 personas	Un	5.00	7.00	35.00
Gastos Administrativos	Un	1.00	650.00	650.00
Transportes de materiales y herramientas	Un	1.00	750.00	750.00
Total Costos Indirectos				1,785.00
COSTO TOTAL				13,600.00
UTILIDAD 10%				1,360.00
VALOR DE VENTAS				14,960.00
IGV				2,692.80
PRECIO DE VENTA				17,652.80

Interpretación: Al realizar la Tabla N°04, se detalla que, en la hoja de costos por la cotización de un servicio de reemplazo de equipo electromecánico, incurrieron suministros como cartones para embalaje por S/180.00, film para embalaje por S/175.00 y herramientas por S/250.00. En la mano de obra se detalla que intervienen 4 técnicos S/1,360.00, 1 supervisor por S/700.00 y el servicio a realizar S/2,750.00, en esta hoja se tuvo en cuenta a la mano de obra indirecta, tales como el personal administrativo por S/2,400 y la gerencia por S/4,000. En los costos indirectos, tenemos por EPPs S/350, por el SCTR para 5 personas S/35 y diversos gastos administrativos por S/650, los transportes de materiales y herramientas por S/750, sumando todos los costos que intervienen se obtiene el costo total que asciende a 13,600.00 soles, teniendo una utilidad del 10%, lo cual, para la empresa sería 1,360.00 soles.

Tabla 7*Factura electrónica aplicada para*

GRUPO DCV S.A.C	FACTURA ELECTRONICA F001-0013345
CHIMBOTE - SANTA - ANCASH	
Fecha de Emisión:	28/06/2022
Cliente:	Colegio Mundo Mejor S.A.C.
RUC:	20545599887

Cantidad	Medida	Descripción	Valor Unitario
1	UN	DESMONTAJE Y MANTENIMIENTO DE AIRES ACONDICIONADOS EN OFICINAS DE NUEVO CHIMBOTE	14,960.00
		Sub Total	14,960.00
		IGV	2,692.80
		<u>Total</u>	<u>17,652.80</u>

Interpretación: En la Tabla N°05 se detalla el resultado de la tabla anterior, donde esta ocasión es plasmado a una factura, es decir, un comprobante de pago que el cliente acepta y está dispuesto a pagar. En este apartado, no vemos la utilidad, ni los suministros incurridos, si no que, vemos el servicio que se va a realizar y el precio pactado, con el impuesto y precio total.

Comprobación de la hipótesis

En el presente trabajo de investigación, se tuvo como hipótesis: Los costos influyen en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022.

Después de realizar el análisis correspondiente se pudo determinar que afirmativamente los costos generan influencia sobre la determinación de precios en la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C., tal como se evidencia en la tabla N°01 ítem 1 en el cuestionario sobre la variable de determinación de precios donde indica que el 75% afirma que los costos generan influencia, de tal modo, en el ítem 5 el 75% de los trabajadores respondieron que la empresa no maneja una estrategia de precios en función al costo.

Por ello, es que hicimos la observación que no están utilizando un correcto método para detectar los costos influyentes, solo utilizaba cotizaciones. De tal manera que en la investigación, antes de presentar la cotización, en la Tabla N°02 se elaboró la hoja de costos donde por suministros es S/18,730.00, la mano de obra directa por S/1,500.00 y los costos indirectos por S/2,670.00, teniendo un total de S/22,900.00, a esto, se le ha aplicado el 5% que representa la ganancia de la empresa obteniendo S/1,145.00, sumado estos montos obtenemos como resultado final S/24,045.00, es decir que, para que la empresa pueda fijar un precio a su cliente tiene que analizar los costos incurridos para el servicio solicitado y así pueda determinar un margen de ganancia.

Igualmente, en la Tabla N°03, se evidenció que por los suministros se invierte un monto de S/61,649.00, por la mano de obra S/54,159.00 y por los costos indirectos S/44,683.00, asumiendo un costo total de S/140,182.00, esto genera por política de la empresa, una utilidad del 5% obteniendo S/7,009.10, por lo tanto, sumando estos dos resultados tenemos S/147,191.10, que posteriormente se harán las deducciones del impuesto, detracciones, y lo que corresponde a la ley tributaria.

Finalmente, en la Tabla N°04 el total de costos asciende a S/13,600.00, por lo cual la empresa deduce el 10% por S/1,360.00, sumado esto obtenemos S/14,960 como precio de venta, sin incluir el IGV. Es decir, la empresa fija sus

precios en base a los costos que incurre, pues ello lo adapta a una cotización, y cuando el cliente acepta el precio cotizado, se elabora la factura de servicio con el precio final del servicio más los impuestos correspondientes, esto se evidencia en la Tabla N°05.

En base a los resultados obtenidos, se afirmó que los costos en los que la empresa invierte generan una influencia para el precio que se determinará con los clientes, por lo cual aceptamos nuestra hipótesis y rechazamos la hipótesis nula.

V. DISCUSIÓN

Respecto al objetivo general, en la Tabla N°01, los resultados de la encuesta tomadas al personal administrativo, gerente y sub gerente, se observa que la variable de determinación de precios tiene relación con la variable de costos, es decir, los suministros, la mano de obra y los costos indirectos, que fueron los indicadores estudiados si generan influencia en el precio final que la empresa quiere establecer a su cliente, esto también lo podemos observar En la dimensión de estrategias de precios en función al costo de la Tabla N°01, la empresa tiene conocimiento que para establecer un precio para sus servicios es necesario realizar un diseño que pueda garantizar que lo pactado entre ellos y el cliente también resulte benéfico para ellos, sin embargo, no aplican todas las metodologías que pueden servir para un mayor y profundo análisis.

Por otro lado, en la dimensión estrategias de precios en función a la competencia, los trabajadores señalaron que la competencia es un factor determinante para la definición de los precios de los servicios, resultando esto de manera negativa para la empresa, ya que, otras empresas tratarán de reducir su utilidad para captar mayores clientes.

Por lo tanto, esta investigación coincide con los hallazgos de Gracia (2020) donde concluye que los costos son necesarios para realizar un servicio, debido a que establece el precio el cual posee un porcentaje más beneficioso para la empresa, por ejemplo, el último paso es totalizar todos los costos incurridos para poder separar un margen de ganancia y luego determinar el precio de venta, para que, cuando el cliente acepte pagar por el precio pactado, haya un beneficio para la empresa y ésta no genera pérdidas monetarias.

Del mismo modo, esta afirmación está respaldada por el estudio de López (2019) donde plantea que para la determinación de precios obtenga un valor comercial, debe recurrir a una justa adaptación de materiales y mano de obra, sin ocasionar pérdidas, lo cual coincide con nuestros indicadores analizados en las hojas de costos, para evitar que los costos no sean mayores al ingreso que la empresa desea.

Por otro lado, con respecto al objetivo específico 1 (Identificar como los suministros intervienen en la determinación de precios), en la tabla N°01, ítem 4 de la encuesta, se obtuvo que, el 75% de los encuestados detallan que los suministros si influyen en la determinación de los precios.

Estos hallazgos coinciden con lo investigado por García & Triviño (2020) donde planteó establecer un sistema de control para los costos, ya que, si una empresa no tiene un sistema de control de costos, no obtendrá resultados reales de la situación financiera, dentro del sistema tiene lugar los suministros, para una mayor eficiencia en el proceso de venta, producción o servicio.

Al igual que López (2019), donde afirma que el costo de incurren en un sistema de control de costos con la finalidad de desarrollar los procesos de producción o servicio.

De esta misma manera, con respecto al objetivo específico 2 (Analizar como la mano de obra interviene en la determinación de precios), en la tabla N°01 en el ítem 5 de la encuesta, se obtuvo que 75% de los trabajadores señalan que la mano de obra si genera influencia en la determinación de precios.

Esta investigación es afirmada por Quiroa (2019), donde detalla que la mano de obra directa tiene un nexo de forma directa del proceso de elaboración para obtener un bien o servicio final.

Asimismo, Isidro (2012) afirma que la mano de obra indirecta está compuesta por las remuneraciones, beneficios sociales y todo costo laboral, también aquellos que brindan soporte en el proceso de producción, y que, para determinar un precio, se debe tener en cuenta estos costos.

Por último, con respecto al objetivo específico 3 (Identificar como los Costos indirectos intervienen en la determinación de precios), en la tabla N°01 en el ítem 6 de la encuesta, se obtuvo que 75% de los encuestados señalan que los costos indirectos de fabricación manejan una relación con la determinación de precios.

De la misma manera, Peña & Condori (2019) afirman que los costos indirectos participan en la producción de un bien o servicio, ya que, son todos los pagos, o factores intervinientes de manera directa para lograr el fin del producto o

servicio, como alquileres, pago a entidades para obtener los permisos correspondientes, entre otros, lo cual debe ser medido en los costos para el precio final del producto o servicio.

Asimismo, en la Tabla N°04 de la hoja de costos, señala los costos indirectos tales como, EPPS, SCTR, Gastos Administrativos, Transportes de materiales y herramientas

De esta manera, Tejada (2019) afirma lo detallado en la Tabla n°04, porque los materiales directos son provisiones que adquiere la empresa y que son para la finalización del servicio y que todo lo incurrido con el servicio, sea de manera indirecta o directa, debe ser implementado en el sistema de control.

Por otro lado, en la Tabla N°05 vemos que la factura nos detalla el precio determinado por la hoja de costos en la tabla anterior, y es que, el margen de ganancia es del 10%, esto debería ser de aprovechamiento para la empresa, puesto que dentro del precio que estableció se encuentra lo que la empresa invirtió y a la misma vez, obtuvo como rendimiento.

Igualmente, Chambergó (2012) afirma lo indicado, ya que, en su investigación indica que los costos reales directos e indirectos deben tener un margen justo de aprovechamiento, donde la empresa pueda generar una ganancia.

VI. CONCLUSIONES

1. Se identificó la intervención de los suministros en la determinación de precios en la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C.,2022, de la tabla 1, en la encuesta para recoger información sobre la determinación de precios, aplicada al personal administrativo, concluimos que los suministros si están interviniendo dentro de los costos, dado que en cada servicio que la empresa ofrecía había una serie de materiales que tenían que ofrecer a un precio, todo lo relacionado con lo que se iba a utilizar de manera directa, tales como cámaras, una grabadora de video fueron alguno de los suministros que se utilizaron para la instalación de cámaras, que posteriormente fueron agregados a la hoja de costos, por lo tanto, influyen de manera significativa para la determinación de precios.
2. Se analizó la intervención de la mano de obra en la determinación de precios en la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C.,2022, de la tabla 2, en la hoja de costos para determinar el precio de un servicio de instalación de cámaras de seguridad, concluimos que la mano de obra interviene de manera directa, dado que para que la empresa ofrezca un precio, tiene que realizar el cálculo de los obreros, parte del personal que participa del servicio, influyendo de manera positiva para determinar los precios.
3. De este mismo modo, se demostró que los costos indirectos intervienen en la determinación de precios en la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C., 2022, de la tabla 2, en la hoja de costos para determinar el precio de un servicio de reemplazo de equipo electromecánico, concluimos que los costos indirectos, dado que, para que la empresa ocasione gastos que no van directamente con la realización del servicio, pero que son necesarios para que el servicio fluya, tienen que realizar un cálculo de los costos indirectos, por lo tanto, esta demostración influye de manera positiva para la determinación de precios.
4. Asimismo, determinamos la influencia que generan los costos para la asignación de precios, en la tabla 2, 3, y 4, esto debido a que, después de analizar el estado de resultados observamos que la empresa si genera utilidades y no pérdidas, por lo tanto, el planteamiento de los costos ya es parte de una estrategia que la empresa maneja de manera interna

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda al gerente pedir que el personal administrativo esté al tanto a la hora de hacer el cálculo de los costos, que cuenten con todas las herramientas para y estrategias para que sigan manteniendo una línea trazable y no hayan pérdidas monetarias, si la empresa asigna bien un precio a los servicios, esto también se verá reflejado en el estado de resultados, el cual debe ser analizado por un contador de costos que pueda facilitarles una mejor trazabilidad conforme a sus objetivos de la empresa.

Se recomienda a gerencia realizar un estudio de mercado para evaluar a la competencia, y los precios que según sus políticas ellos asignan, de esta manera también se revisará la demanda de los servicios que los clientes solicitan con mayor frecuencia, puesto que lo consultado con los trabajadores administrativos es que la empresa no tiene variaciones si es que la competencia cambia sus precios.

Por otro lado, para certificar que la empresa está obteniendo utilidades sin llegar a los sobre costos, es necesario analizar el Estado de resultados que se elabora mensualmente.

También se recomienda elaborar un medidor de sensibilidad, pues es un método investigativo para los precios de manera directa para saber si pertenece en un rango de precios aceptables, uno de ellos es la técnica de Van Westendor, pues produce rangos de precios precisos, considerables aceptables.

Asimismo, sería bueno que el Gerente General, sub gerente y personal administrativo fijen fechas para reuniones donde puedan realizar una comparación de los servicios hechos y que cada una de sus dimensiones analizadas intervengan, como la mano de obra, suministros o costos indirectos, y ver como aumentan o disminuyen conforme el servicio y eso facilite tener un punto de partida.

REFERENCIAS

- Basilio, C. (2022). *El Costo de Producción del Servicio de Impresión en una Empresa Gráfica*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Botha, G. (2020). *A framework for price tariffs in the costing structures of South African private hospitals*. Nelson Mandela University.
- Chambergó, G. (2012). *Sistemas de Costos, Diseño e Implementación en las Empresas de Servicios, Comerciales e industriales*. Lima: Insituto Pacifico.
- Choy, E. (2012). *El dilema de los costos en las empresas de servicios*. . Quipukamayoc: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- CONCYTEC. (2018). *Investigación básica - Base de Conocimiento*. Obtenido de <https://conocimiento.concytec.gob.pe/termino/investigacion-basica/>
- Echevarria, O., Martinez, M., & Lopez, I. (2021). Precio en mercadotecnia: Una revisión bibliográfica desde la percepción en Latinoamérica. *Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Infomática*, 20.
- Flores, M., & Romero, H. (2022). *Determinación de Costos y Estimación de Precios Mediante Cláusulas Escalatorias en una Empresa de Servicios de Catering*. Villavicencio: Universidad Santo Tomás.
- Galán, V. (2020). *Sistema de costos por procesos y su repercusión en los costos y utilidades de la empresa "Fundición Mecánica San José", Lambayeque*. Pimentel: Universidad Señor de Sipán.
- García, E., & Triviño, B. (2020). *Determinación de los costos y su incidencia en el margen bruto de la empresa de mariscos 63 Dispromar*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Ghosh, S., Pathak, C., & Khanra, S. (2023). *Determination of optimal price and quantity in a two-echelon supply chain model with promotional effort and feedback effect in stochastic scenario*. *Expert Systems with Applications*, 214, 119066.
- Giussani, P. (2016). The Determination of Prices of Production. *International Journal of Political Economy*, 67-86.

- Gomez, X., & Lopez, M. (2018). *Gestion de Costos y precios*. Mexico: Patria Educación.
- Gracia, M. (2020). *Costos por servicio y fijación de precios en la compañía Transcomuna Penínsular S.A., cantón la Libertad, provincia de Santa Elena, Año 2018*. . La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Hernández, Fernández, & Batista. (2018). *Metodología de la Investigación .La ruta cuantitativa, cualitativa y mixta*. Obtenido de http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf?fbclid=IwAR1qHcuNB5GSXXmCOWHb8tLyHdMIjbaLYBOZn1mMumjU1F_rylWYUBLL_5Y
- INEI. (2019). *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Obtenido de <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/sector-servicios-prestados-a-empresas-se-incremento-4844-durante-junio-de-2021-13074/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2021). *INEI*. Obtenido de <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/sector-servicios-prestados-a-empresas-se-incremento-4844-durante-junio-de-2021-13074/>
- Isidro, G. (2012). *Sistemas de costos, diseño e implementación en las empresas de servicios, comerciales e industriales*. Lima: Instituto Pacífico.
- López, R. R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*. IMCP.
- Merlo, E., Reinoso, N., Rubino, M., & Ruggeri, Y. (2013). *LOS COSTOS Y LA TOMA DE DECISIONES -APLICACIÓN PRÁCTICA A UNA PEQUEÑA EMPRESA*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5240/merlofinal.pdf
- Montalvo, D. (2021). *La rentabilidad para la fijación de precios en fabricación de cocinas industriales de la empresa Citegas EIRL Arequipa, 2020*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Morgan, S., Bathula, H., & Moon, S. (13 de enero de 2020). *bmj*. Obtenido de La fijación de precios de los productos farmacéuticos se está convirtiendo en un

gran desafío para los sistemas de salud:
<https://www.bmj.com/content/368/bmj.l4627>

- Narvaez, E., Ormaza, D., & Zamora, A. (2022). *El pago del justo precio en el procedimiento de expropiación y la vulneración del derecho a la propiedad*. Cuenca: Universidad Católica de Cuenca.
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*. Chile: Scielo.
- Paez, R. (2018). *Grado de importancia de las finanzas y costos en el sector empresarial*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Peña, R., & Condori, F. (2019). *Los costos en la elaboración de etiquetas y su influencia en la determinación del precio de venta en la empresa ETIGRAFIC SAC durante el ejercicio 2018*. Lima: Universidad Tecnológica del Perú.
- Peñate, M., Sanchez, M., & Pereira, Á. (2021). The promotion of innovative service business models through public procurement. An analysis of Energy Service Companies in Spain. *Science Direct*, 12.
- Pozo, P. (2019). *Valoración de costos de producción y la determinación del precio de venta en la empresa Viacua S.A. cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, año 2018*. La libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Prieto, H. (2003). La Teoría del valor de Adam Smith: La cuestión de los precios naturales y sus interpretaciones. Cuadernos de Economía. *Scielo*, 22.
- Quiroa, M. (28 de septiembre de 2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/mano-de-obra.html>
- Reidl, L. (2013). *Confiabilidad en la medición*. México: El Sevier.
- Reveles, R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*. Ciudad de México: Instituto Mexicano de contadores públicos.
- Silva, D. D. (5 de Abril de 2022). *zendesk: ¿Cómo calcular el precio de tu producto? Descubre la fórmula costo/precio de venta*. Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/costo-de-venta-formula/>

- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (Mayo de 2022). *SBS: Boletín Semanal*. Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1216>
- Tejada, J. (2019). *Análisis del costo de servicio y su efecto en la utilidad operativa de la empresa Danubio Hotel, Jaén*. Chiclayo: Universidad Cesar Vallejo.
- Thompson, I. (2006). *Promonegocios: Definición de Precio*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/index.htm>
- Valencia, E. (2018). *Identificación de los costos por órdenes de producción para mejora de los procesos productivos en la microempresa de serigrafía artesanal Publidimas*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Zans. (2014). *Costos de servicios*. Lima: San Marcos.

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de operacionalización de variables.....	38
Anexo 2. Instrumento de recolección de datos.....	39
Anexo 3. Matriz Evaluación por juicio de expertos	44
Anexo 4. Autorización de Publicación en Repositorio Institucional	68
Anexo 5. Resultado de similitud del programa Turnitin	71

Anexo 1. Tabla de operacionalización de variables.

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicador	Escala de medición
Los Costos	Los costos son los gastos en los que incurre una empresa para producir bienes o servicios. (López, 2019)	En la investigación, los costos estarán analizados a partir de la identificación de los suministros, la mano de obra, y los costos indirectos.	Suministros	Adquisición de suministros	Ordinal
			Mano de Obra	Precio de suministros Costos vinculados a la Mano Obra Indirecta Costos vinculados a la Mano Obra Directa	
			Costos indirectos	Costos indirectos fijos Costos indirectos variables	
Determinación de precios	Establece el valor del servicio que la empresa brinda basándose en un proceso o método que ayuda a no genera un déficit o pérdida monetaria. (Ghosh, Pathak, & Khanra, 2023)	La determinación de los precios se basa en una serie de datos tales como análisis de mercado, costos de producción, demanda, competencia, entre otros.	Elasticidad y la demanda	Efectividad de la demanda para determinar precios Estrategia de precios en función al costo	Nominal
Estrategia de fijación de precios	Estrategia de precios en función a la competencia Estrategia de precios en función al margen de beneficio				

Anexo 2. Instrumento de recolección de datos.

a) Instrumento cuestionario



CUESTIONARIO

Estimado trabajador de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C. reciba un saludo cordial, y a la vez expresarle un profundo agradecimiento por su contribución con nuestra investigación titulada "Influencia de los costos en la determinación de precios en la empresa de servicios generales Rabel S.A.C.,2022" Lea atentamente la interrogante y marque la respuesta con una "X", según el criterio que valores. (1) Totalmente de acuerdo, (2) De Acuerdo, (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo, (4) En desacuerdo Y (5) Totalmente en desacuerdo

N° ITEM	DESCRIPCIÓN	RESPUESTA				
		1	2	3	4	5
1	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?					
2	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?					
3	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?					
4	¿Considera que la cantidad de servicios determinados en función al costo influye en la calidad de los servicios ofrecidos?					
5	¿Cree usted que la estrategia de fijación de precios debería ser estándar según las necesidades de cada empresa?					
6	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?					
7	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en la cantidad de servicios ofrecidos?					
8	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en la cantidad de servicios disponibles debido a la competencia?					
9	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?					
10	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?					
11	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					
12	¿Considera usted que la estrategia para no exceder a los costos debe influir en los precios?					
13	¿Considera usted que existe relación directa entre el margen de beneficio y la variedad de servicios ofrecidos por un negocio?					

a) Ficha técnica del instrumento

1. Nombre del instrumento: Cuestionario para analizar la planificación financiera
2. Autor(es): Samanez Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar
3. Objetivo: Recoger información sobre la planificación financiera en forma general y específica.
4. Usuarios: Trabajadores de la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C.
5. Tiempo: 15 minutos
6. Técnica: Cuestionario
7. Organización de ítems:

DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Elasticidad y la demanda	Efectividad del método para determinar precios	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?
		¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?
		¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?
Estrategia de fijación de precios	Estrategia de precios en función al costo	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?
		¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?
		¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?
		¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?
		¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?
	Estrategia de precios en función a la competencia	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?
		¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?
		¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?
	Estrategia de precios en función al margen de beneficio	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?
		¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?

b) Análisis de validación de contenido a nivel de expertos

Del análisis realizado al instrumento denominado “Cuestionario para recoger información de la determinación de precios”, hemos utilizado el coeficiente de validez a través de la V de Aiken a 3 expertos sobre los ítems propuestos. Ya que todos los ítems se encuentran dentro del rango >0.80 y ≤ 1.00 , ninguno sugiere ser eliminado.

DIMENSIONES	ÍTEMS	CRITERIO	EXPERTOS			MEDIA	V AIKEN	VALIDEZ POR ÍTEM
			1	2	3			
Elasticidad y la demanda	1	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	2	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	3	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
Estrategia de fijación de precios	4	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	5	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	6	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez débil
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	7	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	8	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
9	Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte	
	Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte	

		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte	
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte	
	10		Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	11		Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	12		Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
	13		Claridad	5	5	5	5	1	Validez fuerte
			Coherencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte
		Relevancia	5	5	5	5	1	Validez fuerte	
		Suficiencia	5	5	5	5	1	Validez fuerte	
TOTAL							1	Validez fuerte	

DIMENSIÓN	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	SUFICIENCIA	PUNTUACIÓN ESPECÍFICA
Elasticidad y la demanda	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Estrategia de fijación de precios	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PUNTUACIÓN TOTAL	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

c) Reporte de confiabilidad del instrumento

Cuestionario para recolectar datos sobre la determinación de precios

Se aplicó una prueba piloto del “Cuestionario para recolectar datos sobre la determinación de precios” a un conjunto de 4 participantes, sin afectar a la muestra real del estudio, con el objetivo de alcanzar los elementos necesarios para la prueba piloto en el proceso de calcular la confiabilidad. Una vez identificado el grupo de participantes se pudo contrastar lo ítems propuestos en el cuestionario.

De análisis de la estadística del alfa de Cronbach del instrumento fue de 0.81 en promedio de las dos dimensiones del cuestionario. Por lo que se consideró que el “Cuestionario para recolectar datos sobre la determinación de precios” es bueno.

Resumen de procesamiento de casos

	Detalle	N	%
Casos	Válido	4	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	4	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,81	13

Anexo 3. Matriz Evaluación por juicio de expertos

Experto 1

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022." 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:	Mg. Angel Daniel Rodriguez Castro
Grado profesional:	Maestría (X) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (X) Organizacional ()
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:	N. A

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario
Autor(es):	Samanez Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar Daniel
Procedencia:	Chimbote
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	25 minutos
Ámbito de aplicación:	Trabajadores y Gerencia
Significación:	Dimensiones: Elasticidad y demanda, estrategia de fijación de precios. Definir la validez del instrumento.

4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
FINANZAS	Elasticidad y la demanda	La escala de medición ordinal se rige a una característica específica.
FINANZAS	Estrategia de fijación de precios.	

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022", elaborado por Samanez Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar 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. Deficiente	El ítem no es claro.
	2. Regular	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. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	5. Excelente	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Deficiente	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	5. Excelente	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. Deficiente	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem es relativamente importante
	5. Excelente	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.
SUFICIENCIA El ítem tiene la capacidad o aptitud	1. Deficiente	El ítem puede ser eliminado sin afectar la medición de la dimensión.

mínima para ser incluido	2. Regular	El ítem tiene alguna suficiencia para la medición
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem es suficiente
	5. Excelente	El ítem es muy suficiente y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 5 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

Dimensiones del instrumento: Cuestionario

- Primera dimensión: Elasticidad y la demanda
- Objetivos de la Dimensión: Ordinal.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia	Observaciones/ Recomendaciones
Elasticidad y Demanda	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?	5	5	5	5	
	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?	5	5	5	5	

- Segunda dimensión: Estrategia de fijación de precios
- Objetivos de la Dimensión: Razón.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia	Observaciones/ Recomendaciones
Estrategia de precios en función al costo	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?	5	5	5	5	
Estrategia de precios en función a la competencia	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?	5	5	5	5	
	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
Estrategia de precios en función al margen de beneficio	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?	5	5	5	5	

CARTA DE PRESENTACIÓN

Chimbote, 24 de junio del 2023

Señor: Mg. Rodríguez Castro Angel

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Presente:

Es muy grato dirigirnos a usted para expresarle nuestro saludo cordial; así mismo, hacerle de su conocimiento que, en calidad de estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad "César Vallejo", en la sede Chimbote, promoción 2023, Curso de Proyecto de Investigación, requerimos validar nuestro instrumento con el cual recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación.

El título de nuestro proyecto de investigación es: "**Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022**" y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de docentes especializados a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas relacionados con planificación financiera.

El expediente de validación contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variable y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Instrumento
- Certificado de validez de contenido del instrumento.

Quedamos agradecida por la atención a la presente.

Atentamente,




SOLAMO TINOCO, Edgar Daniel
DNI N° 70983128



SAMANEZ CABANILLAS, Luz Angelica
DNI N° 72612838

DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA				CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES		
			Totalmente de acuerdo	En desacuerdo	Ni en desacuerdo ni en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		RELACION ENTRE EL ITEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA				
							SI	NO	SI	NO	SI	NO			
Variable	Elasticidad y la demanda	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio? ¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos? ¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios? ¿Considera usted que los aumentos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que el nivel de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios? ¿Considera usted que la competencia no debe generar sobre costos para una empresa? ¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos? ¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia? ¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios? ¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X	X		
							X	X	X	X	X	X	X		
Determinación de precios	Estrategia de precios en función al costo	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio? ¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos? ¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios? ¿Considera usted que los aumentos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que el nivel de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios? ¿Considera usted que la competencia no debe generar sobre costos para una empresa? ¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos? ¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia? ¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios? ¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X	X		
							X	X	X	X	X	X	X		
Determinación de precios	Estrategia de precios en función a la competencia	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio? ¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos? ¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios? ¿Considera usted que los aumentos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que el nivel de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios? ¿Considera usted que la competencia no debe generar sobre costos para una empresa? ¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos? ¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia? ¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios? ¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X	X		
							X	X	X	X	X	X	X		
Determinación de precios	Estrategia de precios en función al margen de beneficio	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio? ¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos? ¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios? ¿Considera usted que los aumentos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que el nivel de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios? ¿Considera usted que la competencia no debe generar sobre costos para una empresa? ¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos? ¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia? ¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios? ¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X			
							X	X	X	X	X	X	X		
							X	X	X	X	X	X	X		


 Firma del evaluador: **Ángel Daniel Rodríguez Cusco**
 DNI: 37854338
 Cel: 980-000-39 27 5192
 ANEX: Daniel RODRIGUEZ CUSCO
 ORCID: 0000-0002-3787-5552

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: A fin de evaluar la eficacia del instrumento, el EXPERTO deberá marcar con un aspa "X" el puntaje considere conveniente. Teniendo en cuenta que (1) Deficiente, (2) Regular, (3) Bueno, (4) Muy bueno y (5) Excelente

N°	DETALLE	CLARIDAD					COHERENCIA					RELEVANCIA					SUFICIENCIA					OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5		
	Dimensión 1: Elasticidad y Demanda					X					X												
	Efectividad del método para determinar precios																						
1	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?					X					X											X	
2	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos inventados?					X					X											X	
3	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?					X					X											X	
	Dimensión 2: Estrategia de fijación de precios					X					X											X	
	Estrategia de precios en función al costo																						
4	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?					X					X											X	
5	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?					X					X											X	
6	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?					X					X											X	
7	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?					X					X											X	
8	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?					X					X											X	
	Estrategia de precios en función a la competencia																						
9	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?					X					X											X	
10	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?					X					X											X	
11	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?					X					X											X	
	Estrategia de precios en función al margen de beneficio																						
12	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?					X					X											X	
13	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					X					X											X	

Firma del evaluador

 DNI: 32785439
 ORCID: 0000-0002-3727-5152
ANGEL DANIEL RODRIGUEZ CASTRO

Firma del experto

Mg. Angel Daniel Rodriguez Castro
 DNI: 32785439
 ORCID: 0000-0002-3727-5652



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario

OBJETIVO: Recoger información sobre la determinación de precios

DIRIGIDO A: Trabajadores de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Marcar con un aspa "x" según corresponda

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: Angel Daniel Rodríguez Castro

GRADO ACADEMICO DEL EXPERTO: Maestría

ESPECIALIDAD: Finanzas

Firma del evaluador 
DNI: 32765439
ORCID: 0000-0002-3727-5652
ANGEL DANIEL RODRIGUEZ CASTRO

Firma del experto

Mg. Angel Daniel Rodríguez Castro

DNI: 32765439

ORCID: 0000-0002-3727-5652

Experto 2

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022." 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:	Mg. CPCC Goicochea Maqui Armando Joe
Grado profesional:	Maestría (X) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (X) Organizacional ()
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:	N. A

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario
Autor(es):	Samanéz Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar Daniel
Procedencia:	Chimbote
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	25 minutos
Ámbito de aplicación:	Trabajadores y Gerencia
Significación:	Dimensiones: Elasticidad y demanda, estrategia de fijación de precios. Definir la validez del instrumento.

4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
FINANZAS	Elasticidad y la demanda	La escala de medición ordinal se rige a una característica específica.
FINANZAS	Estrategia de fijación de precios.	

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022", elaborado por Samané Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar 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. Deficiente	El ítem no es claro.
	2. Regular	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. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	5. Excelente	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Deficiente	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	5. Excelente	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. Deficiente	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem es relativamente importante
	5. Excelente	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.
SUFICIENCIA El ítem tiene la capacidad o aptitud	1. Deficiente	El ítem puede ser eliminado sin afectar la medición de la dimensión.

mínima para ser incluido	2. Regular	El ítem tiene alguna suficiencia para la medición
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem es suficiente
	5. Excelente	El ítem es muy suficiente y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 5 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

Dimensiones del instrumento: Cuestionario

- Primera dimensión: Elasticidad y la demanda
- Objetivos de la Dimensión: Ordinal.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia	Observaciones/ Recomendaciones
Elasticidad y Demanda	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?	5	5	5	5	
	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?	5	5	5	5	

- Segunda dimensión: Estrategia de fijación de precios
- Objetivos de la Dimensión: Razón

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia	Observaciones/ Recomendaciones
Estrategia de precios en función al costo	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?	5	5	5	5	
Estrategia de precios en función a la competencia	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?	5	5	5	5	
	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
Estrategia de precios en función al margen de beneficio	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?	5	5	5	5	

CARTA DE PRESENTACIÓN

Chimbote, 24 de junio del 2023

Señor: Mg. CPCC Armando Joe Goicochea Maqui

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Presente:

Es muy grato dirigirnos a usted para expresarle nuestro saludo cordial; así mismo, hacerle de su conocimiento que, en calidad de estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad "César Vallejo", en la sede Chimbote, promoción 2023, Curso de Proyecto de Investigación, requerimos validar nuestro instrumento con el cual recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación.


El título de nuestro proyecto de investigación es: **"Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022"** y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de docentes especializados a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas relacionados con planificación financiera.

El expediente de validación contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variable y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Instrumento
- Certificado de validez de contenido del instrumento.

Quedamos agradecida por la atención a la presente.

Atentamente,



SOLANO TINOCO, Edgar Daniel
DNI N° 70983128



SAMANEZ CABANILLAS, Luz Angelica
DNI N° 72612838

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA				CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES	
			Totalmente de acuerdo	En desacuerdo	Ni en acuerdo ni en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	RELACION ENTRE LA DIMENSION Y LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		RELACION ENTRE EL ITEM Y LA OPCION DE RESPUESTA			
							SI	NO	SI	NO	SI	NO		
Variable	Elasticidad y la demanda	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio? ¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobre costos invertidos? ¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios? ¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios? ¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?												
Determinación de Precios	Estrategia de precios en función al costo	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia? ¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos? ¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios? ¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?												


Firma del experto
Mg. CPCC Armando Jose Guicochea Nique
DNI: 45978791
ORCID: 0000-0001-4976-6670

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: A fin de evaluar la eficacia del instrumento, el EXPERTO deberá marcar con un aspa "X" el puntaje considere conveniente. Teniendo en cuenta que (1) Deficiente, (2) Regular, (3) Bueno, (4) Muy bueno y (5) Excelente

N°	DETALLE	CLARIDAD					COHERENCIA					RELEVANCIA					SUFICIENCIA					OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5		
	Dimensión 1: Elasticidad y Demanda																						
	Efectividad del método para determinar precios					X					X						X						X
1	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?				X					X						X							X
2	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?				X					X						X							X
3	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?				X					X						X							X
	Dimensión 2: Estrategia de fijación de precios					X				X						X							X
	Estrategia de precios en función al costo																						
4	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?				X					X						X							X
5	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?				X					X						X							X
6	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?				X					X						X							X
7	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?				X					X						X							X
8	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?				X					X						X							X
	Estrategia de precios en función a la competencia																						
9	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?				X					X						X							X
10	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?				X					X						X							X
11	¿Ha notado alguna vez que la competencia pueda llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?				X					X						X							X
	Estrategia de precios en función al margen de beneficio																						
12	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?				X					X						X							X
13	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?				X					X						X							X



Firma del experto

Mg. CPCC Armando Joe Goicochea Maqui
DNI: 45978791
ORCID: 0000-0001-8976-8670



RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario

OBJETIVO: Recoger información sobre la determinación de precios

DIRIGIDO A: Trabajadores de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Marcar con un aspa "x" según corresponda

Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: Armando Joe Goicochea Maqui

GRADO ACADÉMICO DEL EXPERTO: Maestría

ESPECIALIDAD: Finanzas

Firma del experto

Mg. CPCC Armando Joe Goicochea Maqui

DNI: 45978791

ORCID: 0000-0001-8976-8670

Experto 3

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022." 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:	Mg. CPCC Goicochea Maqui Armando Joe
Grado profesional:	Maestría (X) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa (X) Organizacional ()
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:	N. A

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario
Autor(es):	Samanéz Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar Daniel
Procedencia:	Chimbote
Administración:	Individual
Tiempo de aplicación:	25 minutos
Ámbito de aplicación:	Trabajadores y Gerencia
Significación:	Dimensiones: Elasticidad y demanda, estrategia de fijación de precios. Definir la validez del instrumento.

4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
FINANZAS	Elasticidad y la demanda	La escala de medición ordinal se rige a una característica específica.
FINANZAS	Estrategia de fijación de precios.	

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022", elaborado por Samanéz Cabanillas Luz Angelica y Solano Tinoco Edgar 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. Deficiente	El ítem no es claro.
	2. Regular	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. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	5. Excelente	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Deficiente	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	5. Excelente	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. Deficiente	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem es relativamente importante
	5. Excelente	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

SUFICIENCIA El ítem tiene la capacidad o aptitud mínima para ser incluido	1. Deficiente	El ítem puede ser eliminado sin afectar la medición de la dimensión.
	2. Regular	El ítem tiene alguna suficiencia para la medición
	3. Bueno	Se sugiere mejorar el ítem.
	4. Muy bueno	El ítem es suficiente
	5. Excelente	El ítem es muy suficiente y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 5 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

Dimensiones del instrumento: Cuestionario

- Primera dimensión: Elasticidad y la demanda
- Objetivos de la Dimensión: Ordinal.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia	Observaciones/ Recomendaciones
Elasticidad y Demanda	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos invertidos?	5	5	5	5	
	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?	5	5	5	5	

- Segunda dimensión: Estrategia de fijación de precios
- Objetivos de la Dimensión: Razón.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia	Observaciones/ Recomendaciones
Estrategia de precios en función al costo	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?	5	5	5	5	
	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?	5	5	5	5	
Estrategia de precios en función a la competencia	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?	5	5	5	5	
	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?	5	5	5	5	
Estrategia de precios en función al margen de beneficio	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?	5	5	5	5	
	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?	5	5	5	5	

CARTA DE PRESENTACIÓN

Chimbote, 24 de junio del 2023

Señora: Dra. Nelly María Pérez De La Cruz

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Presente:

Es muy grato dirigimos a usted para expresarle nuestro saludo cordial; así mismo, hacerle de su conocimiento que, en calidad de estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad "César Vallejo", en la sede Chimbote, promoción 2023, Curso de Proyecto de Investigación, requerimos validar nuestro instrumento con el cual recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación.

El título de nuestro proyecto de investigación es: **"Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022"** y es imprescindible contar con la aprobación de los instrumentos por parte de docentes especializados a fin de aplicarlos posteriormente; por ello, se ha considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas relacionados con planificación financiera.

El expediente de validación contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variable y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Instrumento
- Certificado de validez de contenido del instrumento.

Quedamos agradecida por la atención a la presente.

Atentamente,



SOLANO TINOCO, Edgar Daniel
DNI N°70983128



SAMANEZ CABANILLAS, Luz Angelica
DNI N° 72612838

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS

TÍTULO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN: Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022*

Variable	DIMENSION	INDICADORES	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA				CRITERIOS DE EVALUACION						OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES					
				Totalmente de acuerdo	En desacuerdo	Ni en desacuerdo ni en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ITEM		RELACION ENTRE EL ITEM Y LA OPCION DE RESPUESTA							
								SI	NO	SI	NO	SI	NO						
Elasticidad y la demanda		Efectividad del metodo para determinar precios	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?	X				X											
			¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobre costos fijos?	X				X											
			¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?	X				X											
			¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	X				X											
Estrategia de precios en función al costo		Estrategia de precios en función al costo	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	X				X											
			¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?	X				X											
			¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?	X				X											
			¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?	X				X											
Estrategia de fijación de precios		Estrategia de precios en función a la competencia	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?	X				X											
			¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?	X				X											
			¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?	X				X											
			¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?	X				X											
Estrategia de precios en función al margen de beneficio.		Estrategia de precios en función al margen de beneficio.	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?	X				X											

Judges
 Dpto. de Investigación
 2022

Firma del experto
 Dra. Nelly María Pérez De La Cruz
 DNI: 22940848
 ORCID: 0000-0001-4759-6980



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: A fin de evaluar la eficacia del instrumento, el EXPERTO deberá marcar con un aspa "X" el puntaje considere conveniente. Teniendo en cuenta que (1) Deficiente, (2) Regular, (3) Bueno, (4) Muy bueno y (5) Excelente

N°	DETALLE	CLARIDAD					COHERENCIA					RELEVANCIA					SUFICIENCIA					OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES					
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5						
	Dimensión 1: Elasticidad y Demanda																										
	Efectividad del método para determinar precios																										
1	¿Usted considera que la demanda genera influencia en los costos para el precio del servicio?					X																					
2	¿Considera usted que la elasticidad de los precios se debe a los sobrecostos inventados?					X																					
3	¿Considera que la elasticidad de la demanda afecta su estrategia de fijación de precios?					X																					
	Dimensión 2: Estrategia de fijación de precios																										
	Estrategia de precios en función al costo																										
4	¿Considera usted que los suministros influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?					X																					
5	¿Cree usted que la mano de obra influye en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?					X																					
6	¿Cree usted que los costos indirectos influyen en la estrategia de los precios de los servicios ofrecidos?					X																					
7	¿Considera usted que es necesario desarrollar estrategias para controlar y reducir los costos para la prestación de servicios?					X																					
8	¿Considera usted que la estrategia no debe generar sobre costos para una correcta determinación en los precios?					X																					
	Estrategia de precios en función a la competencia																										
9	¿Considera usted que la competencia es un factor determinante en para los precios de los servicios ofrecidos?					X																					
10	¿Ha experimentado alguna vez una disminución en el precio de los servicios debido a la competencia?					X																					
11	¿Ha notado alguna vez que la competencia puede llevar a la disminución de la calidad de los servicios ofrecidos?					X																					
	Estrategia de precios en función al margen de beneficio																										
12	¿Considera usted el impacto del volumen de los servicios en la determinación de los precios?					X																					
13	¿Cree usted que es posible encontrar un equilibrio entre el margen de beneficio y la oferta de servicios para satisfacer las necesidades del negocio y los clientes?					X																					

Pujados
DNI: 82940849

Firma del experto

Dra. Nelly María Pérez De La Cruz

DNI: 32940849

ORCID: 0000-0001-6758-6980

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario

OBJETIVO: Recoger información sobre la determinación de precios

DIRIGIDO A: Trabajadores de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Marcar con un aspa "x" según corresponda

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: Nelly María Pérez De La Cruz

GRADO ACADEMICO DEL EXPERTO: Doctora

ESPECIALIDAD: Finanzas


DNI: 32940849

Firma del experto

Dra. Nelly María Pérez De La Cruz

DNI: 32940849

ORCID: 0000-0001-6758-6980

Anexo 5. Consentimiento Informado



ANEXO 3

Consentimiento Informado (*)

Título de la investigación: Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022

Investigadores: Samanez Cabanillas Luz, ORCID: 0000-0003-0506-9499 y Solano Tinoco Edgar, ORCID: 0000-0002-22120914

Propósito del estudio:

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022", cuyo objetivo es Determinar la influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo del campus Chimbote, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la empresa Servicios Generales RABEL S.A.C

Describir el impacto del problema de la investigación.

La falta de conocimiento que los costos intervienen para la fijación de un precio final de los servicios brindados.

Procedimiento

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

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: "Influencia de los costos en la determinación de precios de la empresa Servicios Generales Rabel S.A.C Nuevo Chimbote, 2022"
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de (15) minutos y se realizará en la oficina de Gerencia de la empresa Rabel SAC. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

* Obligatorio a partir de los 18 años



Participación voluntaria (principio de autonomía):

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 los investigadores

Luz Samanez Cabanillas, email: lsamanezca10@ucvvirtual.edu.pe

Edgar Solano Tinoco, email: esolanoti7@ucvvirtual.edu.pe

y Docente asesor (Dr. Martos Ernesto León Alva) email: mleona54@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

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

Nombre y apellidos: Ramírez Beltrán Carlos Antonio

Fecha y hora: 19 de junio de 2023

FIRMA:



Carlos A. Ramírez Beltrán
Carlos A. Ramírez Beltrán
GERENTE GENERAL



INVESTIGA
UCV

Anexo 6. Resultado de similitud del programa Turnitin

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

CARTA N° 001-2023

Chimbote, 15 de abril del 2023

Sr.
RAMIREZ BELTRAN CARLOS
GERENTE GENERAL DE GRUPO DCV
SERVICIOS GENERALES RABEL S.A.C.


Presente:

De nuestra especial consideración:

Nos es grato dirigirnos a usted para saludarlo y a la vez solicitar autorización para que nosotros **SAMANEZ CABANILLAS LUZ ANGELICA** identificada con DNI 72612838 y **SOLANO TINOCO EDGAR** identificado con DNI 70983128, ambos estudiantes de la Escuela Profesional de CONTABILIDAD, de la **UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**, realicemos nuestro trabajo de investigación analizando los costos para la determinación de la empresa en mención para fines de Licenciatura, agradecemos por antelación nos brinde las facilidades del caso, en la empresa que está bajo su dirección

Sin otro en particular y agradeciéndole por su atención a la presente, me suscribo de Usted reiterándole mi estima personal.

Atentamente,



SOLANO TINOCO EDGAR
ESTUDIANTE DE CONTABILIDAD DE LA
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO



“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

Chimbote, 25 de abril del 2023

Sr.
Solano Tinoco Edgar
Estudiante de la Universidad César Vallejo

Presente. -

REF: Carta N°001-2023 de fecha 15 de abril del 2023.

Tengo el agrado de dirigirme, con la finalidad de hacer de su conocimiento que la Srta. SAMANEZ CABANILLAS LUZ ANGELICA y el Sr. SOLANO TINOCO EDGAR, ambos estudiantes de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, quienes vienen realizando un trabajo de investigación titulado “Influencia de los costos en la determinación de precios en la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C., 2022”, para la obtención del Título Profesional de Contador Público. Se autoriza que procedan con la investigación correspondiente, asimismo las facilidades del caso que ustedes solicitan, todo debidamente supervisado por la empresa de Servicios Generales Rabel S.A.C.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal, y esperamos ansiosamente que su investigación contribuya a nuestra empresa.

Atentamente,


CARLOS A. RAMÍREZ BELLTRÁN
GERENTE GENERAL