



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en
empresas de colchones del Distrito de Puente Piedra, 2017.

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

AUTOR:

Nataly Patricia Chupillón Tapia

ASESOR:

Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistema Y Organización Contable

LIMA – PERÚ

2017

PÁGINA DEL JURADO

Mg. Gonzales Moncada Teresa
PRESIDENTE

Mg. Carmen Choquehuanca Edgar
SECRETARIO

Mg. Zuñiga Castillo Arturo Jaime
VOCAL

DEDICATORIA

En primer lugar a Dios por darme salud, como también a mis padres, por darme su apoyo incondicional en durante mis estudios superiores, a mi hermana que siempre me dio su apoyo moral y mi ángel que siempre me cuida desde el cielo.

AGRADECIMIENTO

Estoy muy agradecida a mis padres por su apoyo y comprensión en toda mi etapa universitaria, a Dios por protegerme y estar conmigo en todo momento, al personal docente de la Universidad Cesar Vallejo, por ofrecerme la formación académica, en especial al Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo por su ayuda y paciencia que hizo posible la realización del presente trabajo de investigación.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Nataly Patricia Chupillón Tapia, estudiante de contabilidad de la escuela académica profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo, identificada con DNI N° 76351724, con la tesis titulada “Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017”; expreso bajo juramento que:

La tesis es de mi autoría.

Así mismo, declaro también bajo juramento que la información en la presente tesis es auténtica. Por ende asumo la responsabilidad que sea correspondiente ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de mi información entregada.

Lima, Los Olivos, 13 de Noviembre del 2017

Nataly Patricia Chupillón Tapia

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del jurado:

Pongo a su disposición la tesis titulada “**COSTOS POR ORDENES Y SU RELACIÓN CON EL MARGEN DE GANANCIA EN LAS EMPRESAS DE COLCHONES DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, 2017**”, en cumplimiento de las normas establecidas en el reglamento de grados y títulos para optar el título de contador público de la Universidad César Vallejo.

En busca que este trabajo de investigación se ajuste a las exigencias de todo trabajo científico, como también sus recomendaciones para mejorar la particularidad de esta tesis.

Atentamente,

Nataly Patricia Chupillón Tapia

ÍNDICE

PAGINA DEL JURADO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACION.....	vi
INDICE.....	vii
INDICE DE TABLAS.....	ix
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT.....	xii
I. Introducción.....	13
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. Trabajos previos.....	15
1.2.1. Antecedentes Internacionales.....	15
1.2.1. Antecedentes Nacionales.....	15
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	16
1.3.1. Costos por órdenes.....	16
1.3.2. Margan de ganancia.....	22
1.4. Formulación del problema.....	25
1.4.1. Problema General.....	25
1.4.2. Problemas Específicos.....	25
1.5. Justificación.....	25
1.5.1. Justificación Económica.....	25
1.5.2. Justificación Práctica.....	25
1.5.3. Justificación Metodológica.....	25
1.6. Hipótesis.....	26
1.6.1. Hipótesis General.....	26
1.6.2. Hipótesis Específicas.....	26
1.7. Objetivos.....	26
1.7.1. Objetivo General.....	26
1.7.2. Objetivos Específicos.....	26
II. Método.....	27
2.1 Diseño de investigación.....	28
2.1.1 Tipo de investigación.....	28
2.1.2 Diseño de investigación.....	28
2.2 Variables, operacionalización.....	29
2.2.1 Variables de estudio.....	29
2.3 Población y muestra.....	31
2.3.1 Población y muestra.....	31
2.3.2 Unidad de análisis.....	31
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y	

Confiabilidad.....	31
2.4.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	31
2.4.2 Validez.....	32
2.4.3 Confiabilidad.....	33
2.5. Métodos para la investigación.....	33
2.6. Aspectos éticos.....	35
III. Resultados.....	37
3.1 Prueba de normalidad.....	38
3.1.1 Costos por órdenes y Margen de ganancia.....	38
3.1.2 Dimensiones de la variable costos por órdenes.	38
3.1.3 Dimensiones de la variable margen de ganancia.....	39
3.2 Prueba de Hipótesis.....	39
3.2.1 Hipótesis general.....	39
3.2.2. Prueba de hipótesis específicos.....	40
3.2.3. Prueba de hipótesis específicos	40
3.3 Resultados descriptivos.....	42
3.3.1 A nivel de variable.....	42
3.3.2 A nivel de dimensiones.....	44
3.4. Resultados descriptivos según datos agrupados.....	49
IV. Discusión.....	56
V. Conclusiones.....	60
VI. Recomendaciones.....	62
VII. Referencias.....	64
Referencias Bibliográficas.	
ANEXO	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Variable independiente. Costos por órdenes</i>	29
Tabla 2 <i>Variable dependiente. Margen de ganancia</i>	30
Tabla 3 <i>Juicio de expertos</i>	32
Tabla 4 <i>Análisis de fiabilidad Alfa de Cronbach de Costos por órdenes y Margen de ganancia</i>	33
Tabla 5 <i>Rango de correlación Rho de Sperman</i>	35
Tabla 6 <i>Estudio de costos por órdenes en las empresas de colchones</i>	36
Tabla 7 <i>Estudio del margen de ganancia en las empresas de colchones</i>	37
Tabla 8 <i>Estudio del proceso productivo en las empresas de colchones</i>	38
Tabla 9 <i>Estudio de clientes en las empresas de colchones</i>	40
Tabla 10 <i>Estudio de rentabilidad en las empresas de colchones</i>	41
Tabla 11 <i>Estudio de utilidad en las empresas de colchones</i>	41
Tabla 12 <i>Pruebas de normalidad de Costos por órdenes y Margen de ganancia</i>	43
Tabla 13 <i>Pruebas de normalidad: Dimensiones de costos por órdenes</i>	43
Tabla 14 <i>Pruebas de normalidad: Dimensiones de margen de ganancia</i>	44
Tabla 15 <i>Correlación entre costos por órdenes y margen de ganancia</i>	45
Tabla 16 <i>Correlación entre costos por órdenes y la rentabilidad</i>	45
Tabla 17 <i>Correlación entre costos por órdenes y la utilidad</i>	46
Tabla 18 <i>Tabla cruzada V1 Costos por órdenes*V2 Margen de ganancia</i>	47
Tabla 19 <i>Tabla cruzada V1 Costos por órdenes*D1V2 Rentabilidad</i>	49
Tabla 20 <i>Tabla cruzada V1 Costos por órdenes*D2V2 Utilidad</i>	51
Tabla 2 <i>La materia prima es parte fundamental del proceso productivo de su organización</i>	66
Tabla 3 <i>La mano de obra cuenta con los instrumentos de seguridad necesarios para la manipulación de químicos</i>	67

Tabla 4 <i>La empresa cuenta con la cantidad adecuada de mano de obra para cada proceso productivo.....</i>	68
Tabla 5 <i>La tecnología adecuada mejoraría el proceso productivo de su organización.....</i>	69
Tabla 6 <i>Los costos indirectos influyen en el margen de ganancia de la organización.....</i>	70
Tabla 7 <i>La empresa cuenta con buenos productos para la captación de sus clientes.....</i>	71
Tabla 8 <i>La empresa hace un seguimiento adecuado para que sus productos lleguen a tiempo a sus clientes.....</i>	72
Tabla 9 <i>La empresa presenta ofertas de sus productos para fidelizar a sus clientes.....</i>	73
Tabla 10 <i>La generación del pedido es un beneficio para la organización</i>	74
Tabla 11 <i>Los pedidos que ingresan al área de producción tienen fechas fijas para su despacho correspondiente.....</i>	75
Tabla 12 <i>La empresa tiene una meta de venta mensual para tener un beneficio proyectado.....</i>	76
Tabla 13 <i>La empresa cuenta con los recursos económicos necesarios para cumplir con los pagos de sus proveedores</i>	77
Tabla 14 <i>La rotación de activos ayuda a medir la eficiencia y rentabilidad de la empresa.....</i>	78
Tabla 15 <i>La organización cuenta con estrategias de venta para la captación de nuevos clientes.....</i>	79
Tabla 16 <i>Las ventas de la organización se han visto afectadas por el incremento del precio de la materia prima</i>	80
Tabla 17 <i>El costo de venta forma parte de la utilidad de la organización.....</i>	81
Tabla 18 <i>La empresa cumple mensualmente con la planilla para sus trabajadores.....</i>	82
Tabla 19 <i>La empresa cuenta con la publicidad adecuada para dar a conocer sus productos y su marca</i>	83

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado: **“COSTOS POR ORDENES Y LA RELACION CON EL MARGEN DE GANANCIA EN LAS EMPRESAS DE COLCHONES DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, 2017”**, tuvo como objetivo determinar el nivel de relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia en las industrias de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, fue de tipo básica, de nivel correlacional, de diseño no experimental, de corte transversal; cuya población y muestra estuvo representada por 30 empresas industriales del rubro de fabricación de colchones del Distrito de Puente Piedra, se aplicó la técnica del censo y como instrumento el cuestionario de 18 ítems, en escala de Likert; los datos fueron procesados con el software estadístico SPSS practicándose pruebas descriptivas y correlacionales. El análisis de los datos tuvo los siguientes resultados: 1) en la prueba de hipótesis general, un p-valor = 0,000 y un coeficiente de relación (Rho de Spearman) = 0,741, rechazando la H0 y aceptando la H1 2) en la prueba de hipótesis específica 1, un p-valor = 0,000 y un coeficiente de relación (Rho de Spearman) = 0,741, rechazando la H0 y aceptando la H1 y 3) en la prueba de hipótesis específica 2, un p-valor = 0,000 y un coeficiente de relación (Rho de Spearman) = 0,819, rechazando la H0 y aceptando la H1. Al finalizar la investigación se concluye que: 1) Existe relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia, 2) Existe relación entre los costos por órdenes y la rentabilidad y 3) Existe relación entre los costos por órdenes y utilidad de empresas de colchones, distrito de Puente Piedra, 2017.

Palabras claves: costos, materia prima, utilidad.

ABSTRACT

The present research work entitled "COSTS FOR ORDERS AND THE RELATIONSHIP WITH THE MARGIN OF GAIN IN THE MATTRESS COMPANIES OF THE DISTRICT OF PUENTE PIEDRA, 2017", aimed to determine the level of relationship between the costs for orders and the margin of profit in the mattress industries of the Puente Piedra district, 2017. The research was developed under a qualitative approach, it was basic, correlational, non-experimental, cross-sectional; whose population and sample was represented by 30 industrial companies in the area of manufacture of mattresses Puente Piedra District, the census technique was applied and as instrument the questionnaire of 18 items, on a Likert scale; the data were processed with the SPSS statistical software, and descriptive and correlation tests were carried out. The analysis of the data had the following results: 1) in the general hypothesis test, a p-value = 0.000 and a relationship coefficient (Spearman's Rho) = 0.741, rejecting the H0 and accepting the H1 2) in the test of hypothesis specifies 1, a p-value = 0.000 and a relationship coefficient (Spearman's Rho) = 0.741, rejecting H0 and accepting H1 and 3) in the hypothesis-specific test 2, a p-value = 0.000 and a Ratio coefficient (Spearman's Rho) = 0.819, rejecting H0 and accepting H1. At the end of the investigation, it is concluded that: 1) There is a relationship between the costs for orders and the profit margin, 2) There is a relationship between costs for orders and profitability, and 3) There is a relationship between the costs for orders and the utility of company's mattresses, Puente Piedra district, 2017.

Keywords: costs, raw material, utility.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el mundo, las pequeñas empresas son de gran importancia dentro de la economía, ya que cumplen un rol importante gracias a su aporte de las actividades económicas que realiza, generando empleo a una gran cantidad de personas, dando una cierta estabilidad al mercado laboral.

Actualmente las pequeñas empresas de los países sudamericanos que fabrican más de un producto, su desempeño es limitado debido a que no cuenta con los recursos necesarios para satisfacer las necesidades del mercado. Es fundamental que dentro de la empresa se tenga los conceptos adecuados y claros de la clasificación de los costos que les permitan manejar una adecuada información para la toma de decisiones gerenciales.

En el Perú, las pequeñas empresas que se dedican a la fabricación de colchones no cuentan con un sistema de costos que le permita establecer los valores reales en el proceso en el proceso de fabricación. Lo que trae como consecuencia el desconocimiento de este sistema; es que sus productos sean vendidos sin tener un conocimiento previo de su costo verdadero, generando que la gran mayoría de empresas no logren el crecimiento económico deseado. La presencia de esta problemática es más concurrente al interior de nuestro país debido a que no se le toma la importancia necesaria a este tema.

Las pequeñas empresas dedicadas al rubro de la fabricación de colchones no utilizan el sistema de costos por órdenes, que es la que se adecua mejor a las características de su proceso productivo, lo cual se caracteriza en base a la demanda de su producto o al pedido por parte de sus clientes. La información que brinda los costos dentro de una organización es considerada una herramienta indispensable que tiene incidencia en la rentabilidad de una empresa, por lo tanto la confiabilidad del cálculo adecuado de estos traerá mayores beneficios, es por ello que las organizaciones, en este caso las industrias de colchones buscan un sistema de costo adecuado que les permita tener conocimiento real y claro de los costos que incurren en la producción de su producto.

Actualmente el sistema utilizado por las empresas de colchones se basa en valorizar inventarios con el objetivo de elaborar los estados financieros, cumplir con los impuestos. Sin embargo, esto no proporciona a los accionistas la información fidedigna y oportuna para poder implementar mejoras en la eficiencia de sus operaciones y tener un correcto control de los costos.

Las industrias del distrito de Puente Piedra, que se dedican a la fabricación de colchones de distintas calidades, en la actualidad no cuenta con un sistema de costos que determine los valores generados en el proceso productivo y que les ayude a identificar adecuadamente las ganancias obtenida en un periodo económico, teniendo en cuenta que la fabricación de colchones de basa directamente al requerimiento o especificación del cliente por lo cual es motivo de interés la siguiente investigación para lograr la implementación de un sistema de costo por órdenes a la medida de las empresas en particular para la optimación del uso de los recursos y tomar las mejores decisiones para la empresa.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes Internacionales.

Arroyave, A. y Buritica, J. (2011). Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción. Universidad tecnológica de Pereira. Su objetivo fue determinar los costos de la empresa Litografía Bolívar en la producción de un producto. Respecto al aspecto metodológico, tuvo como enfoque cualitativo, el tipo de investigación fue descriptiva, ya que describieron los hechos observados, el trabajo de investigación tuvo como población al área de producción de la empresa y el instrumento fue el cuestionario. Los autores concluyeron que por medio de un sistema de costos por órdenes de producción la entidad puede determinar valores reales para tener un control interno de la producción y de igual manera ofrecer a sus clientes precios competitivos en el mercado.

Alvarado, P. y Calle, M. (2011). Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para el taller artesanal "ARTEMA". Universidad de cuenca. Su objetivo fue tener un crecimiento y una ampliación en el mercado como Taller Artesanal. Respecto al aspecto metodológico, tuvo como enfoque

cualitativo, el tipo de investigación fue descriptiva, debido a que se describieron los hechos observados, el trabajo de investigación tuvo como población a los colaboradores del taller artesanal ARTEMA. Los autores concluyeron que este sistema es de fácil implementación ya que este cuenta con las características necesarias en cuanto al control de los costos que usa la entidad, ya que pudieron determinar que los precios establecidos en cada producto eran calculados de manera errónea por el dueño, teniendo como consecuencia el desconocimiento de la utilidad real o pérdida que generaba la empresa.

Solano, S. (2012). Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de producción; en la conversión de toza de pino a madera aserrada, utilizando sierra de cinta. Universidad de San Carlos de Guatemala. Su objetivo fue determinar el costo de producción basado en el sistema de costos históricos por el método de órdenes específicas de producción ya que dicho método es aplicado a procesos productivos se basa en las especificaciones del cliente. Respecto al aspecto metodológico, tuvo como enfoque cualitativo, el tipo de investigación fue descriptiva y correlacional, ya que se describieron los hechos observados, el trabajo de investigación tuvo como población a las industrias manufactureras guatemaltecas. El autor tuvo como conclusión que el cálculo de los costos de producción era incorrectas ya que no daban la información correcta ni confiable para ser considerada al momento de la toma de decisiones.

2.1.2. Antecedentes Nacionales.

Aguilar, K. y Carrión, J. (2013), Aplicación de un sistema de costos por órdenes para optimizar el uso de los recursos en la empresa Fábrica de Sueños SAC, Tesis para obtener el título profesional de contador público, Universidad Privada Antenor Orrego. Su objetivo fue obtener información de manera real y objetiva sobre los costos de producción por cada orden de trabajo generada en la empresa Fábrica de Sueños SAC. Al mismo tiempo se quiso buscar alternativas para la entidad en estudio como para las entidades que se dediquen de fabricación de colchones; ayudando a trabajar de una forma ordenada y clara, generándole mayor rentabilidad y así poder convertirse en competitivas e innovadoras frente a otras empresas del mismo rubro. Respecto al aspecto metodológico, tuvo como enfoque cualitativo, el tipo de investigación fue descriptiva y correlacional, ya que se describieron los hechos observados, el

trabajo de investigación tuvo como población al personal de la empresa Fábrica de Sueños s.a.c. Según los resultados de la encuesta realizada los autores detectaron que la información que emite la gerencia es ineficiente debido a que los informes con los que cuenta están basados en supuestos, sin un documento que controle los recursos utilizados. Los autores concluyeron que con la implementación del sistema de costos por órdenes es más eficiente la información que se obtiene, lo cual queda como referencia para posteriores órdenes de pedido.

Beltrán, C. (2014), Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales – Achiote, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Su objetivo fue precisar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción en el cálculo del costo de producción de una agroindustrial. Respecto a la metodología, el diseño fue el estudio de caso explicativo, tuvo como población a las empresas del sector agroindustrial. Respecto a los resultados, el autor pudo explicar que el sistema permite un control más detallado sobre los elementos del costo. Concluyó que al implementar un sistema de costos por órdenes de producción en las entidades tenía relación al momento del cálculo del costo de producción.

Gutiérrez, F. (2014), Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa Consorcio D&E SAC, Tesis para optar el título profesional de Contador Público – Universidad Privada Del Norte. Su objetivo fue dar a conocer que un sistema de costos bien implementado ayuda a mejorar la rentabilidad de la organización. Respecto al aspecto metodológico, tuvo como enfoque cuantitativo, ya que se describieron los hechos observados, el trabajo de investigación tuvo como población a los trabajadores de la empresa Consorcio D&E SAC. Respecto a los resultados, el autor pudo determinar que la implementación del sistema de costos por órdenes muestra una diferencia considerable de un periodo a otro respecto al índice del costo de su producto. El autor concluyó que al analizar a la empresa, esta no contaba con un sistema de costos, por tanto no conocía sus costos de producción, no contaba con elementos de control que permitan hacer un seguimiento a los procesos, condiciones básicas para tomar decisiones, respecto a todo su actuar en la producción.

Vera, J. (2016). Aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, Nextol S.A.C. Universidad Autónoma del Perú. Su objetivo fue determinar los beneficios de la implementación de costos por órdenes de trabajo en la empresa. Respecto al aspecto metodológico, el tipo de investigación fue descriptivo, el diseño fue transversal, el trabajo tuvo como población a 50 personas de la empresa industrial de poliestireno, Nextol S.A.C. Respecto a los resultados, gran parte de los colaboradores de la empresa pensaba que con la inversión se obtendría mayor rentabilidad de acuerdo a las decisiones tomadas. El autor concluyó que el sistema de costos por órdenes era la mejor opción para esta empresa debido a que cuenta con las características correspondientes y coincide con el modelo de trabajo de la empresa.

Caballero, K. (2013). Propuesta de implementación del sistema de costos por órdenes de servicios y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la clínica del riñón Santa Lucia de la ciudad de Trujillo en el periodo 2012. Universidad nacional de Trujillo. Su objetivo fue dar una propuesta de un sistema de costos por órdenes para conocer su relación con la rentabilidad. Respecto al aspecto metodológico, el tipo de investigación fue descriptivo y analítico, su diseño fue no experimental y transversal, tuvo como población a la clínica del riñón Santa Lucia SAC y a sus colaboradores. Respecto a los resultados, se pudo determinar que al implementar un sistema de costos por órdenes se tuvo una idea más real y precisa de los costos en los que incurre la empresa. El autor concluyó que se evidenciaba la inexistencia de un sistema de costos adecuado, es por ello que los precios de venta basados en el costo, no revelaban los márgenes de utilidades reales.

Itusaca, A. (2016). Aplicación de un sistema de costos por proceso para optimizar el uso de los recursos en la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí en el periodo 2015. Universidad nacional del Altiplano. Su objetivo fue demostrar el nivel de eficiencia en el uso de recursos e la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí. Respecto al aspecto metodológico, el enfoque fue cuantitativo y cualitativo, el tipo de investigación fue descriptivo y correlacional, tuvo como población a los procesos de elaboración de quesos en la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí. Respecto a los resultados, el autor pudo evidenciar que el 100% de los trabajadores no tienen el conocimiento de un sistema de costos por

proceso, por lo que se desconocían los beneficios que podía aportar en la organización de la producción. El autor concluyo que se evidenciaba los insuficientes procedimientos en el control de los materiales y recursos empleados para la producción de quesos.

Cumpa, A. (2016). Propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica en confecciones Astrid – Chiclayo 2014. Su objetivo fue generar una propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica de la empresa. Respecto al aspecto metodológico, el tipo de investigación es descriptivo correlacional, su diseño fue no experimental, tuvo como población al área de producción de la empresa Astrid Textil. Respecto a los resultados el autor comprueba la hipótesis que se planteó: diseño de sistema de costos por órdenes de trabajo, lo cual mejoraría la gestión estratégica en la empresa confecciones Astrid – Chiclayo 2014. El autor concluyo que el diagnostico que se realizó a la empresa dio a conocer la falta de conocimientos empresariales, desarrollo de funciones y documentos internos en la parte administrativa.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Costos por órdenes.

Origen.

Según Gómez, G. (2012). En su artículo Historia de los costos dice que en el año 1776 luego de que surgiera la revolución industrial, empezaron a aparecer las grandes fábricas. Se dejó de lado la producción artesanal para iniciar una producción industrial, en donde ejerce la necesidad de establecer un mayor control en cuanto a los materiales y la mano de obra. Luego en el año 1777 se generó la primera definición de los costos de producción, sus respectivos registros y el diseño de su estructura.

Definición.

Rojas (2007) en su libro Sistema de costos: Un proceso para su implementación dice que se entiende por costo a la sustracción de las derogaciones que realiza una persona para adquirir un bien o servicio, con la intención de que pueda generar un ingreso a futuro. (p. 9).

Rojas (2007) en su libro Sistema de costos: Un proceso para su implementación, nos dice que el sistema de costos por órdenes de fabricación, también es conocido como costos por órdenes específicas de producción, pedidos de los clientes. Se caracteriza porque cada uno de los costos utilizados en el proceso productivo se puede identificar directamente en el producto y por lo tanto, se puede asignar a la orden que lo generó. Este sistema es muy útil para aquellas empresas en donde su producción se genera de acuerdo al requerimiento y solicitud de los clientes. (p. 31).

Cueva, (2010), en su libro Contabilidad de costos, el sistema de costos por órdenes de trabajo se utiliza en las producciones que son efectuadas en un periodo determinado. Ejemplos de las empresas que usan el sistema de costos por órdenes de trabajo son las empresas de muebles, fábricas de herramientas, las empresas metálicas y algunas empresas de servicio (p.12)

Rivero (2015), en su libro Costo y presupuestos, nos dice que el costo por órdenes se caracteriza de la siguiente manera:

Fabricación ha pedido del cliente

Cada orden atiende diferentes necesidades de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Además, el monitoreo de cada orden es individual.

Costos consolidados

Los costos totales del producto terminado de cada mes se acumulan en distintas órdenes de trabajo al final de cada periodo.

Ordenes en proceso

Son aquellos productos que se encuentran en elaboración según las indicaciones del cliente. La orden de trabajo que no ser terminada al final del periodo es considerada un producto en proceso.

Control de la rentabilidad por cada producto

Aquí se tiene conocimiento de todos los costos que incurrieron al momento de la elaboración del producto terminado. (p.78).

Ordenes de producción

Cárdenas (2013) en su libro titulados Costos 1 nos dice que es un proceso que permite las acumulaciones de los costos que se generan en cada orden, esta orden es generado de acuerdo a los pedidos del cliente, igualmente, recomienda tener productos terminados en el almacén para tener la capacidad de atender algún probable pedido de cualquier cliente. (p. 137).

Ventajas

Las ventajas que nos brindan las órdenes de producción se puede decir los siguientes:

Control general de las materias primas que se utilizan, los sueldos y salarios cancelados.

Constante conocimiento de los costos totales y unitarios por cada orden que permiten determinar comparaciones y variaciones de cada elemento del costo.

En el caso de las variaciones en los precios de las materias primas, permiten tener conocimiento sobre el efecto que producirá en los costos y de esta manera saber el efecto que ocasionará en los precios de venta. (p. 138).

Materia Prima.

Según Rojas (2014), en su libro Manual de contabilidad y costos menciona que la materia prima está conformada por los insumos y materiales que serán utilizados en el proceso de fabricación de un producto.

Concepto de mano de obra

Según Rivero (2015) en su libro Costos y presupuestos nos dice que la mano de obra es la fuerza de trabajo que retribuye a la empresa sus habilidades físicas y mentales por la cual recibirá una remuneración por las labores que desempeña durante un periodo determinado. Gran parte de las empresas generan el pago de las remuneraciones de manera semanal, quincenal o mensual. (p. 32)

Tanto la mano de obra directa e indirecta están relacionadas con el costo de producción, como veremos a continuación:

Mano de obra directa

La mano de obra directa es indispensable para la elaboración del bien, ya que es la que manipula de manera directa todos materiales para su elaboración.

Mano de obra indirecta

La mano de obra indirecta es aquella que no participa en la elaboración del producto, sin embargo es necesaria para el buen funcionamiento de la empresa, tales como el personal administrativo, ventas, etc.

Tecnología.

Dentro del mercado existen una gran cantidad de empresas colchoneras, por ello la tecnología que se utiliza en cada proceso productivo define la calidad y demanda que tendrá cada producto de acuerdo al requerimiento del cliente. Al igual que las grandes empresas, la incorporación de maquinaria de última tecnología dentro de la organización conlleva a requerir personal altamente capacitado para el manejo adecuado de cada maquinaria que sea implementada y de esta manera generar el crecimiento económico esperado por los dueños de cada organización.

Costos indirectos.

Según Rojas (2014), en su libro Manual de contabilidad y costos nos dice que durante el proceso de producción por órdenes, la empresa tiene numerosos gastos que inciden en el costo de manera indirecta, por eso son llamados indirectos, su carácter indirecto es intrínseco, es decir no puede ser calculados o distribuidos en forma directa a cada orden de producción.

Por su naturaleza los costos indirectos se clasifican en:

Materiales Indirectos. Materiales que no conforman la estructura básica del producto: ceras, útiles, etc.

Mano de obra indirecta. Trabajadores que no manipulan directamente el producto: supervisores, personal de oficina, vendedores, etc.

Costos indirectos de fabricación diversos. Depreciación, impuestos, alquileres, prestaciones de mano de obra indirecta, energía, etc.

Clientes.

Según Thompson, I. (2016) nos dice que las organizaciones que se encuentran en el mercado por cierto tiempo ya tienen una cartera de clientes las

cuales se pueden clasificar según su comportamiento actual o futuro. Por lo general las organizaciones cuentan con dos tipos de clientes:

Actuales. Se le llama así a las personas u organizaciones que generan compras constantemente a la empresa creando sus actuales ingresos y su aporte en el mercado.

Potenciales. Son aquellas personas u organizaciones que cuentan con la capacidad necesaria para generar compras de gran volumen que generen beneficios a la empresa y puedan considerarse como fuente de ingresos futuros.

(p. 1)

Captación.

Según Instasent (2017). En su artículo de cómo lograr la captación de los clientes nos dice que la captación es un trabajo que requiere constancia para poder obtener nuevos clientes que aporten beneficios y que seas potenciales para la organización. Para ello es necesario tener estrategias definidas para lograr el impacto esperado en los nuevos clientes. Por lo general, ninguna persona puede resistirse a la palabra “promoción”, esta estrategia es constantemente utilizada por las organizaciones obteniendo resultados positivos en cuanto al objetivo deseado. (p. 1)

Seguimiento.

García, J. (2016). Cómo dar seguimiento a los clientes nos dice existen diversas maneras de generar un buen impacto entre los clientes para que de esta manera se logre la constante compra del cliente a la empresa. Es por ello que es importante tener como prioridad la satisfacción del cliente, generar llamadas para su opinión respecto al producto requerido y de la misma manera agradecer por su compra y hacerle saber que estamos a su disposición si decide volver a generar otra compra. (p. 1)

Estrategias de fidelización y gestión de clientes

Según el Centro de estudios ADAMS (2012), en su libro Marketing y plan de negocio de la microempresa nos dice que conseguir la satisfacción del cliente primero se debe ganar un lugar en la mente del cliente y de esta manera tener un lugar en el mercado. Es por esto que el objetivo de lograr y mantener la satisfacción del cliente debe ser uno de las principales estrategias para toda organización si desea lograr el éxito. (p.55).

Los beneficios que obtiene la empresa con la satisfacción de sus clientes son los siguientes:

El cliente satisfecho, casi siempre busca el mismo producto. Es por esto que la empresa obtiene como beneficio la lealtad del cliente, el cual posiblemente le volverá a comprar en un futuro.

El cliente satisfecho suele comunicar a otras personas su buena experiencia con un producto. Por tanto, la organización obtendrá una publicidad gratuita debido a la difusión que el cliente realiza con otras personas.

El cliente satisfecho ya no compra a la competencia. Por tanto la empresa obtiene como beneficio un lugar en el mercado. (p. 56).

Generación del pedido.

Según Regalado, O. (2012). En su blog La toma de pedidos: ¿Cómo solicitar y acceder al producto elegido? Nos dice que gran parte de los clientes buscan distintas alternativas a la hora de generar una compra. Para lograr el objetivo del generar un pedido por parte del cliente se debe tener en cuenta lo que busca en un producto y el presupuesto con el que cuenta para obtenerlo. Para que este proceso no sea extenso se debe dar las facilidades correspondientes y la información necesaria sobre el producto que se desea vender, generando la conformidad del cliente y obteniendo finalmente el pedido correspondiente. (p. 1)

Modelos teóricos.

El sistema de costos por procesos se utiliza cuando la producción del producto terminado tiene las mismas características. Este sistema se aplica con mayor frecuencia a las empresas de producción continua y se caracteriza por acumular los costos de producción por departamento o centro de costo. El objetivo de este sistema es determinar la asignación de los costos manufacturados que participaron durante cada periodo. (Gonzales, 2002).

1.3.2. Margen de ganancia.

Definición.

Griffin, R. y Ebert, R. (2005) en su libro *Negocios*, dice que el margen de ganancia es el valor agregado al costo de un producto para obtener un beneficio de su venta. El margen de ganancia se determina, por lo general, como porcentaje del precio de venta y determina de la siguiente manera: (p.321).

$$\text{Porcentaje del margen de ganancia} = \frac{\text{margen de ganancia}}{\text{precio de venta}}$$

Según La voz de Houston (2017) en su revista no dice que El margen de utilidad o de Ganancia actúa como una medida de rentabilidad de una empresa. Por lo general mientras más alto sea el porcentaje obtenido significa que la empresa es más rentable. De igual manera, el margen de beneficio se mide como un porcentaje. Para medir el margen de beneficio, se utiliza la utilidad neta de la organización dividido por el total de ventas realizadas.

Rentabilidad.

Según Bonsón, Cortijo y Flores (2009), en su libro *Análisis de estados financieros* nos dice que la rentabilidad se caracteriza por medir la relación entre la utilidad o ganancia generada, y la inversión o los recursos que fue utilizada para generarla. Para determinar esta rentabilidad tenemos que dividir la utilidad o la ganancia generada entre la inversión, y a este resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad o ganancia}}{\text{Inversión}} \times 100$$

Beneficio.

Puede definirse como la diferencia que se obtiene entre los ingresos y los gastos en un determinado periodo.

$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$$

Cuando las derogaciones son superiores a los ingresos se determina que existe un beneficio negativo o pérdida.

Recursos económicos

Según Bonsón, Cortijo y Flores (2009), en su libro Análisis de estados financieros nos dice que los recursos económicos son indispensables para el desarrollo de las actividades económicas de la organización, esto implica una inversión monetaria, la cual se espera ser recuperada con la explotación de este recurso.

Rotación de activos.

La rotación de activos se utiliza para medir la productividad de la empresa para generar ventas de acuerdo a las inversiones generadas en los activos. Esto quiere decir, cuando la rotación de los activos es alta, por lo general se debe a que la inversión requerida es mínima, y por lo tanto la empresa es más rentable. Cuando los resultados son relativamente pequeños para el tipo de empresa, quiere decir que la inversión en activos está siendo muy grande, o que las ventas se generan muy lentamente.

$$\text{Rotacion de activos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}}$$

Estrategias.

Concepto de Publicidad

Según el Centro de estudios ADAMS (2012), en su libro Marketing y plan de negocio de la microempresa nos dice que la publicidad es el mensaje por medio de cualquier medio de comunicación, que poseen una gran capacidad de penetración, muy buena capacidad de expresión pero alto porcentaje de impersonalidad y escasa capacidad de persecución, siendo su costo elevado. (p.51). Es por ello que si se opta por este tipo de estrategia se agregue un valor personalizado para diferenciarse de las demás publicidades que existen en el mercado a la hora de promocionar un determinado producto.

Utilidad.

Griffin, R. y Ebert, R. (2005) en su libro Negocios nos dice que la utilidad es el beneficio que se obtiene del producto vendido, restándole el costo de los insumos que participaron al momento de la elaboración del producto, cancelación al personal contratado, tales como salarios, intereses y arriendos.

Entonces, la ganancia es el beneficio obtenido por los factores que fueron aportados por los propietarios de una organización. (p. 325).

Costo de venta.

Es el gasto que se genera al momento de querer elaborar un producto del cual se espera tener algún beneficio económico en el futuro. La determinación de este costo es fundamental para tener conocimiento sobre como calcular nuestra ganancia al momento que se genere la venta correspondiente. De igual manera, se tiene que tener en cuenta el cálculo del costo de venta el cual se muestra a continuación:

$$\text{Costo de venta} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras y gastos durante el periodo} - \text{Inventario Final}$$

Gasto

Según Flores (2014), en su libro Manual de contabilidad y costos nos dice que el gasto es la erogación no recuperable que se requieren para las operaciones administrativas, de distribución o financieras de una empresa en un periodo determinado.

Gasto de administración. Son aquellos que se relacionan con la administración del negocio de cada organización en donde están incluidos los sueldos, alquileres, impuestos, seguros, etc.

Gastos de ventas. Son aquellos gastos en que incurre la empresa, con el objetivo de generar ventas en donde son incluidos la publicidad, muestras del producto, etc.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema General.

¿Cuál es el nivel de relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017?

1.4.2. Problemas Específicos.

¿Cuál es el nivel de relación entre los costos por órdenes y la rentabilidad de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017?

¿Cuál es el nivel de relación entre los costos por órdenes y la utilidad de las industrias de empresas del distrito de Puente Piedra, 2017?

1.5. Justificación

El desarrollo del trabajo de investigación esta direccionado a las empresas de colchones del Distrito de Puente Piedra, 2017, para poder determinar si los empresarios tienen un sistema de costos por órdenes que se adapte a las características de su producción y les permita determinar la utilidad que genera cada producto en un periodo determinado.

1.5.1. Justificación Económica.

El presente trabajo de investigación busca, mediante el estudio de las teorías de las variables costos por órdenes y margen de ganancia desarrollar el conocimiento necesario a los empresarios que cuentan con una empresa de colchones o desea abrir una, para que tengan en consideración la implementación del sistema de costos planteado en el presente trabajo de investigación.

1.5.2. Justificación Práctica.

De acuerdo con los objetivos del estudio, la investigación será una respuesta a los problemas existen debido a la ausencia de un sistema de costos dentro de las pequeñas empresas que se encuentran en el rubro de la fabricación de colchones

1.5.3. Justificación Metodológica.

La presente investigación caracterizada como una investigación correlacional, será ejecutada, a diferencia de otras investigaciones, aplicando el censo validado y confiable, será aplicada a las industrias de colchones en el distrito de Puente Piedra y se aplicará Rho de Spearman.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General.

Los costos por órdenes se relacionan con el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

1.6.2. Hipótesis Específicas.

Los costos por órdenes se relaciona con la rentabilidad de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

Los costos por órdenes se relaciona con la utilidad de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General.

Determinar el nivel de relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

1.7.2. Objetivos Específicos.

Determinar el nivel de relación entre los costos por órdenes y la rentabilidad de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

Determinar el nivel de relación entre los costos por órdenes y la utilidad de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

II. Método

2.1 Diseño de investigación

2.1.1. Tipo de investigación.

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, se basa en una secuencia en la cual primero se delimita el problema, se plantean hipótesis, se establecen objetivos, se utiliza la recopilación de datos la cual será analizada a través de métodos estadísticos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 4)

El tipo de investigación es básica, es aquella que da a conocer las bases teóricas sobre los fenómenos estudiados con la finalidad de formular nuevos postulados o rectificar los existentes las cuales servirán como base para investigaciones futuras. (Franco, 2011)

Es descriptivo Hernández et al. (2014) indica que se busca detallar las propiedades y características importantes de cualquier fenómeno del que se realice un estudio.

Es de tipo correlacional como nos menciona Hernández et al. (2014) describe la relación entre dos o más variables en un momento dado.

2.1.2 Diseño de investigación.

El presente trabajo de investigación es de diseño no experimental; Sampieri, Fernández y Baptista (2014) señalan que se realiza sin la manipulación de las variables solo se estudian los hechos en un ambiente natural para ser analizados. (p.152)

La investigación es de corte transeccional o transversal de acuerdo a Hernández et al. (2014) su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. (p. 154)

2.2 Variables, operacionalización

2.2.1 Variables de estudio.

Tabla 1.
Variable independiente. Costos por órdenes

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	N° ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
COSTOS POR ÓRDENES	Proceso productivo	Materia prima	1	ESCALA DE LIKERT 1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. ALGUNAS VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE
		Mano de obra	2-3	
		Tecnología	4	
		Costos indirectos	5	
		Captación	6	
	Clientes	Seguimiento	7	
		Fidelización	8	
		Generación del pedido	9-10	

Tabla 2.
Variable dependiente. Margen de ganancia

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	N° ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
MARGEN DE GANANCIA	Rentabilidad	Beneficio	11	ESCALA DE LIKERT 1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. ALGUNAS VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE
		Recursos económicos	12	
		Rotación de activos	13	
		Estrategias	14	
	Utilidad	Ventas	15	
		Costo de ventas	16	
		Gastos administrativos	17	
		Gastos de ventas	18	

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población y muestra.

La población es el conjunto de elementos que poseen propiedades que se ajustan a los objetivos de la investigación y la muestra es un segmento característico de la población. (Monje, 2011, p. 17)

Por otra parte, Hernández citado en Castro (2003) menciona que, si la cantidad de individuos de la población es menos que 50 elementos, entonces la población va ser equivalente a la muestra por lo que no se empleará ningún criterio muestral. (Franco, 2012)

En la presente investigación la población es de 3 empresas y muestra está conformada por 30 trabajadores de las empresas de colchones pertenecientes al Distrito de Puente Piedra.

2.3.2 Unidad de análisis.

La unidad de análisis indica a los individuos a quienes se les va a aplicar el instrumento de recolección de datos. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 183)

En el presente trabajo de investigación fueron los colaboradores de cada empresa de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En la presente investigación la técnica a utilizar será el censo y el instrumento será el cuestionario para recolectar datos respecto a la relación que existe entre las variables estudiadas: Costos por órdenes y margen de ganancia.

El censo es una técnica en la cual se busca recolectar información sobre el total de la población a diferencia de la encuesta que se basa en la muestra. (Arias, 2012)

Aquel cuestionario contará de 18 preguntas las cuales ayudarán a recaudar los datos necesarios para cumplir los objetivos planteados.

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014), consideran que un cuestionario es un instrumento en el cual se listan un conjunto de preguntas para medir las variables de estudio. (p. 217)

Para el censo realizado se tomó como escala de medición, la escala de Likert la cual mide según la intensidad y toma valores entre uno al cinco.

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

2.4.2 Validez.

Validez del instrumento por juicio de expertos

Para la presente investigación se realizó la validación del instrumento a través del juicio de expertos para el cuestionario planteado.

Tabla 3
Juicio de expertos

EXPERTOS	GRADO	ESPECIALIDAD	CALIFICACIÓN
Patricia Padilla Vento	Doctora	Dra. en contabilidad	Aplicable
Jaime Mendiburu Rojas	Magister	Finanzas	Aplicable
Myrna Sandoval Laguna	Doctora	Dr. en Educación	Aplicable
Iris Margot López Vega	Magister	Finanzas	Aplicable
Esteves Pairozaman	Doctor	Dr. planificación financiera	Aplicable

Interpretación:

En la tabla 3, se muestra el listado de expertos que realizaron la validación del instrumento. En la cual se detalla la opinión sobre la aplicación del instrumento, tenemos a la Dra. Patricia Padilla Vento que indicó que es

aplicable, el Mg. Jaime Mendiburu Rojas que indicó que el instrumento es aplicable, la Dra. Myrna Sandoval Laguna que indicó que el instrumento es aplicable, la Mg. Iris Margot López Vega que indicó que el instrumento es aplicable, el Dr. Esteves Pairozaman que indicó que el instrumento es aplicable

2.4.3 Confiabilidad.

Para determinar la confiabilidad del instrumento en la presente investigación se realiza mediante la aplicación de la prueba estadística Alfa de Cronbach, el cual toma valores entre 0 y 1, en el cual si el valor se aproxima a 1 demuestra que la investigación se realiza de manera fiable.

Tabla 4
Análisis de fiabilidad Alfa de Cronbach de Costos por órdenes y Margen de ganancia

	Alfa de Cronbach	N de elementos
Cuestionario total	,950	18
Cuestionario Costos por ordenes	,867	10
Cuestionario Margen de ganancia	,932	8

Interpretación:

En la tabla 4, muestra un Alfa de Cronbach de 0.950 para el cuestionario total con 18 ítems, 0,867 para el cuestionario correspondiente a la variable Costos por órdenes con 10 ítems y 0,932 para el cuestionario de la variable Margen de ganancia con 8 ítems. Lo que pone en evidencia que el test es confiable y se puede aplicar en esta investigación.

2.5. Métodos para la investigación

Para el análisis de los datos recolectados en el presente proyecto de investigación, se utilizó el programa estadístico (SPSS) versión 21 mediante el cual me permitió analizar los datos obtenidos, así como la elaboración de informes, tablas y gráficos. También se utilizó el programa de Microsoft Excel el cual ayudo a calcular el grado de confiabilidad y los baremos utilizados para esta investigación.

Prueba de normalidad

Se utiliza esta prueba ya que con ella se determina si los datos procesados están siguiendo una distribución normal o no normal. En la cual se debe tener en cuenta la muestra utilizada pues para utilizar la prueba de Kolmogorov - Smirnov esta debe ser mayor a 50 elementos y en caso de que esta sea igual o menor a 50 se utilizara la prueba de Shapiro – Will.

El resultado de la normalidad nos permitirá elegir el tipo de prueba a utilizar, si el resultado nos arroja una distribución normal se elige una prueba paramétrica (correlación de Pearson) y si el resultado nos muestra una distribución no normal corresponde aplicar una prueba no paramétrica (Rho de Spearman). (Hernández, et al., 2014, p. 300)

Distribución de frecuencias

Son los datos obtenidos en la investigación, organizados en grupos los cuales pueden ser por variables, dimensiones o ítems, estos se muestran a través de tablas y gráficos los cuales detallan la frecuencia mediante porcentajes. (Hernández, et al., 2014, p. 282)

Prueba de hipótesis

La prueba de hipótesis para esta investigación permitirá que se evalúe si la hipótesis planteada es pertinente en relación a los datos conseguidos de la muestra, si se cumple dicho criterio entonces se acepta la hipótesis, de lo contrario se procedería a rechazarla, pero para ello se debe tener en cuenta el nivel de significancia. (Hernández, et al., 2014, p. 282)

Prueba de correlación

Para medir el nivel de correlación entre variables se debe utilizar coeficientes de correlación los cuales van a determinar el grado de relación, en el caso de la medición ordinal se utilizan los coeficientes Rho de Spearman y Tau b de Kendall los cuales relacionan escalas como la de Likert. (Hernández, et al., 2014, p. 323)

El nivel de relación se mide a través de rangos que van desde -1,0 hasta +1,0 que indica que es una correlación positiva perfecta. (Hernández, *et al.*, 2014, p. 323)

Tabla 5.
Rango de correlación Rho de Spearman

Criterio	Rango
Correlación grande, perfecta y positiva	R=1
Correlación muy alta	$0,90 \leq r < 1$
Correlación alta	$0,70 \leq r < 0,90$
Correlación moderada	$0,40 \leq r < 0,70$
Correlación muy baja	$0,20 \leq r < 0,40$
Correlación nula	R =0,00
Correlación grande, perfecta y negativa	R = -1,00

Fuente: Hernández *et al.*, (2014). *Metodología de la investigación*.

Interpretación:

La tabla 5, indica los rangos en los cuales se clasifican la correlación entre las variables del coeficiente Rho de Spearman, en el rango 1 entendemos que la correlación es grande, perfecta y positiva, si fuese $0,90 \leq r < 1$ la correlación es muy alta, se considera alta cuando el rango varía entre $0,70 \leq r < 0,90$; la correlación moderada tiene rangos entre $0,40 \leq r < 0,70$, se considera que la correlación es baja cuando oscila entre $0,20 \leq r < 0,40$, cuando se obtiene 0 la correlación es nula y si se obtiene $r = -1,00$ entonces la correlación es grande, fuerte y negativa.

2.6. Aspectos éticos

Para el presente proyecto de investigación se ha respetado la ética profesional, se ha tomado referencia de la autoría de terceros usados para el sustento de la misma. De igual manera, se ha cumplido con las exigencias de

una investigación, no se ha producido alteración de información, se ha aplicado la objetividad e imparcialidad.

El estudio de investigación ha sido contemplado todos los aspectos como los datos recogidos son con el pleno consentimiento del entrevistado y con el permiso del propietario de las empresas de colchones, así mismo toda la información recolectada estará a disposición de estudiantes y profesionales que realicen futuras investigaciones.

III. Resultados

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. Tablas de frecuencias de datos agrupados.

A nivel variable.

Tabla 6.

Estudio de costos por órdenes en las empresas de colchones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Deficiente	18	60,0	60,0	60,0
Eficiente	8	26,7	26,7	86,7
Muy Eficiente	4	13,3	13,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

En la Tabla 6, se observa la frecuencia agrupada de los niveles alcanzados de los costos por órdenes en las empresas de colchones. De lo cual podemos registrar que 4 censados señalaron un nivel muy eficiente, 8 señalaron un nivel eficiente y 18 censados señalaron un nivel deficiente.

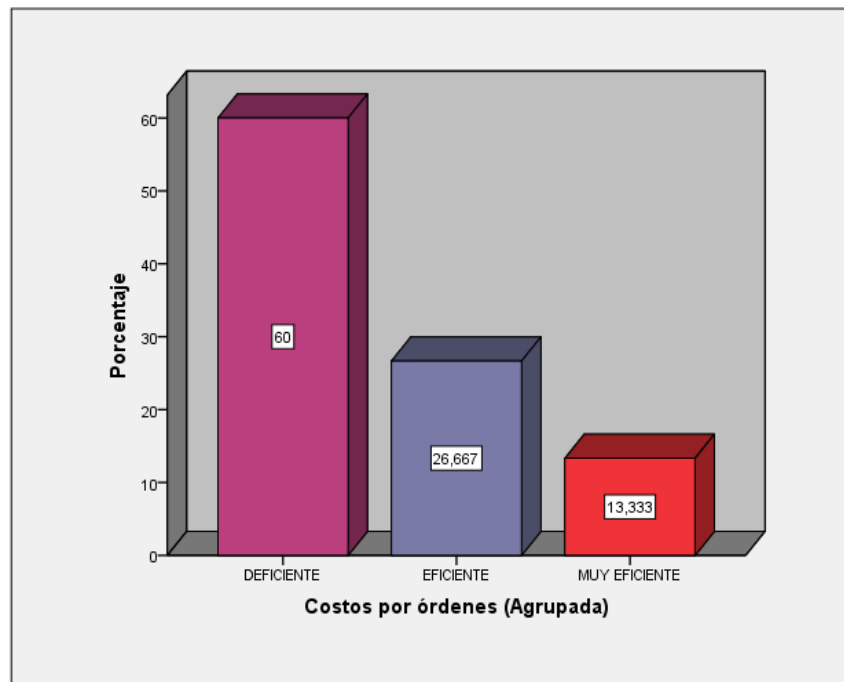


Gráfico 1. Frecuencia agrupada de Costos por órdenes

Interpretación:

En el Gráfico 1, se observa la frecuencia agrupada de los niveles alcanzados sobre los costos por órdenes en las empresas de colchones. De lo cual podemos registrar del 13.33% de censados señalaron un nivel muy eficiente, 26.67% señalaron un nivel eficiente y 60% de censados señalaron un nivel deficiente.

Tabla 7.

Estudio del margen de ganancia en las empresas de colchones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Deficiente	24	80,0	80,0	80,0
	Eficiente	2	6,7	6,7	86,7
	Muy Eficiente	4	13,3	13,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

En la Tabla 7, se observa la frecuencia agrupada de los niveles alcanzados del margen de ganancia en las empresas de colchones. De lo cual podemos registrar que 4 censados señalaron un nivel muy eficiente, 2 señalaron un nivel eficiente y 24 censados señalaron un nivel deficiente.

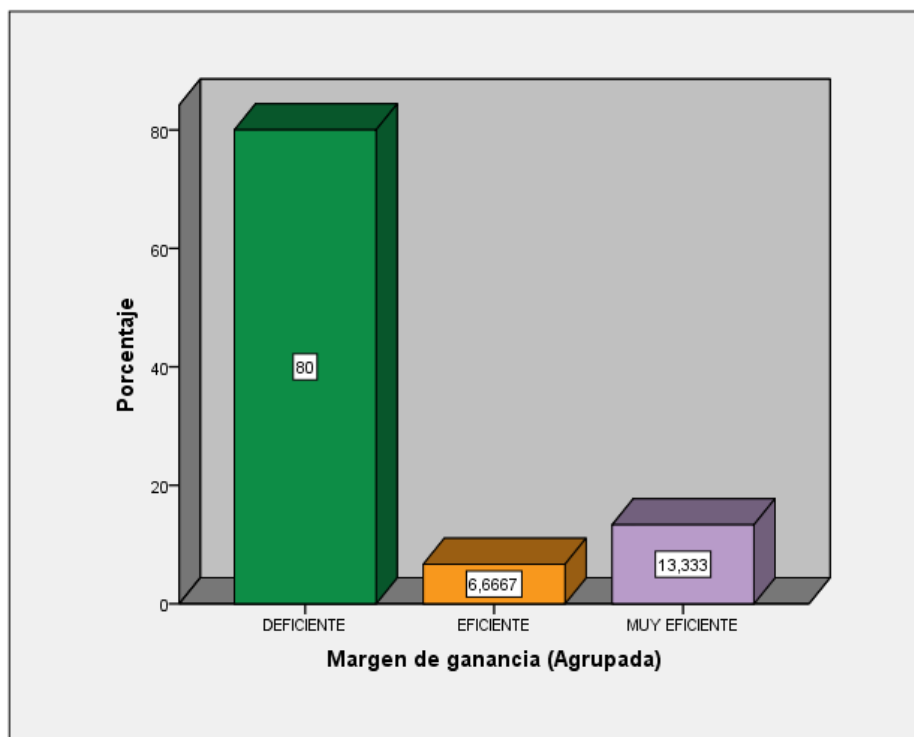


Gráfico 2. Frecuencia agrupada de Costos por órdenes

Interpretación:

En el Gráfico 2, se observa la frecuencia agrupada de los niveles alcanzados sobre el margen de ganancia en las empresas de colchones. De lo cual podemos registrar del 13.33% de censados señalaron un nivel muy eficiente, 6.67% señalaron un nivel eficiente y 80% de censados señalaron un nivel deficiente.

A nivel de dimensiones

Dimensiones de la variable costos por órdenes

Tabla 8.

Estudio del proceso productivo en las empresas de colchones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Deficiente	23	76,7	76,7	76,7
	Eficiente	3	10,0	10,0	86,7
	Muy Eficiente	4	13,3	13,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

En la tabla 8, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de proceso productivo. De lo cual podemos registrar que 4 censados señalaron un nivel muy eficiente, 3 censados señalaron un nivel eficiente y 23 censados señalaron un nivel deficiente.

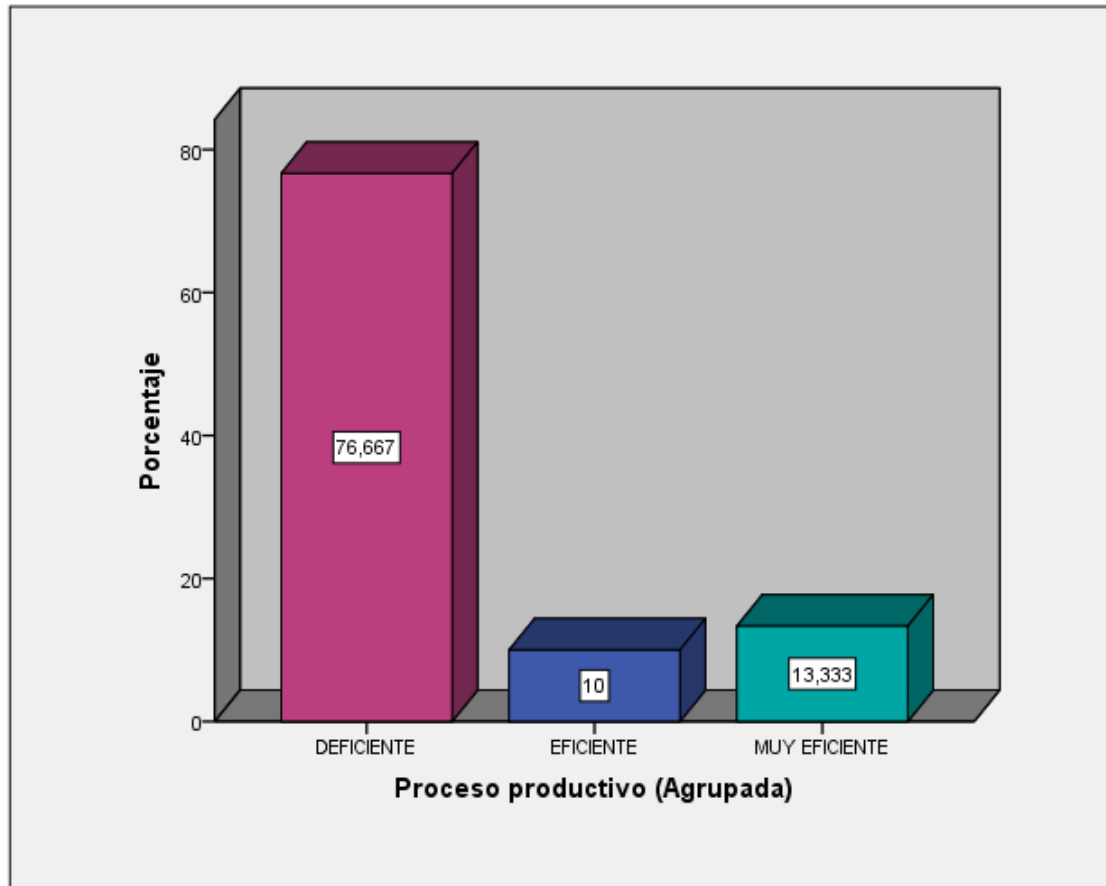


Grafico 3. Frecuencia agrupada de Proceso productivo

Interpretación:

En el Grafico 3, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de proceso productivo. De lo cual podemos registrar que el 13.33% de censados señalaron un nivel muy eficiente, 10% de censados señalaron un nivel eficiente y 76.67% de censados señalaron un nivel deficiente.

Tabla 9.

Estudio de clientes en las empresas de colchones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Deficiente	13	43,3	43,3	43,3
	Eficiente	15	50,0	50,0	93,3
	Muy Eficiente	2	6,7	6,7	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

En la tabla 9, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de clientes. De lo cual podemos registrar que 2 censados señalaron un nivel muy eficiente, 15 censados señalaron un nivel eficiente y 13 censados señalaron un nivel deficiente.

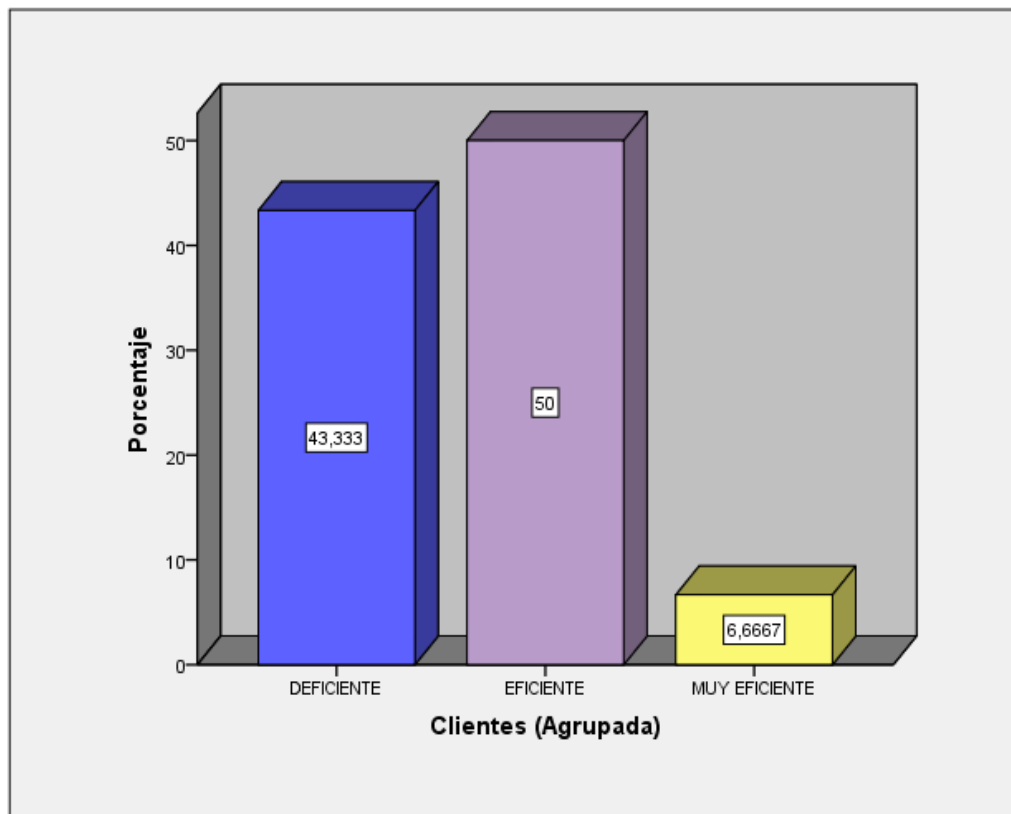


Gráfico 4. Frecuencia agrupada de Clientes

Interpretación:

En el Gráfico 4, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de clientes. De lo cual podemos registrar que el 6.67% de censados señalaron un nivel muy eficiente, 50% de censados señalaron un nivel eficiente y 43.33% de censados señalaron un nivel deficiente.

Tabla 10.

Estudio de rentabilidad en las empresas de colchones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Deficiente	24	80,0	80,0	80,0
	Eficiente	2	6,7	6,7	86,7
	Muy Eficiente	4	13,3	13,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

En la tabla 10, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de rentabilidad. De lo cual podemos registrar que 4 censados señalaron un nivel muy eficiente, 2 censados señalaron un nivel eficiente y 24 censados señalaron un nivel deficiente.

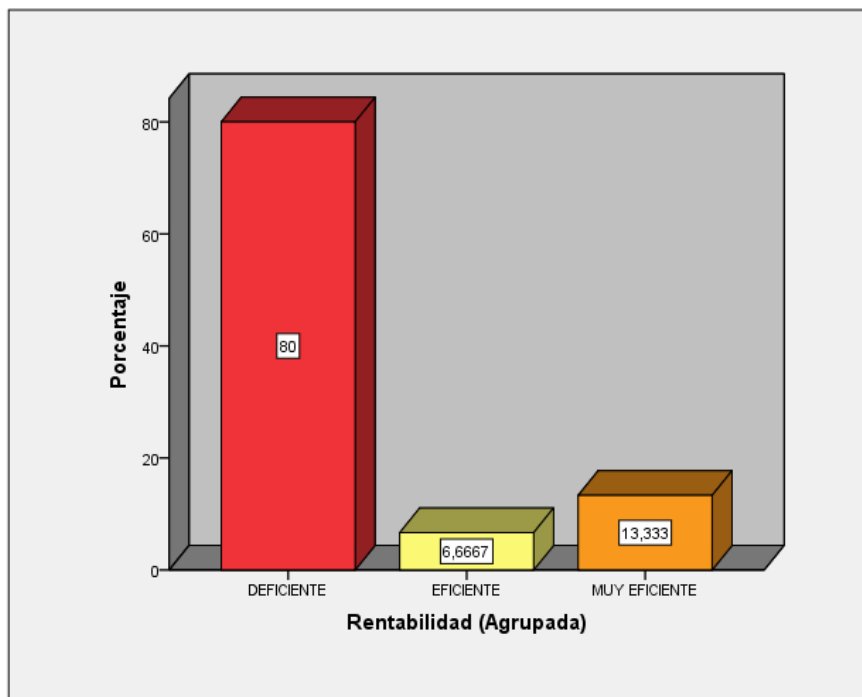


Gráfico 5. Frecuencia agrupada de Rentabilidad

Interpretación:

En la tabla, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de rentabilidad. De lo cual podemos registrar que el 13.33% de censados señalaron un nivel muy eficiente, 6.67% de censados señalaron un nivel eficiente y 80% de censados señalaron un nivel deficiente.

Tabla 11.

Estudio de utilidad en las empresas de colchones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Deficiente	22	73,3	73,3	73,3
	Eficiente	4	13,3	13,3	86,7
	Muy Eficiente	4	13,3	13,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Interpretación:

En la tabla 11, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de utilidad. De lo cual podemos registrar que 4 censados señalaron un nivel muy eficiente, 4 censados señalaron un nivel eficiente y 22 censados señalaron un nivel deficiente.

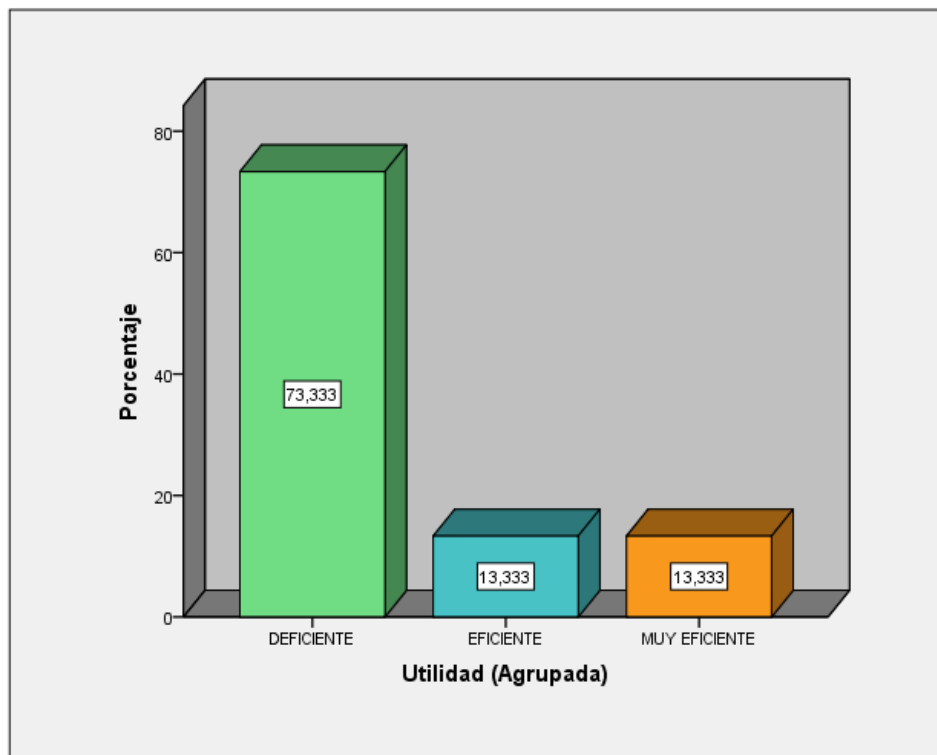


Grafico 5. Frecuencia agrupada de Utilidad

Interpretación:

En el Grafico 5, se observa la frecuencia agrupada por los niveles alcanzados acerca de la dimensión de utilidad. De lo cual podemos registrar que el 13.33% de censados señalaron un nivel muy eficiente, 13.33% de censados señalaron un nivel eficiente y 73.33% de censados señalaron un nivel deficiente.

3.2 Prueba de normalidad

3.2.1 Costos por órdenes y Margen de ganancia.

Mediante esta prueba determinaremos si el comportamiento de nuestras variables sigue una distribución normal. Para ello contamos con una muestra de 30, por lo tanto aplicaremos la prueba de Shapiro-Wilk.

Tabla 12.

Pruebas de normalidad de Costos por órdenes y Margen de ganancia

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Costos por órdenes	,191	30	,007	,821	30	,000
Margen de ganancia	,241	30	,000	,745	30	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

La *tabla 12*, muestra los resultados de la prueba de normalidad. Considerando que los datos procesados son menores que 50, optamos por la prueba de Shapiro-Wilk. Para la variable Costos por órdenes con un p-valor (Sig) de 0.000. Para la segunda variable tiene un p-valor de 0.000; siendo ambos menores a 0.05. Por lo que se determina que los datos no cuentan con una distribución normal. Por lo mencionado, se aplicará una prueba no paramétrica con el coeficiente Rho de Spearman.

3.2.2 Dimensiones de la variable costos por órdenes.

Tabla 13.

Pruebas de normalidad: Dimensiones de costos por órdenes

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Proceso productivo	,225	30	,000	,799	30	,000
Clientes	,169	30	,029	,938	30	,080

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

La *tabla 13*, muestra los resultados de la prueba de normalidad para las dimensiones de la variable costos por órdenes, con un p-valor (Sig.) de 0.000 y 0.080 respectivamente; siendo uno mayor de 0.05 y otro no. Por lo que se determina que los datos de las dimensiones de la variable costos por órdenes no

derivan de una distribución normal, lo cual se pone de manifiesto que debemos realizar la prueba no paramétrica Rho de Serman.

3.2.3 Dimensiones de la variable margen de ganancia.

Tabla 14.

Pruebas de normalidad: Dimensiones de margen de ganancia

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Rentabilidad	,214	30	,001	,761	30	,000
Utilidad	,218	30	,001	,799	30	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

La *tabla 14*, muestra los resultados de la prueba de normalidad para las dimensiones de la variable margen de ganancia, con un p-valor (Sig.) de 0.000 y 0.000 respectivamente; siendo ambos menores que 0.05. Por lo que se determina que los datos de las dimensiones de la variable margen de ganancia no derivan de una distribución normal, lo cual se pone de manifiesto que debemos realizar la prueba no paramétrica Rho de Serman.

3.3 Prueba de Hipótesis

3.3.1 Hipótesis general.

H₀: Los costos por órdenes No se relacionan con el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

H₁: Los costos por órdenes se relacionan con el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

Regla de decisión

P-valor (Sig.) < 0.05, Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna

P-valor (Sig.) > 0.05, Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna

Tabla 15.

Correlación entre costos por órdenes y margen de ganancia

		Margen de ganancia	
	Costos por	Coeficiente de correlación	,741**
Rho de	órdenes	Sig. (bilateral)	,000
Spearman		N	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

En la tabla 15, podemos observar el p-valor (Sig.) ha alcanzado un 0.000 siendo menor a 0.05. Por lo tanto se procede a rechazar la hipótesis nula para aceptar la hipótesis alterna existe relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia en las industrias de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017. El coeficiente de correlación Rho de Spearman resulto 0.741; lo cual representa una correlación es alta.

3.3.2. Prueba de hipótesis específicos

H₀: La rentabilidad No se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

H₁: La rentabilidad se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

Regla de decisión

P-valor (Sig.) < 0.05, Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna

P-valor (Sig.) > 0.05, Se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna

Tabla 16

Correlación entre costos por órdenes y la rentabilidad.

		Rentabilidad	
	Costos por	Coeficiente de correlación	,741**
Rho de	órdenes	Sig. (bilateral)	,000
Spearman		N	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

En la *tabla 16*, podemos observar el p-valor (Sig.) ha alcanzado un 0.000 siendo menor a 0.05. Por lo tanto se procede a rechazar la hipótesis nula para aceptar la hipótesis alterna existe relación entre los costos por órdenes y la rentabilidad en las industrias de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017. El coeficiente de correlación Rho de Spearman resulto 0.741; lo cual representa una correlación es alta.

3.3.3. Prueba de hipótesis específicos.

H₀: La utilidad No se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

H₁: La utilidad se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

Regla de decisión

P-valor (Sig.)<0.05, Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna

Tabla 17

Correlación entre costos por órdenes y la utilidad

			Utilidad
Rho de Spearman	Costos por órdenes	Coeficiente de correlación	,819**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación:

En la *tabla 17*, podemos observar el p-valor (Sig.) ha alcanzado un 0.000 siendo menor a 0.05. Por lo tanto se procede a rechazar la hipótesis nula para aceptar la hipótesis alterna existe relación entre los costos por órdenes y la utilidad en las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017. El coeficiente de correlación Rho de Spearman resulto 0.819; lo cual representa una correlación alta.

3.4. Resultados descriptivos según datos agrupados

Tabla 18

Tabla cruzada V1 Costos por órdenes*V2 Margen de ganancia

		V2 Margen de ganancia				
		Deficiente	Eficiente	Muy Eficiente	Total	
V1 Costos por órdenes	Deficiente	Recuento	18	0	0	18
		% dentro de V1	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		Costos por órdenes				
		% dentro de V2	75,0%	0,0%	0,0%	60,0%
		Margen de ganancia				
		% del total	60,0%	0,0%	0,0%	60,0%
	Eficiente	Recuento	6	2	0	8
		% dentro de V1	75,0%	25,0%	0,0%	100,0%
		Costos por órdenes				
		% dentro de V2	25,0%	100,0%	0,0%	26,7%
		Margen de ganancia				
		% del total	20,0%	6,7%	0,0%	26,7%
Muy Eficiente	Recuento	0	0	4	4	
	% dentro de V1	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	
	Costos por órdenes					
	% dentro de V2	0,0%	0,0%	100,0%	13,3%	
	Margen de ganancia					
	% del total	0,0%	0,0%	13,3%	13,3%	
		Recuento	24	2	4	30
		% dentro de V1	80,0%	6,7%	13,3%	100,0%
		Costos por órdenes				
		% dentro de V2	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		Margen de ganancia				
		% del total	80,0%	6,7%	13,3%	100,0%

Interpretación

En la *tabla de contingencia 18* se observa, lo siguiente: De un total de 18 personas que consideran los costos por órdenes deficiente, 18 consideran al margen de ganancia deficiente. El 60% del total de casos de la muestra consideran que los costos por órdenes y margen de ganancia como deficientes;

El 75% de los que consideran al margen de ganancia deficiente califican a los costos por órdenes deficiente también; El 100% de los que califican a los costos por órdenes como deficiente, califican al margen de ganancia deficiente también.

Así mismo se observa lo siguiente: De un total de 8 personas que consideran a los costos por órdenes eficientes, 6 consideran al margen de ganancia deficiente, 2 eficiente y ninguno muy eficiente. El 20% del total de casos de la muestra consideran a los costos por órdenes eficientes y al margen de ganancia como deficiente; El 25% de los que consideran al margen de ganancia deficiente califican a los costos por órdenes como eficientes; El 75% de los que califican a los costos por órdenes como eficiente, califican al margen de ganancia como deficiente. El 6.7% del total de casos de la muestra consideran a los costos por órdenes y al margen de ganancia como eficientes; el 100% de los que consideran al margen de ganancia eficiente califican a los costos por órdenes eficiente, también. El 25% de los que califican a los costos por órdenes como eficiente, califican al margen de ganancia eficiente igualmente.

También en la tabla de contingencia 1 se observa, que: De un total de 4 personas que consideran a los costos por órdenes muy eficiente y 4 considera al margen de ganancia muy eficiente. El 13.3% del total de casos de la muestra consideran que a los costos por órdenes y el margen de ganancia son muy eficientes; El 100% de los que consideran al margen de ganancia muy eficiente califican a los costos por órdenes muy eficiente también; El 100% de los que califican a los costos por órdenes como muy eficiente, califican al margen de ganancia muy eficiente, también.

Tabla 19

*Tabla cruzada V1 Costos por órdenes*D1V2 Rentabilidad*

		D1V2 Rentabilidad				
		Deficiente	Eficiente	Muy eficiente	Total	
V1 Costos por órdenes	Deficiente	Recuento	18	0	0	18
		% dentro de V1 (Agrupada)	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de D1V2 (Agrupada)	75,0%	0,0%	0,0%	60,0%
		% del total	60,0%	0,0%	0,0%	60,0%
	Eficiente	Recuento	6	2	0	8
		% dentro de V1 (Agrupada)	75,0%	25,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de D1V2 (Agrupada)	25,0%	100,0%	0,0%	26,7%
		% del total	20,0%	6,7%	0,0%	26,7%
	Muy eficiente	Recuento	0	0	4	4
		% dentro de V1 (Agrupada)	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% dentro de D1V2 (Agrupada)	0,0%	0,0%	100,0%	13,3%
		% del total	0,0%	0,0%	13,3%	13,3%
Total	Recuento	24	2	4	30	
	% dentro de V1 (Agrupada)	80,0%	6,7%	13,3%	100,0%	
	% dentro de D1V2 (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% del total	80,0%	6,7%	13,3%	100,0%	

Interpretación

En la *tabla de contingencia 19* se observa, lo siguiente: De un total de 18 personas que consideran los costos por órdenes deficiente, 18 consideran a la rentabilidad deficiente. El 60% del total de casos de la muestra consideran que los costos por órdenes y la rentabilidad como deficientes; El 75% de los que consideran a la rentabilidad deficiente califican a los costos por órdenes deficiente también; El 100% de los que califican a los costos por órdenes como deficiente, califican a la rentabilidad deficiente también.

Así mismo se observa lo siguiente: De un total de 8 personas que consideran a los costos por órdenes eficientes, 6 consideran a la rentabilidad deficiente, 2 eficiente y ninguno muy eficiente. El 20% del total de casos de la muestra consideran a los costos por órdenes eficientes y a la rentabilidad como deficiente; El 25% de los que consideran a la rentabilidad deficiente califican a los costos por órdenes como eficientes; El 75% de los que califican a los costos por órdenes como eficiente, califican a la rentabilidad como deficiente. El 6.7% del total de casos de la muestra consideran a los costos por órdenes y a la rentabilidad como eficientes; el 100% de los que consideran a la rentabilidad eficiente califican a los costos por órdenes eficiente, también. El 25% de los que califican a los costos por órdenes como eficiente, califican a la rentabilidad eficiente igualmente.

También en la tabla de contingencia 1 se observa, que: De un total de 4 personas que consideran a los costos por órdenes muy eficiente y 4 considera a la rentabilidad muy eficiente. El 13.3% del total de casos de la muestra consideran que a los costos por órdenes y a la rentabilidad son muy eficientes; El 100% de los que consideran a la rentabilidad muy eficiente califican a los costos por órdenes muy eficiente también; El 100% de los que califican a los costos por órdenes como muy eficiente, califican a la rentabilidad muy eficiente, también.

Tabla 20

*Tabla cruzada V1 Costos por órdenes*D2V2 Utilidad*

		D2V2 Utilidad				
		Deficiente	Eficiente	Muy eficiente	Total	
V1 Costos por órdenes	Deficiente	Recuento	18	0	0	18
		% dentro de V1 (Agrupada)	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de D2V2 (Agrupada)	81,8%	0,0%	0,0%	60,0%
		% del total	60,0%	0,0%	0,0%	60,0%
	Eficiente	Recuento	4	4	0	8
		% dentro de V1 (Agrupada)	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de D2V2 (Agrupada)	18,2%	100,0%	0,0%	26,7%
		% del total	13,3%	13,3%	0,0%	26,7%
	Muy eficiente	Recuento	0	0	4	4
		% dentro de V1 (Agrupada)	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% dentro de D2V2 (Agrupada)	0,0%	0,0%	100,0%	13,3%
		% del total	0,0%	0,0%	13,3%	13,3%
Total	Recuento	22	4	4	30	
	% dentro de V1 (Agrupada)	73,3%	13,3%	13,3%	100,0%	
	% dentro de D2V2 (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% del total	73,3%	13,3%	13,3%	100,0%	

Interpretación

En la *tabla de contingencia 20* se observa, lo siguiente: De un total de 18 personas que consideran los costos por órdenes deficiente, 18 consideran a la utilidad deficiente. El 60% del total de casos de la muestra consideran que los costos por órdenes y la utilidad como deficientes; El 81.8% de los que consideran a la utilidad deficiente califican a los costos por órdenes deficiente también; El 100% de los que califican a los costos por órdenes como deficiente, califican a la utilidad deficiente también.

Así mismo se observa lo siguiente: De un total de 8 personas que consideran a los costos por órdenes eficientes, 4 consideran a la utilidad deficiente, 4 eficiente y ninguno muy eficiente. El 18.2% del total de casos de la muestra consideran a los costos por órdenes eficientes y a la utilidad como deficiente; El 25% de los que consideran a la utilidad deficiente califican a los costos por órdenes como eficientes; El 50% de los que califican a los costos por órdenes como eficiente, califican a la utilidad como deficiente. El 13.3% del total de casos de la muestra consideran a los costos por órdenes y a la utilidad como eficientes; el 100% de los que consideran a la utilidad eficiente califican a los costos por órdenes eficiente, también. El 50% de los que califican a los costos por órdenes como eficiente, califican a la utilidad eficiente igualmente.

También en la tabla de contingencia se observa, que: De un total de 4 personas que consideran a los costos por órdenes muy eficiente y 4 considera a la utilidad muy eficiente. El 13.3% del total de casos de la muestra consideran que a los costos por órdenes y a la utilidad son muy eficientes; El 100% de los que consideran a la utilidad muy eficiente califican a los costos por órdenes muy eficiente también; El 100% de los que califican a los costos por órdenes como muy eficiente, califican a la utilidad muy eficiente, también.

IV. DISCUSIÓN

En el trabajo previo presentado por Aguilar, K. y Carrión, J. (2013) en su tesis titulada: “Aplicación de un sistema de costos por órdenes para optimizar el uso de los recursos en la empresa Fábrica de Sueños SAC” Los autores concluyeron que por medio de un sistema de costos por órdenes de producción la entidad puede determinar valores reales para tener un control interno de la producción y de igual manera ofrecer a sus clientes precios competitivos en el mercado. Y de acuerdo a los resultados obtenidos de la presente investigación, la explicación de la *tabla 18* según el censo, demuestra que el desconocimiento de un sistema de costos que nos permita conocer el valor real de nuestro producto, afecta directamente a la obtención de la utilidad esperada. Asimismo según los resultados de la *tabla 9*, muestra que existe una relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.

Según el trabajo previo presentado por Beltrán, C. (2014) en su tesis titulada: “Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales – Achiote”. Se concluyó que al implementar un sistema de costos por órdenes de producción en las entidades tenía relación al momento del cálculo del costo de producción y el uso de sus recursos. De igual manera, los resultados obtenidos en la *tabla 13* según los resultados del censo muestran que no se está tomando en cuenta un sistema de costos que nos permita determinar y tener un control sobre el uso adecuado de nuestros recursos económicos.

En el trabajo previo elaborado por Gutiérrez, F. (2014), en su tesis titulado: “Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa Consorcio D&E SAC” concluyo que al analizar a la empresa, esta no cuenta con un sistema de costos, por tanto no conoce sus costos de producción, no cuenta con elementos de control que permitan hacer un seguimiento a los procesos, condiciones básicas para tomar decisiones, respecto a todo su actuar en la producción. Lo cual coincide con los resultados de *la tabla 4* de la presente investigación donde los censados evidenciaron las mismas deficiencias dentro de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra.

En el trabajo previo elaborado por Vera, J. (2016). Aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, Nextol S.A.C. El autor concluyó que el sistema de costos por órdenes era la mejor opción para esta empresa debido a que cuenta con las características correspondientes y coincide con el modelo de trabajo de la empresa. De igual manera coincide con Rojas (2007) en su libro Sistema de costos ya que nos dice que por las características de cada uno de los costos incurridos dentro del proceso productivo se puede identificar directamente con el producto.

Según el trabajo previo elaborado por Caballero, K. (2013). Propuesta de implementación del sistema de costos por órdenes de servicios y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la clínica del riñón Santa Lucía de la ciudad de Trujillo en el periodo 2012. El autor concluyó que se evidenciaba la inexistencia de un sistema de costos adecuado, es por ello que los precios de venta basados en el costo, no revelaban los márgenes de utilidades reales. Coincide con el resultado obtenido en la *tabla 6* en donde los censados evidencian el desconocimiento de la clasificación de los costos, lo cual dificulta en la determinación de la utilidad real que cada producto genera y no solo basarse en supuestos.

Según el trabajo previo realizado por Itusaca, A. (2016). Aplicación de un sistema de costos por proceso para optimizar el uso de los recursos en la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí en el periodo 2015. El autor concluyó que se evidenciaba los insuficientes procedimientos en el control de los materiales y recursos empleados para la producción de quesos. Lo cual coincide con los resultados obtenidos en la *tabla 13* en donde los censados dieron a conocer que las empresas de colchones no cuentan con los recursos necesarios para realizar la producción de sus productos debido a posibles atrasos con los proveedores.

En el trabajo previo elaborado por Cumpa, A. (2016). Propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica en confecciones Astrid – Chiclayo 2014. El autor concluyó que el diagnóstico que se realizó a la empresa dio a conocer la falta de conocimientos empresariales, desarrollo de funciones y documentos internos en la parte administrativa. Coincide con los resultados obtenidos en la *tabla 11* según los censados se evidencia la falta de

organización a la hora en la que se produce un pedido, esto se debe al desconocimiento de una distribución de funciones dentro de la empresa teniendo como resultado la demora en la entrega de los pedidos a los clientes.

Según el trabajo previo elaborado por Arroyave, A. y Buritica, J. (2011). Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción. Los autores concluyeron que por medio de un sistema de costos por órdenes de producción la entidad puede determinar valores reales para tener un control interno de la producción y de igual manera ofrecer a sus clientes precios competitivos en el mercado. Según los resultados obtenidos de la *tabla 15* según los censados muestran que las empresas de colchones no cuentan con estrategias de venta para la captación de nuevos clientes haciendo que la empresa no tenga el crecimiento esperado.

En el trabajo previo elaborado por Alvarado, P. y Calle, M. (2011). Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para el taller artesanal "ARTEMA". Los autores concluyeron que este sistema es de fácil implementación ya que este cuenta con las características necesarias en cuanto al control de los costos que usa la entidad, ya que pudieron determinar que los precios establecidos en cada producto eran calculados de manera errónea por el dueño, teniendo como consecuencia el desconocimiento de la utilidad real o pérdida que generaba la empresa. De acuerdo con los resultados obtenidos en la *tabla 11* la relación entre los costos por órdenes y la utilidad es alta lo que nos permite determinar que el sistema de costos propuesto nos ayudara a determinar los valores reales incurridos en la elaboración de un producto.

En el trabajo previo elaborado por Solano, S. (2012). Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de producción; en la conversión de toza de pino a madera aserrada, utilizando sierra de cinta. El autor tuvo como conclusión que el cálculo de los costos de producción era incorrectas ya que no daban la información correcta ni confiable para ser considerada al momento de la toma de decisiones. Según los resultados obtenidos en la *tabla 6* se prueba que coincide con los resultados de la presente investigación los cuales muestran que el mal cálculo de los costos nos da una errada información sobre las ganancias obtenidas.

V. CONCLUSIONES

Se determinó que existe relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia de empresas de colchones, distrito de Puente Piedra, 2017, pues la implementación de este sistema nos permite tener conocimiento sobre los costos reales del producto terminado y de igual manera las ganancias que estas nos dejan para la toma de decisiones dentro de la empresa.

Se determinó que existe relación entre los costos por órdenes y la rentabilidad de empresas de colchones, distrito de Puente Piedra, 2017; ya que la determinación de los costos nos ayuda a conocer la utilidad por cada producto vendido y de esta manera poder calcular su rentabilidad según la inversión que se hizo para obtener el producto terminado.

Se determinó que existe relación entre los costos por órdenes y utilidad de empresas de colchones, distrito de Puente Piedra, 2017; dado que un adecuado sistema de costos nos permite determinar la utilidad real que se obtiene por cada producto vendido y de esta manera proyectarnos con el cumplimiento del pago a nuestros proveedores.

VI. RECOMENDACIONES

De acuerdo con el desarrollo de esta investigación se presenta algunas recomendaciones:

Implementar un sistema de costos por órdenes dentro de la empresa para que de esta manera pueda identificarse el valor real de cada producto terminado, la utilidad a beneficio de la empresa y de esta manera puedan tomarse las mejores decisiones.

Se recomienda motivar al personal de la empresa para que se cree un buen ambiente laboral y de esta manera poder darles la confianza necesaria para que puedan dar su punto de vista respecto a algunas inconsistencias dentro de la empresa para tomar acciones inmediatas y solucionarlas.

Para mejorar el uso de los recursos de la empresa, se recomienda tener el personal adecuadamente capacitado para que supervise e informe un posible problema dentro de algún área de la empresa en colaboración con el personal que labora en cada una de ellas, facilitándole la información necesaria que solicite para un mejor control, de esta manera se podrá identificar a tiempo alguna irregularidad dentro de la empresa evitando que el posible problema se agrave con el tiempo, de esta manera asegurar el buen funcionamiento de la empresa y obtener el crecimiento empresarial esperado.

Se recomienda incentivar al personal para que de esta manera su desempeño laboral mejore y se espere tener beneficios futuros, de la misma manera capacitarlos regularmente para que de esta manera amplíen sus conocimientos y colaboren con el crecimiento de la empresa con ideas innovadoras.

Con respecto a la competencia en el mercado, se recomienda hacer un estudio previo a la hora de establecer precios de sus productos, con profesionales especializados. Esto ayudaría a tener un equilibrio en los precios para poder competir con las grandes empresas que cuentan con un nombre reconocido a nivel nacional.

Se recomienda participar en ferias a nivel nacional, ya que en estos lugares es en donde se concentra una gran cantidad de empresarios en busca de nuevos productos con precios bajos y un producto de buena calidad.

Establecer un tiempo máximo de despacho por cada orden de pedido que ingrese al área de producción, así cumplir con todos los pedidos de los diferentes clientes en el menor tiempo posible y diferenciarse de las demás empresas colchoneras que normalmente se toman una semana por cada pedido establecido.

Contactarse con una entidad especialista en publicidad en las redes sociales y así promocionar todos sus productos, esta sería una excelente estrategia de marketing ya que actualmente todas las empresas trabajan por este medio para llegar más rápido a sus clientes.

VII. REFERENCIAS

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, Carrión. (2013). Aplicación de un sistema de costos por órdenes para optimizar el uso de los recursos en la empresa fábrica de sueños sac (Tesis para obtener el título profesional de contador público). Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo. Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/136/1/AGUILAR_KAR_EN_APLICACION_SISTEMA_COSTOS.pdf
- Alvarado, P. y Calle, M. (2011). Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para el taller artesanal "ARTEMA". Universidad de Cuenca.
- Arroyave, A. y Buritica, J. (2011). Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción. Universidad tecnológica de Pereira. Colombia. Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/376/658155A779.pdf;jsessionid=198A935943F0E1584B1244462170DE47?sequence=1>
- Bellido, P. (2005). Costos ABC. (1ra edición). Lima.
- Beltrán, C. (2014). Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales (Tesis para obtener el Grado de Magister en Contabilidad con mención en Costos y Presupuestos en la Gestión Estratégica). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/4181/1/Beltr%C3%A1n_rc.pdf
- Bonson, Cortijo. (2009). Análisis de estados financieros. (1ra edición). Madrid: Pearson Educación.
- Caballero, K. (2013). Propuesta de implementación del sistema de costos por órdenes de servicios y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la clínica del riñón Santa Lucía de la ciudad de Trujillo en el periodo 2012. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo. Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2374/caballero_karen.pdf?sequence=1
- Calleja, F. (2013). Costos. (2da edición). México, D. F.: Pearson Educación.

- Cumpa, A. (2016). Propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica en confecciones Astrid – Chiclayo 2014. Universidad católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/718/1/TL_Cumpa_Llagas_Anthon_yBany.pdf
- García, J. (2008). Contabilidad de costos. México, D. F.: Mcgraw-Hill Interamericana.
- García, J. (2016). Cómo dar seguimiento a los clientes. Mexico. Recuperado de <https://www.gestion.org/recursos-humanos/seleccion-personal/39978/la-carta-de-presentacion/>
- Gómez, G. (2012). Historia de los costos en contabilidad. Mexico. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/historia-costos-contabilidad/>
- Gutiérrez, F. (2015). Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa consorcio d&e sac (Tesis para optar el título profesional de: Contador Público). Universidad Privada del Norte. Trujillo. Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/7987/Gutierrez%20Serv%C3%A1n%20Flor%20Esthela.pdf?sequence=1>
- Hernández, Roberto., Fernández, Carlos., Baptista, María del Pilar. (2014). Metodología de la Investigación. México: Interamericana Editores.
- Instasent (2017). Estrategias de captación de clientes. México. Recuperado de <https://www.instasent.com/blog/estrategias-de-captacion-de-clientes>
- Itusaca, A. (2016). Aplicación de un sistema de costos por proceso para optimizar el uso de los recursos en la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí en el periodo 2015. Universidad nacional del Altiplano. Puno. Recuperado de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/1691/Abel_Itusaca_Beltran.pdf?sequence=1
- La Voz de Houston. (s.f.). La diferencia entre ganancia y margen de utilidad. Recuperado el 16 de Mayo del 2016 de <http://pyme.lavoztx.com/la-diferencia-entre-ganancia-y-margen-de-utilidad-4382.html>
- Martí, Solorio. (2009). Contabilidad de costos: costos por proceso. México, D. F.: Limusa.

- Mauricio, M. (2014). Contabilidad de costos del servicio de recolección de residuos sólidos (Tesis para obtener el Título Profesional de contador público). Universidad Cesar Vallejo. Lima.
- Merino, Z. (2015). Contabilidad de costos en la empresa Tambos Perú SAC (Tesis para obtener título profesional de Contador Público). Universidad Cesar Vallejo. Lima.
- Regalado, O. (2012). En su blog La toma de pedidos: ¿Cómo solicitar y acceder al producto elegido?. Lima. Recuperado de <http://blogs.gestion.pe/gestiondeservicios/2012/05/la-toma-de-pedidos-como-solici.html>
- Robles, P. (2015). Análisis de los costos y propuesta de un sistema de costeo abc para la empresa de panadería y pastelería productos ottone sac (Tesis para obtener el título profesional de: contador público). Universidad Cesar Vallejo. Chimbote. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/UCV/144/1/robles_chp.pdf
- Rojas, D. (2014). Manual de contabilidad y costos. México: Lexus Editores
- Solano, S. (2012). Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de producción; en la conversión de toza de pino a madera aserrada, utilizando sierra de cinta. Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3449.pdf
- Thompson, I. (2016). Promonegocios.Net. recuperado de <https://www.promonegocios.net/clientes/tipos-clientes.html>
- Vásquez, R. (2015). La contabilidad de costos y su influencia en la elaboración de los Estados Financieros de las empresas manufactureras (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público). Universidad Cesar Vallejo. Lima.
- Vera, J. (2016). Aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, Nextol S.A.C. Universidad Autónoma del Perú. Lima. Recuperado de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/356/1/VERA%20CASTRO%2C%20JARY%20JIM.pdf>
- Yauri, L. (2015). Costos Variables y su influencia en la rentabilidad de las empresas de construcción civil. Universidad Cesar Vallejo. Lima.

Anexo 01
Matriz de consistencia

TITULO: costos por órdenes y la relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, distrito de puente piedra, 2017					
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Indicadores	Metodología
¿Cuál es el nivel de relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017?	Determinar el nivel de relación entre los costos por órdenes y el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.	Los costos por órdenes se relacionan con el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.	Costos por órdenes	Materia Prima	<p>1. TIPO DE ESTUDIO</p> <p>Es básica, es aquella que da a conocer las bases teóricas sobre los fenómenos estudiados con la finalidad de formular nuevos postulados o rectificar los existentes las cuales servirán como base para investigaciones futuras.</p> <p>2. DISEÑO DE ESTUDIO</p> <p>La investigación se desarrollara en base al diseño No experimental, porque las variables no serán manipuladas.</p> <p>3. POBLACIÓN</p> <p>Está formada por los trabajadores de las empresas de colchones en Puente Piedra.</p> <p>4. MUESTRA</p> <p>Conformada los colaboradores de las empresas de colchones.</p>
				Mano de obra	
				Tecnología	
				Costos indirectos	
				Captación	
				Seguimiento	
				Fidelización	
				Generación del pedido	
Problema Específico	Objetivo Especifico	Hipótesis Especifico			
¿Cuál es el nivel de relación entre la rentabilidad y los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017?	Determinar el nivel de relación entre la rentabilidad se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.	La rentabilidad se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.	Margen de ganancia	Beneficio	
				Recursos económicos	
				Rotación de activos	
¿Cuál es el nivel de relación entre la utilidad y los costos por órdenes de las industrias de empresas del distrito de Puente Piedra, 2017?	Determinar el nivel de relación entre la utilidad se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.	La utilidad se relaciona con los costos por órdenes de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.		Estrategias	
				Ventas	
				Costo de ventas	
				Gastos administrativos	
				Gastos de ventas	

Anexo 02

Cuadro operacional

Hipótesis General	VARIABLES	Definición de variable	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Los costos por órdenes se relacionan con el margen de ganancia de las empresas de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017.	Costo por órdenes	Rojas (2007) en su libro Sistema de costos: Un proceso para su implementación, plantea que el sistema de costos por órdenes de fabricación, también conocido bajo el nombre de: costos por órdenes específicas de producción, lotes de trabajo, pedidos de los clientes. Se caracteriza porque cada uno de los costos incurridos dentro del proceso productivo se puede identificar directamente con el producto y por lo tanto, se le asigna a la orden que lo genera. (p. 31).	El sistema de costos por órdenes son utilizados mayormente por las pequeñas empresas dedicadas a la fabricación de uno o varios productos lo cual depende de lo que soliciten sus clientes, la implementación de este sistema permite un mejor control y orden dentro de la organización.	Proceso productivo	Materia Prima	Ordinal
					Mano de obra	Ordinal
					Tecnología	Ordinal
					Costos indirectos	Ordinal
				Clientes	Captación	Ordinal
					Seguimiento	Ordinal
					Fidelización	Ordinal
					Generación del pedido	Ordinal
	Margen de ganancia	Según La voz de Houston (2017) en su revista nos dice que El margen de utilidad o de Ganancia actúa como una medida de rentabilidad de una empresa. Mide cuánto una empresa obtiene en las ganancias de cada dólar de ventas que genera. A diferencia del lucro, el margen de beneficio se mide como un porcentaje. Para medir el margen de beneficio, usa la utilidad neta de la empresa dividido por el total de ventas generadas. (p. 1).	El margen de ganancia o utilidad es el beneficio que se obtiene luego de calcular el total de los ingresos obtenidos por la venta de los productos menos los gastos incurridos para la fabricación de los mismos.	Rentabilidad	Beneficio	Ordinal
					Recursos económicos	Ordinal
					Rotación de activos	Ordinal
					Estrategias	Ordinal
				Utilidad	Ventas	Ordinal
					Costo de ventas	Ordinal
	Gastos administrativos	Ordinal				
	Gastos de ventas	Ordinal				

Anexo 03

Encuesta

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS					
Costos por órdenes y la relación con el margen de ganancia en las industrias de colchones del distrito de Puente Piedra, 2017					
Generalidades					
La presente encuesta es anónima. Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente. Se requiere objetividad en las respuestas.					
Preguntas Generales					
1.- ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector industrial? a. 1 año b. 5 años c. 10 años d. 15 años					
2.- ¿En qué área de la empresa desempeña sus labores? a. Contabilidad b. Ventas c. Producción					
Encuesta					
ITEMS	VALORIZACION DE LIKERT				
	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
	1	2	3	4	5
1	La materia prima es parte fundamental del proceso productivo de su organización				
2	La mano de obra cuenta con los instrumentos de seguridad necesarios para la manipulación de químicos.				
3	La empresa cuenta con la cantidad adecuada de mano de obra para cada proceso productivo.				
4	La tecnología adecuada mejoraría el proceso productivo de su organización				
5	Los costos indirectos influyen en el margen de ganancia de la organización				
6	La empresa cuenta con buenos productos para la captación de sus clientes				
7	La empresa hace un seguimiento adecuado para que sus productos lleguen a tiempo a sus clientes				
8	La empresa presenta ofertas de sus productos para fidelizar a sus clientes.				
9	La generación del pedido es un beneficio para la organización				

10	Los pedidos que ingresan al área de producción tienen fechas fijas para su despacho correspondiente.					
11	La empresa tiene una meta de venta mensual para tener un beneficio proyectado.					
12	La empresa cuenta con los recursos económicos necesarios para cumplir con los pagos de sus proveedores.					
13	La rotación de activos ayuda a medir la eficiencia y rentabilidad de la empresa.					
14	La organización cuenta con estrategias de venta para la captación de nuevos clientes.					
15	Las ventas de la organización se han visto afectadas por el incremento del precio de la materia prima.					
16	El costo de venta forma parte de la utilidad de la organización					
17	La empresa cumple mensualmente con la planilla para sus trabajadores.					
18	La empresa cuenta con la publicidad adecuada para dar a conocer sus productos y su marca.					
Gracias por su colaboración						

Anexo 04

Resultados descriptivos por ítems

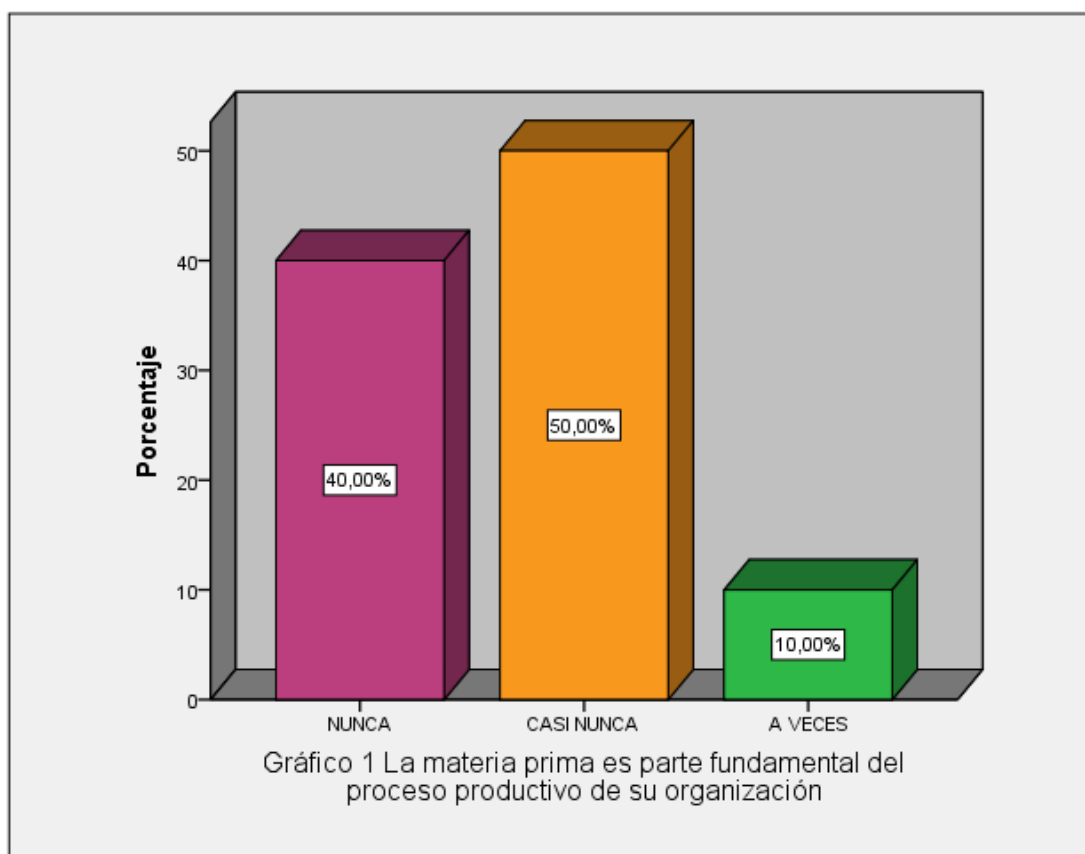
Tabla 2

La materia prima es parte fundamental del proceso productivo de su organización.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	12	40,0	40,0	40,0
	CASI NUNCA	15	50,0	50,0	90,0
	A VECES	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La *tabla 2* muestra de un total de 30 personas encuestadas, 12 respondieron nunca, 15 casi nunca y 3 a veces.



Interpretación:

El *gráfico 1* muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 40,00% respondieron nunca, 50,00% casi nunca y 10,00% a veces.

Tabla 3

La mano de obra cuenta con los instrumentos de seguridad necesarios para la manipulación de químicos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	13	43,3	43,3	43,3
	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	76,7
	A VECES	3	10,0	10,0	86,7
	CASI SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La *tabla 3* muestra de un total de 30 personas encuestadas, 13 respondieron nunca, 10 casi nunca, 3 a veces y 4 casi siempre.

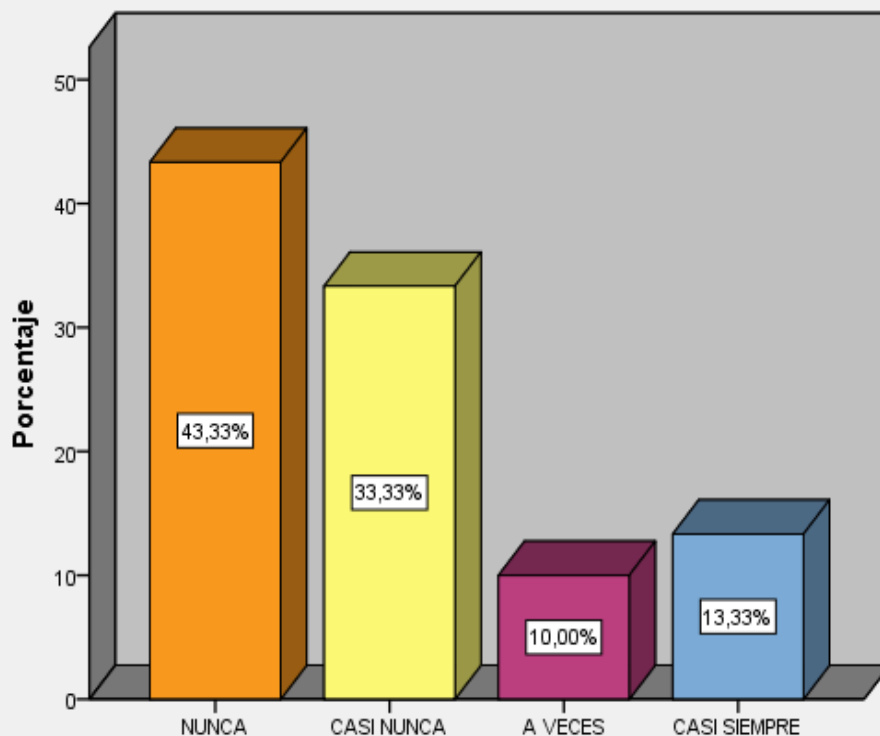


Gráfico 2 *La mano de obra cuenta con los instrumentos de seguridad necesarios para la manipulación de químicos.*

Interpretación:

El gráfico 2 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 43,33% respondieron nunca, 33,33% casi nunca, 10,00% a veces y 13,33% casi siempre.

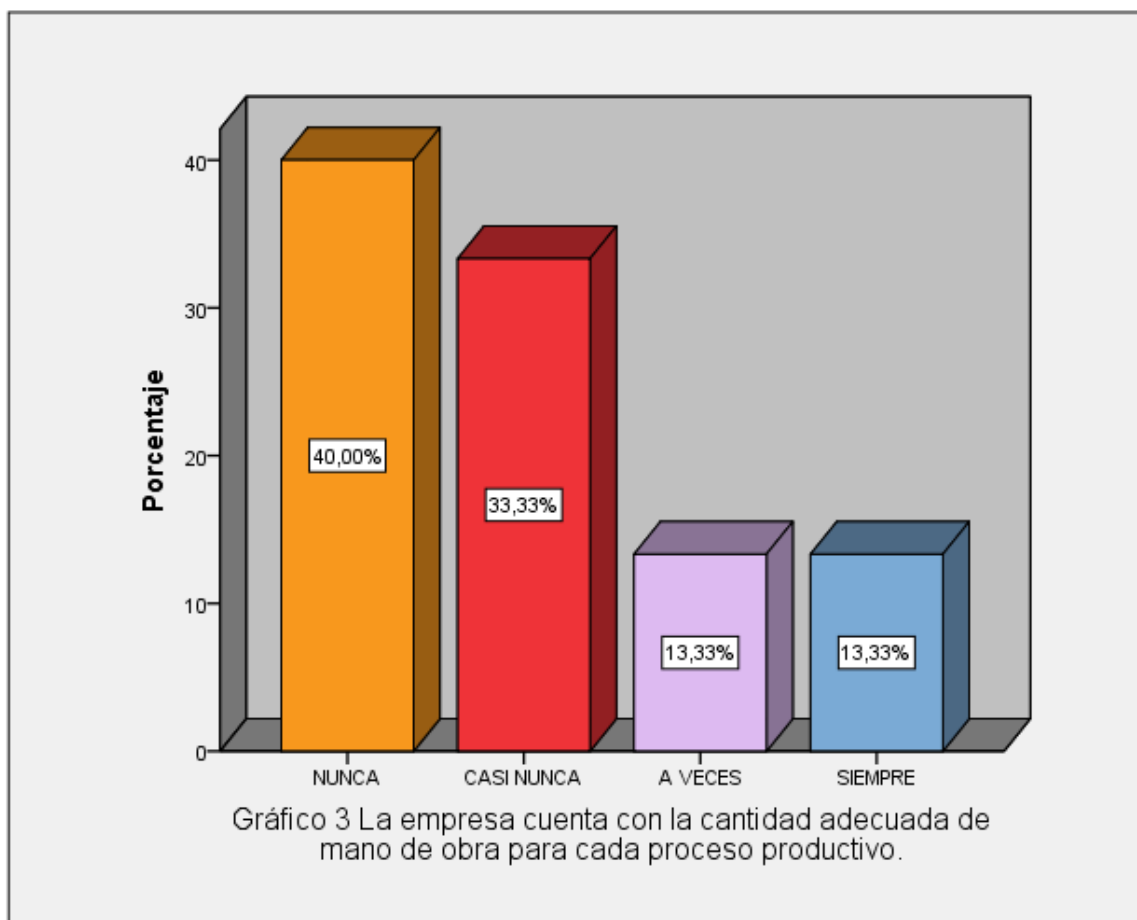
Tabla 4

La empresa cuenta con la cantidad adecuada de mano de obra para cada proceso productivo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	12	40,0	40,0	40,0
	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	73,3
	A VECES	4	13,3	13,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 4 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 12 respondieron nunca, 10 casi nunca, 4 a veces y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 3 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 40,00% respondieron nunca, 33,33% casi nunca, 13,33% a veces y 13,33% siempre.

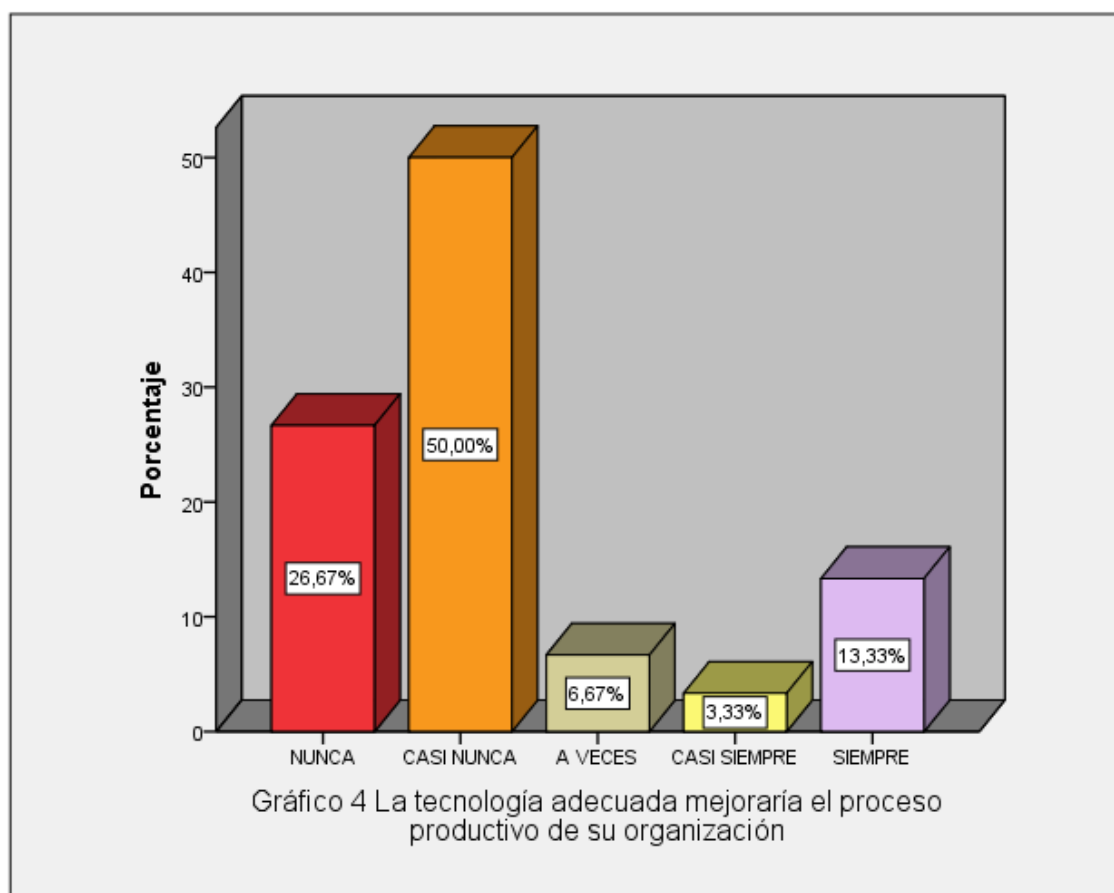
Tabla 5

La tecnología adecuada mejoraría el proceso productivo de su organización.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	8	26,7	26,7	26,7
	CASI NUNCA	15	50,0	50,0	76,7
	A VECES	2	6,7	6,7	83,3
	CASI SIEMPRE	1	3,3	3,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 5 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 8 respondieron nunca, 15 casi nunca, 2 a veces y 1 casi siempre.



Interpretación:

El gráfico 4 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 26,67% respondieron nunca, 50,00% casi nunca, 6,67% a veces, 3,33% casi siempre y 13,33% siempre.

Tabla 6

Los costos indirectos influyen en el margen de ganancia de la organización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	8	26,7	26,7	26,7
	CASI NUNCA	15	50,0	50,0	76,7
	A VECES	2	6,7	6,7	83,3
	CASI SIEMPRE	1	3,3	3,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 6 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 8 respondieron nunca, 15 casi nunca, 2 a veces, 1 casi siempre y 4 siempre.

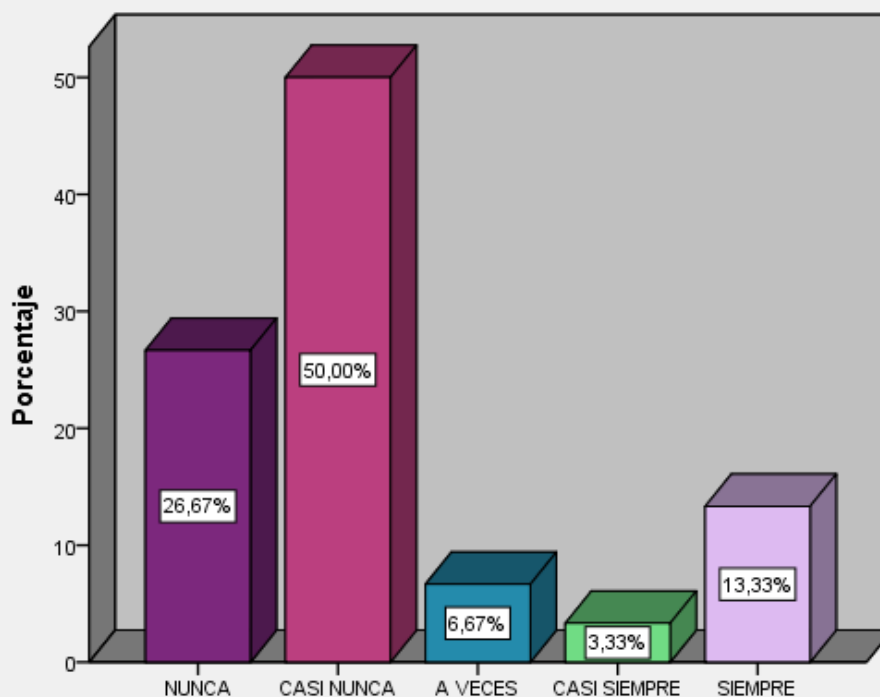


Gráfico 5 Los costos indirectos influyen en el margen de ganancia de la organización

Interpretación:

El gráfico 5 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 26,67% respondieron nunca, 50,00% casi nunca, 6,67% a veces, 3,33% casi siempre y 13,33% siempre.

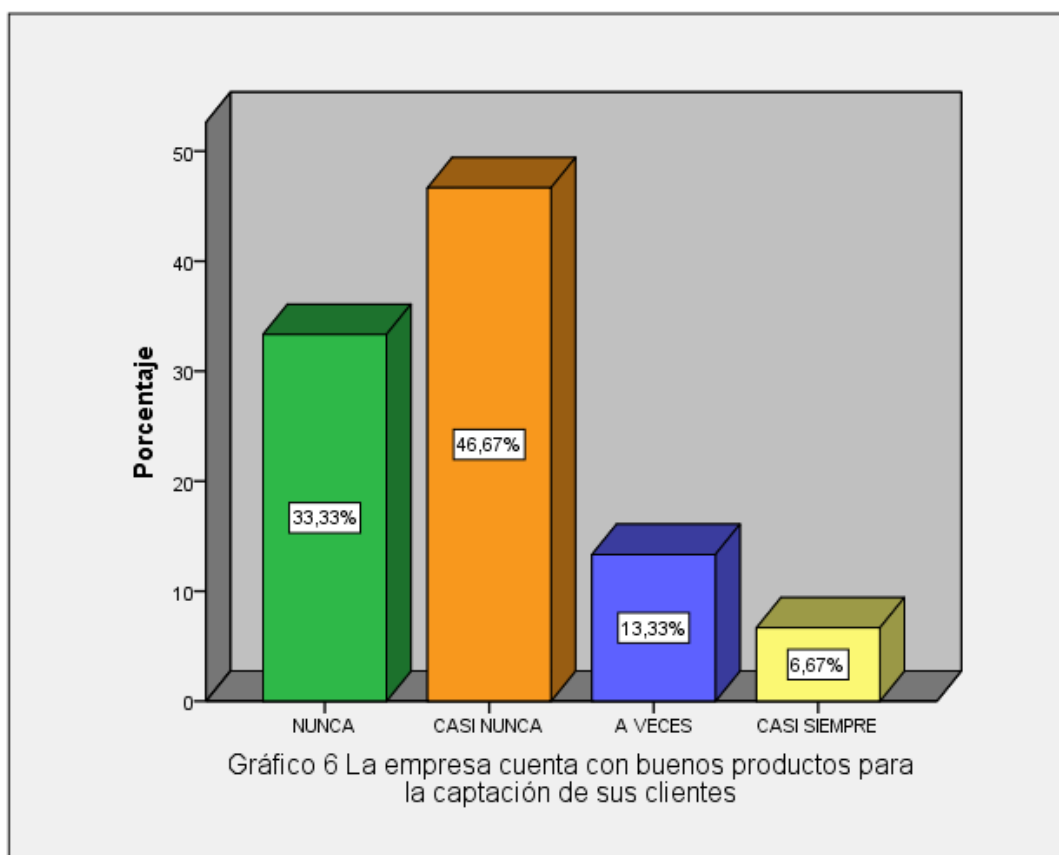
Tabla 7

La empresa cuenta con buenos productos para la captación de sus clientes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	CASI NUNCA	14	46,7	46,7	80,0
	A VECES	4	13,3	13,3	93,3
	CASI SIEMPRE	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 7 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 10 respondieron nunca, 14 casi nunca, 4 a veces y 2 casi siempre.

**Interpretación:**

El gráfico 6 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 33,33% respondieron nunca, 46,67% casi nunca, 13,33% a veces y 6.67% casi siempre.

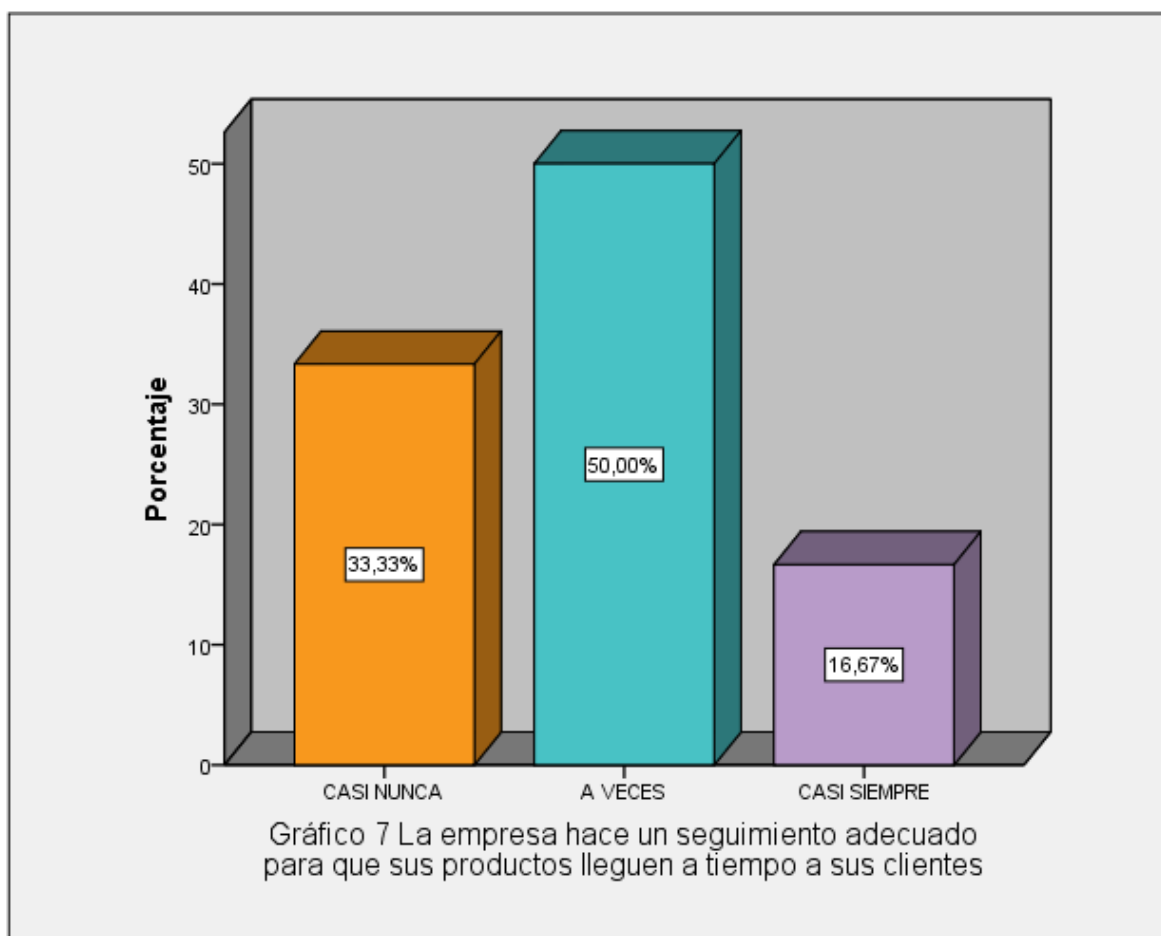
Tabla 8

La empresa hace un seguimiento adecuado para que sus productos lleguen a tiempo a sus clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	A VECES	15	50,0	50,0	83,3
	CASI SIEMPRE	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La *tabla 8* muestra de un total de 30 personas encuestadas, 10 respondieron casi nunca, 15 a veces y 5 casi siempre.



Interpretación:

El gráfico 7 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 33,33% respondieron casi nunca, 50,00% a veces y 16,67% casi siempre.

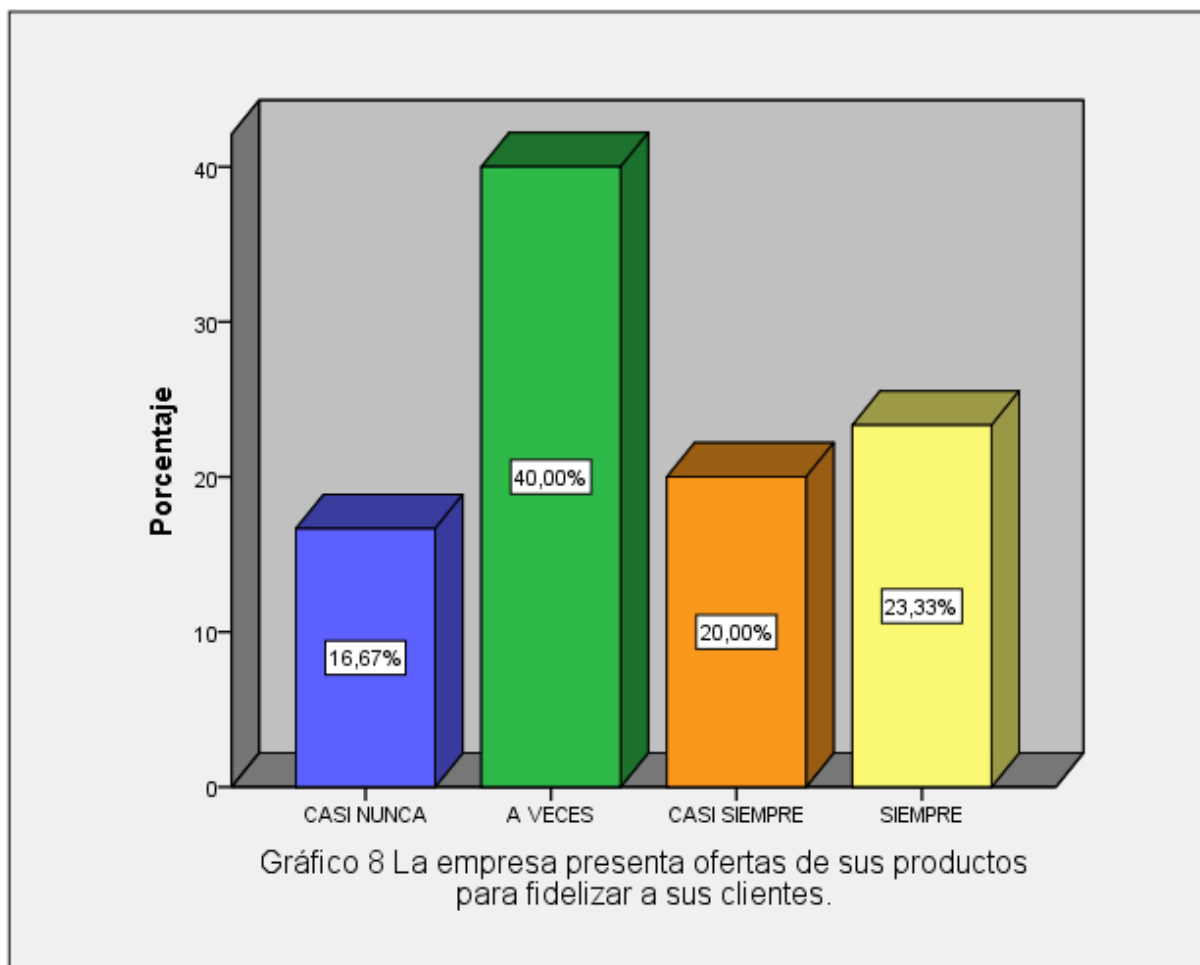
Tabla 9

La empresa presenta ofertas de sus productos para fidelizar a sus clientes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	5	16,7	16,7	16,7
	A VECES	12	40,0	40,0	56,7
	CASI SIEMPRE	6	20,0	20,0	76,7
	SIEMPRE	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 9 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 5 respondieron casi nunca, 12 a veces, 6 casi siempre y 7 siempre.



Interpretación:

El gráfico 8 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 16,67% respondieron casi nunca, 40,00% a veces, 20,00% casi siempre y 23,33% siempre.

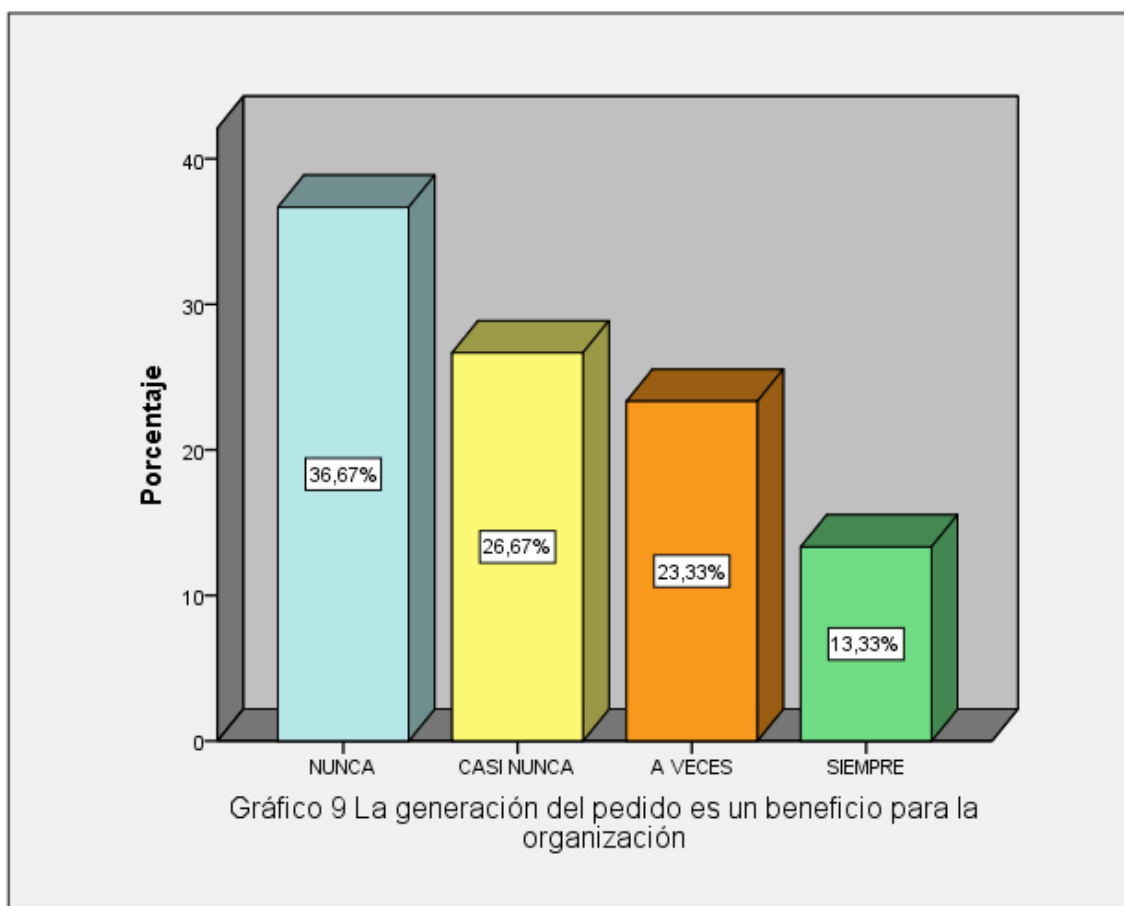
Tabla 10

La generación del pedido es un beneficio para la organización.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	11	36,7	36,7	36,7
	CASI NUNCA	8	26,7	26,7	63,3
	A VECES	7	23,3	23,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 10 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 11 respondieron nunca, 8 casi nunca, 7 a veces y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 9 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 36,67% respondieron nunca, 26,67% casi nunca, 23,33% a veces y 13,33% siempre.

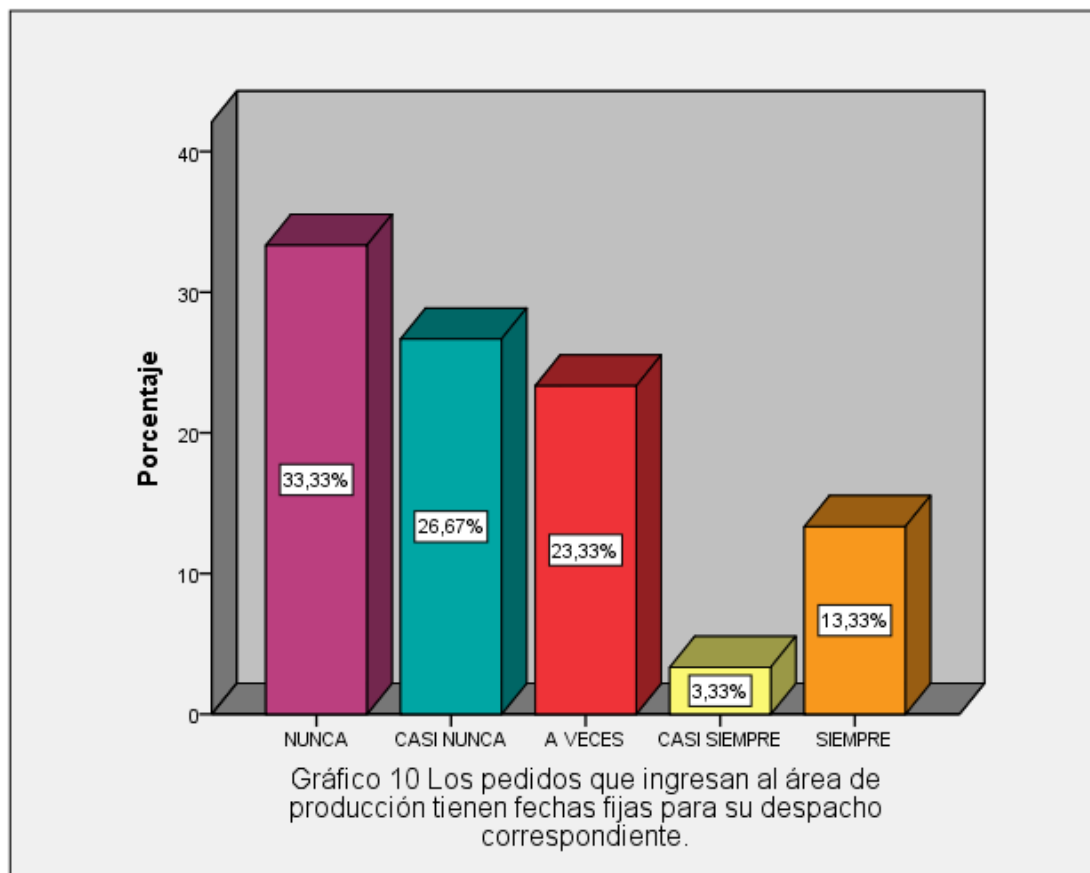
Tabla 11

Los pedidos que ingresan al área de producción tienen fechas fijas para su despacho correspondiente.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	CASI NUNCA	8	26,7	26,7	60,0
	A VECES	7	23,3	23,3	83,3
	CASI SIEMPRE	1	3,3	3,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 11 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 10 respondieron nunca, 8 casi nunca, 7 a veces, 1 casi siempre y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 10 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 33,33% respondieron nunca, 26,67% casi nunca, 23,33% a veces, 3,33% casi siempre y 13,33% siempre.

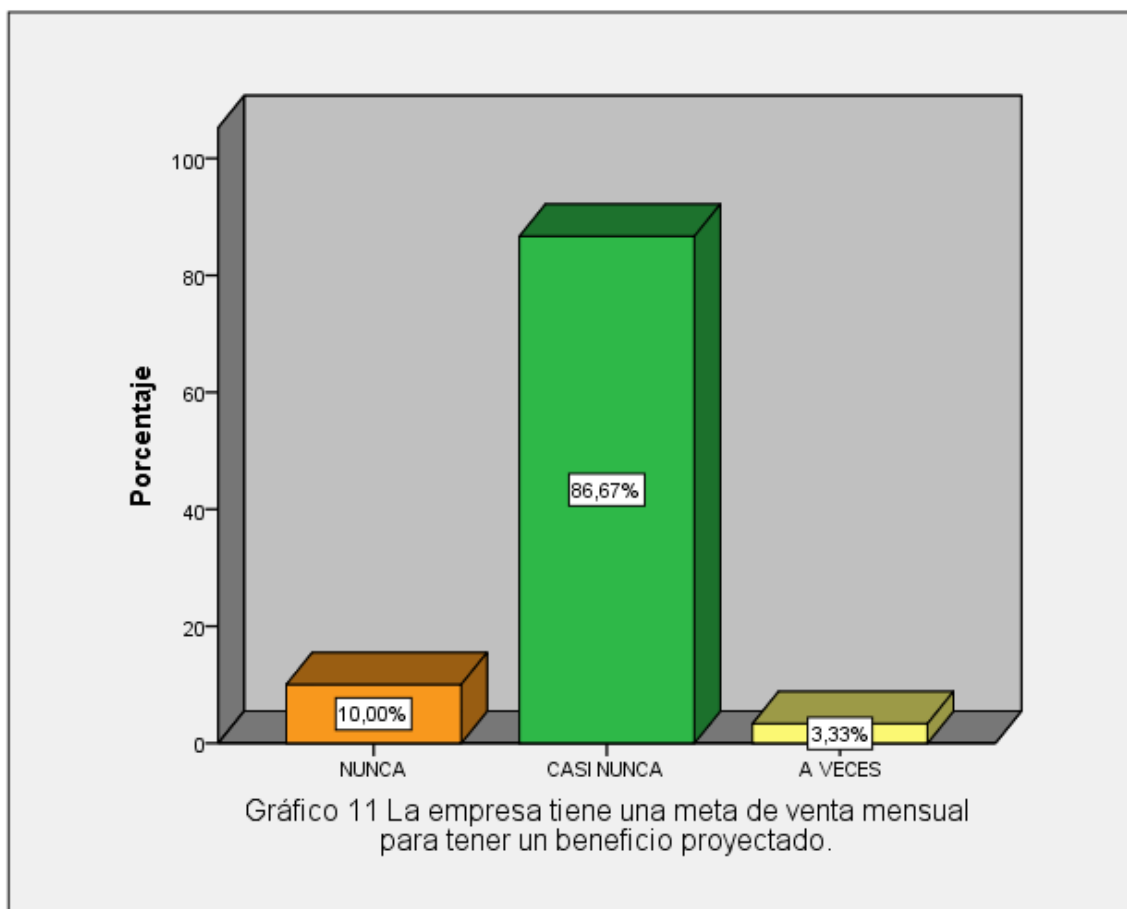
Tabla 12

La empresa tiene una meta de venta mensual para tener un beneficio proyectado.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	10,0	10,0	10,0
	CASI NUNCA	26	86,7	86,7	96,7
	A VECES	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 12 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 3 respondieron nunca, 26 casi nunca y 1 a veces.



Interpretación:

El gráfico 11 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 10,00% respondieron nunca, 86,67% casi nunca y 3,33% a veces.

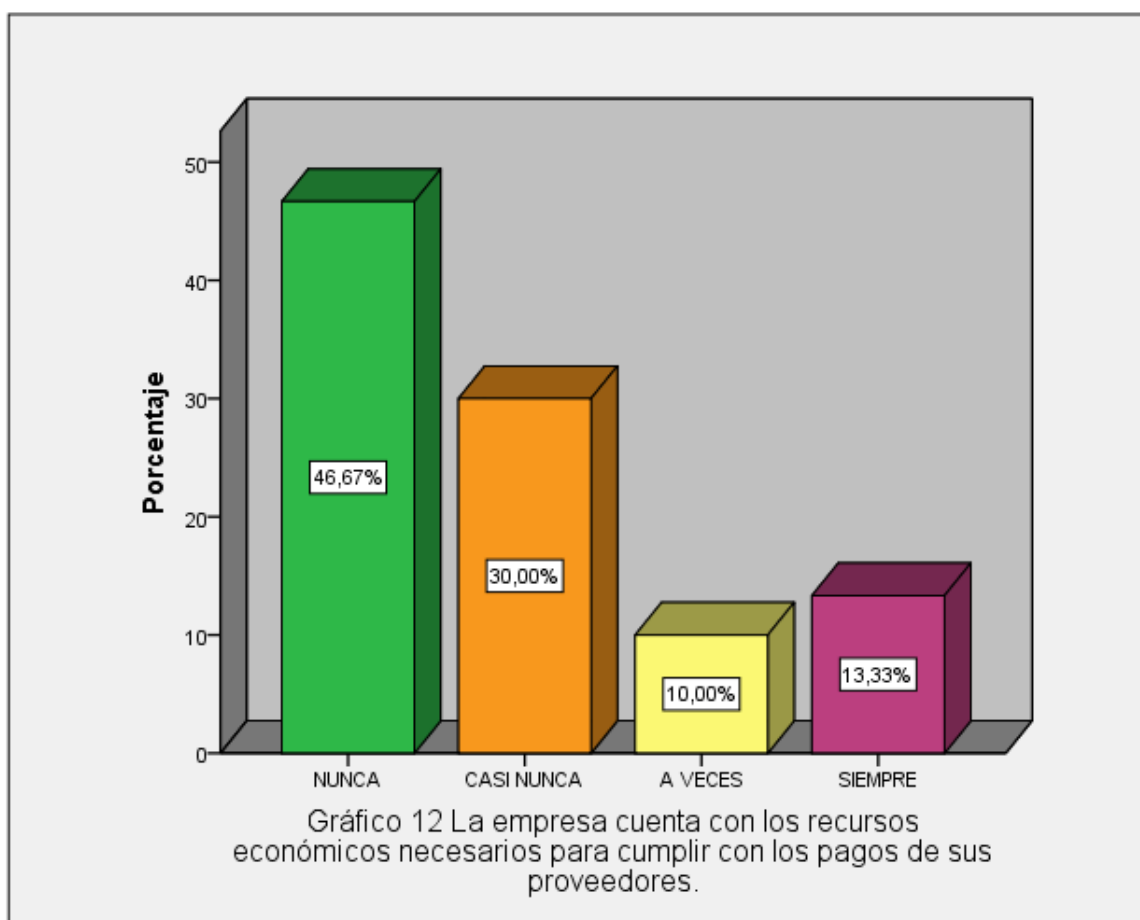
Tabla 13

La empresa cuenta con los recursos económicos necesarios para cumplir con los pagos de sus proveedores.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	14	46,7	46,7	46,7
	CASI NUNCA	9	30,0	30,0	76,7
	A VECES	3	10,0	10,0	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 13 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 14 respondieron nunca, 9 casi nunca, 3 a veces y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 12 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 46,67% respondieron nunca, 30,00% casi nunca, 10,00% a veces y 13,33% siempre.

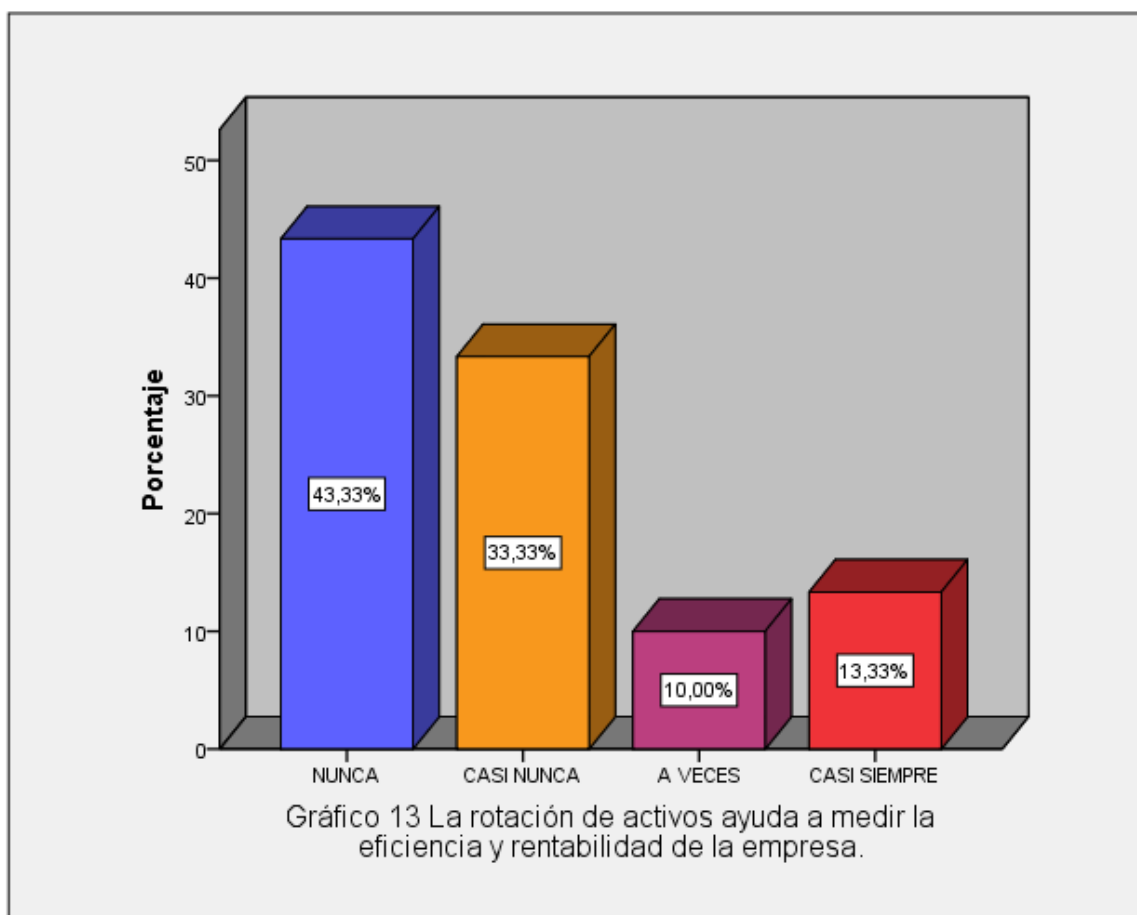
Tabla 14

La rotación de activos ayuda a medir la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NUNCA	13	43,3	43,3	43,3
CASI NUNCA	10	33,3	33,3	76,7
A VECES	3	10,0	10,0	86,7
CASI SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 14 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 13 respondieron nunca, 10 casi nunca, 3 a veces y 4 casi siempre.



Interpretación:

El gráfico 13 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 43,33% respondieron nunca, 33,33% casi nunca, 10,00% a veces y 13,33% casi siempre.

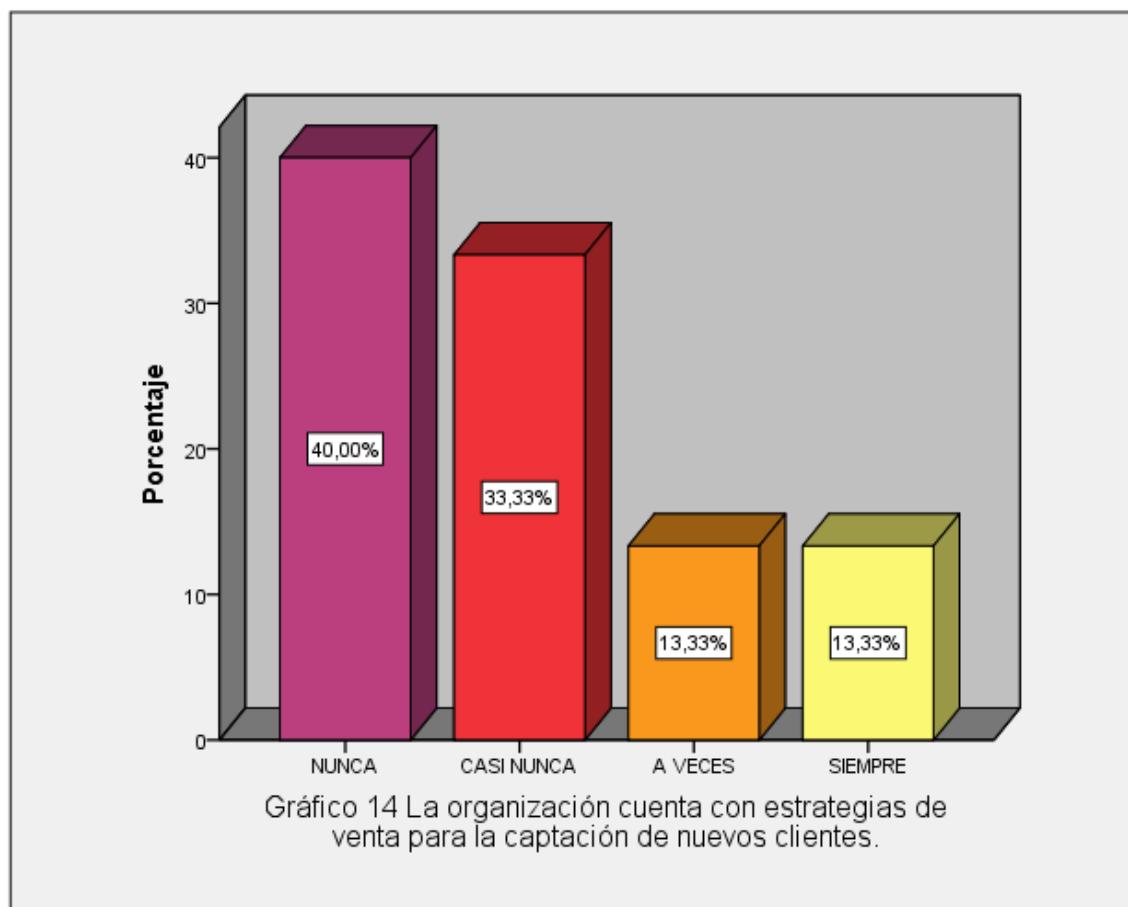
Tabla 15

La organización cuenta con estrategias de venta para la captación de nuevos clientes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	12	40,0	40,0	40,0
	CASI NUNCA	10	33,3	33,3	73,3
	A VECES	4	13,3	13,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 15 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 12 respondieron nunca, 10 casi nunca, 4 a veces y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 14 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 40,00% respondieron nunca, 33,33% casi nunca, 13,33% a veces y 13,33% siempre.

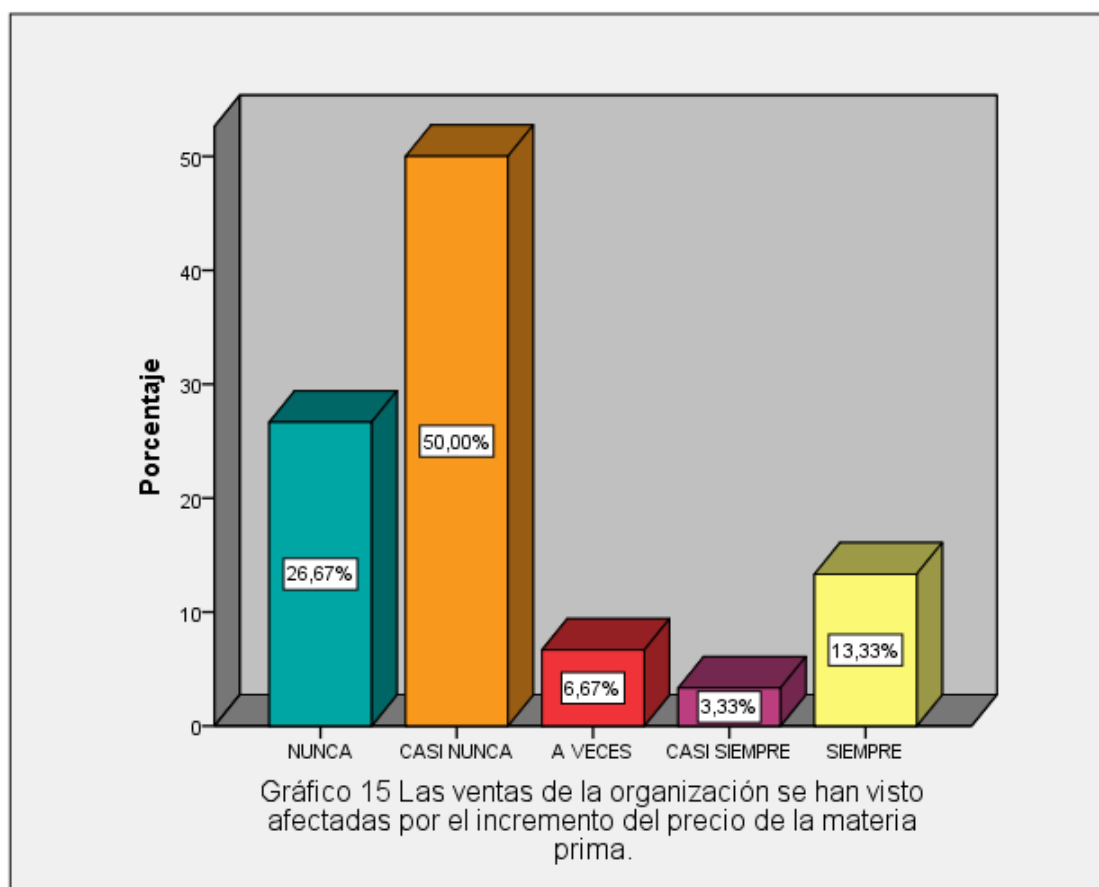
Tabla 16

Las ventas de la organización se han visto afectadas por el incremento del precio de la materia prima.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	8	26,7	26,7	26,7
	CASI NUNCA	15	50,0	50,0	76,7
	A VECES	2	6,7	6,7	83,3
	CASI SIEMPRE	1	3,3	3,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 16 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 8 respondieron nunca, 15 casi nunca, 2 a veces, 1 casi siempre y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 15 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 26,67% respondieron nunca, 50,00% casi nunca, 6,67% a veces, 3,33% casi siempre y 13,33% siempre.

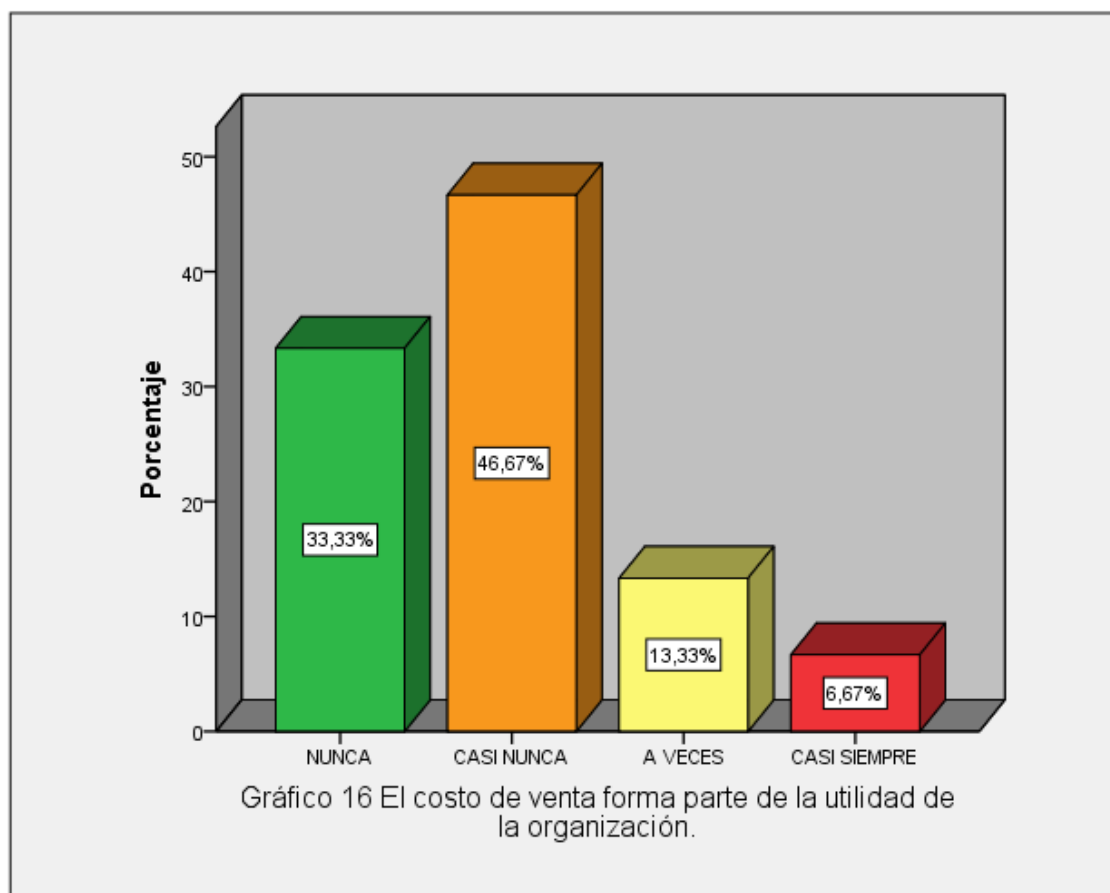
Tabla 17

El costo de venta forma parte de la utilidad de la organización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	CASI NUNCA	14	46,7	46,7	80,0
	A VECES	4	13,3	13,3	93,3
	CASI SIEMPRE	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 17 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 10 respondieron nunca, 14 casi nunca, 4 a veces y 2 casi siempre.



Interpretación:

El gráfico 16 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 33,33% respondieron nunca, 46,67% casi nunca, 13,33% a veces y 6.67% casi siempre.

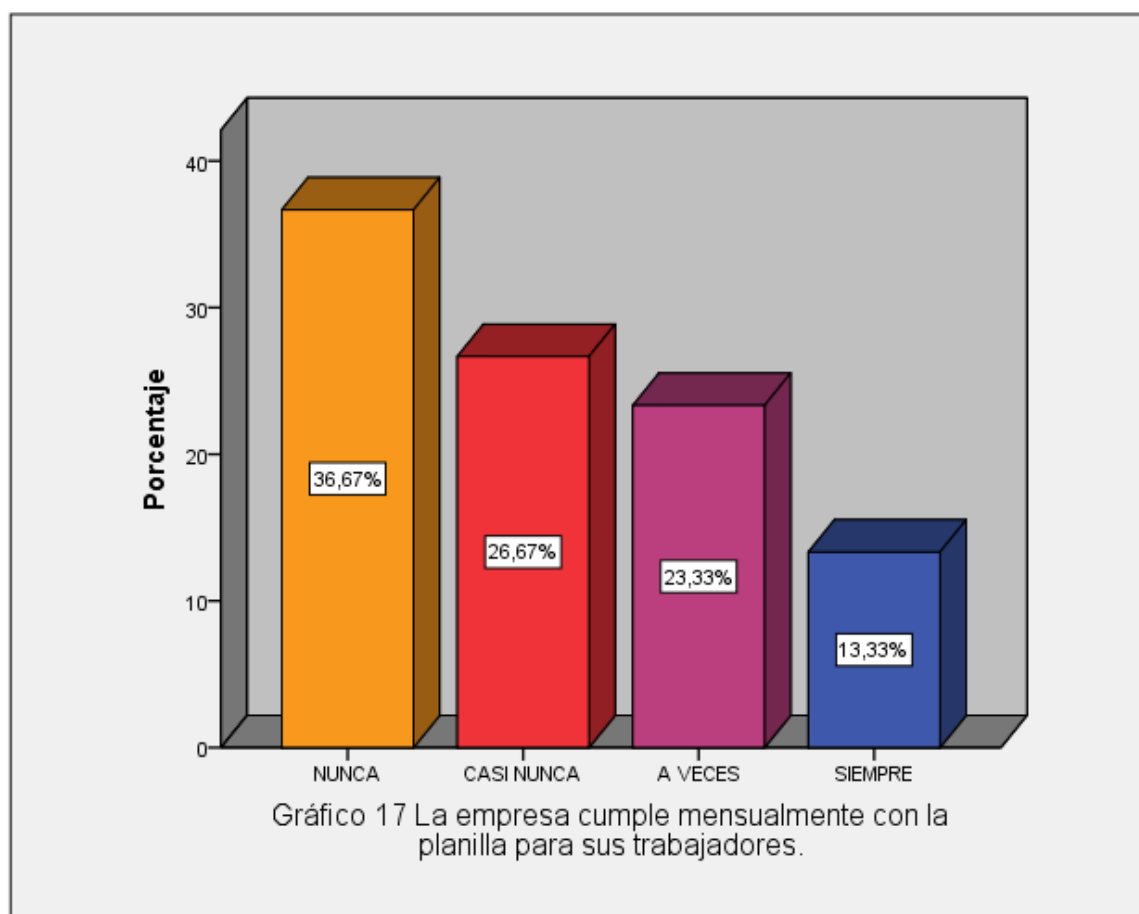
Tabla 18

La empresa cumple mensualmente con la planilla para sus trabajadores.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	11	36,7	36,7	36,7
	CASI NUNCA	8	26,7	26,7	63,3
	A VECES	7	23,3	23,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 18 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 11 respondieron nunca, 8 casi nunca, 7 a veces y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 16 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 36,67% respondieron nunca, 26,67% casi nunca, 23,33% a veces y 13,33% siempre.

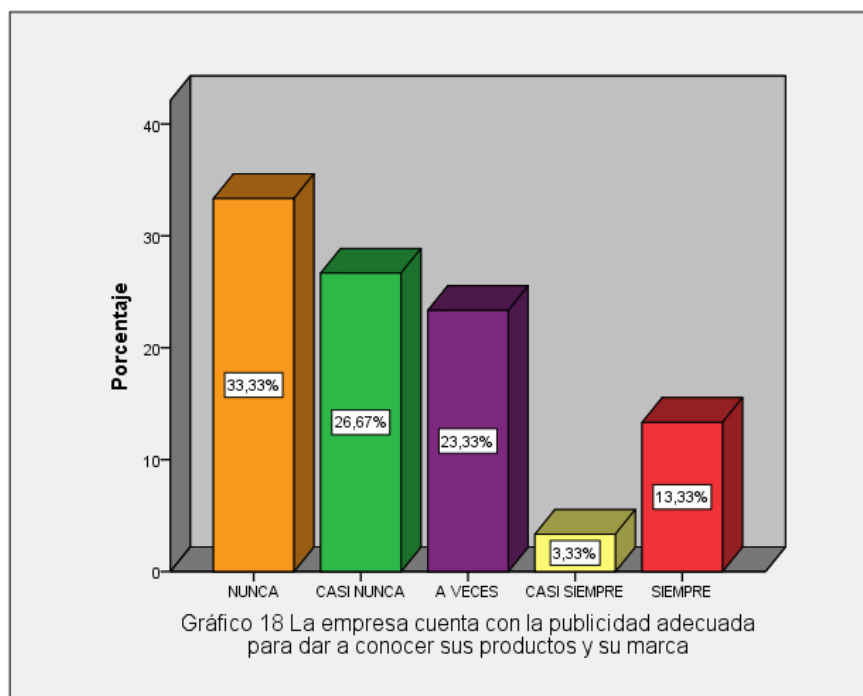
Tabla 19

La empresa cuenta con la publicidad adecuada para dar a conocer sus productos y su marca.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	10	33,3	33,3	33,3
	CASI NUNCA	8	26,7	26,7	60,0
	A VECES	7	23,3	23,3	83,3
	CASI SIEMPRE	1	3,3	3,3	86,7
	SIEMPRE	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Interpretación:

La tabla 19 muestra de un total de 30 personas encuestadas, 10 respondieron nunca, 8 casi nunca, 7 a veces, 1 casi siempre y 4 siempre.



Interpretación:

El gráfico 18 muestra de un total de 30 personas encuestadas, el 33,33% respondieron nunca, 26,67% casi nunca, 23,33% a veces, 3,33% casi siempre y 13,33% siempre.

Anexo 04

**Documentos para validar los instrumentos de medición
a través de juicio de expertos**



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Patricia Padilla Vento

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Contador público

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, Distrito de Puente Piedra, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Nataly Patricia Chupillón Tapia

D.N.I: 76351724



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Mirna Sandoval Laguna

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Contador público

El título nombre de mi proyecto de investigación es **“Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, Distrito de Puente Piedra, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Nataly Patricia Chupillón Tapia

D.N.I: 76351724



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Jaime Mendiburu Rojas

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Contador público

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, Distrito de Puente Piedra, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Nataly Patricia Chupillón Tapia

D.N.I: 76351724



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Iris Margot López Vega

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Contador público

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, Distrito de Puente Piedra, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Nataly Patricia Chupillón Tapia

D.N.I: 76351724



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Esteves Pairozaman

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Contador público

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, Distrito de Puente Piedra, 2017”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Nataly Patricia Chupillón Tapia

D.N.I: 76351724



DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable 1: Costos por órdenes

Rojas (2007) en su libro Sistema de costos: Un proceso para su implementación, plantea que el sistema de costos por órdenes de fabricación, también conocido bajo el nombre de: costos por órdenes específicas de producción, lotes de trabajo, pedidos de los clientes. Se caracteriza porque cada uno de los costos incurridos dentro del proceso productivo se puede identificar directamente con el producto y por lo tanto, se le asigna a la orden que lo genera. (p. 31).

Dimensiones de las variables:

- Proceso productivo
- Clientes

Variable 2: Margen de ganancia

Según La voz de Houston (2017) en su revista nos dice que El margen de utilidad o de Ganancia actúa como una medida de rentabilidad de una empresa. Mide cuánto una empresa obtiene en las ganancias de cada dólar de ventas que genera. A diferencia del lucro, el margen de beneficio se mide como un porcentaje. Para medir el margen de beneficio, usa la utilidad neta de la empresa dividido por el total de ventas generadas. (p. 1)

Dimensiones de las variables:

- Rentabilidad
- Utilidad

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	INDICADORES	ITEMS	NIVELES O RANGO
COSTOS POR ÓRDENES	Materia prima	La materia prima es parte fundamental del proceso productivo de su organización	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Mano de obra	La mano de obra cuenta con los instrumentos de seguridad necesarios para la manipulación de químicos.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
		La empresa cuenta con la cantidad adecuada de mano de obra para cada proceso productivo.	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Tecnología	La tecnología adecuada mejoraría el proceso productivo de su organización	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Costos indirectos	Los costos indirectos influyen en el margen de ganancia de la organización	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Captación	La empresa cuenta con buenos productos para la captación de sus clientes	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Seguimiento	La empresa hace un seguimiento adecuado para que sus productos lleguen a tiempo a sus clientes	a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre

	Fidelización	La empresa presenta ofertas de sus productos para fidelizar a sus clientes.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Generación del pedido	La generación del pedido es un beneficio para la organización	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
		Los pedidos que ingresan al área de producción tienen fechas fijas para su despacho correspondiente.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
MARGEN DE GANANCIA	Beneficio	La empresa tiene una meta de venta mensual para tener un beneficio proyectado.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Recursos económicos	La empresa cuenta con los recursos económicos necesarios para cumplir con los pagos de sus proveedores.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Rotación de activos	La rotación de activos ayuda a medir la eficiencia y rentabilidad de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Estrategias	La organización cuenta con estrategias de venta para la captación de nuevos clientes.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Ventas	Las ventas de la organización se han visto afectadas por el incremento del precio de la materia prima.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Costo de venta	El costo de venta forma parte de la utilidad de la organización	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca

			<ul style="list-style-type: none"> c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Gastos administrativos	La empresa cumple mensualmente con la planilla para sus trabajadores.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre
	Gastos de ventas	La empresa cuenta con la publicidad adecuada para dar a conocer sus productos y su marca.	<ul style="list-style-type: none"> a. Nunca b. Casi nunca c. Algunas veces d. Casi siempre e. Siempre



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

“Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones, Distrito de Puente Piedra, 2017”

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE : COSTOS POR ÓRDENES							
	DIMENSIÓN 1 : Proceso productivo	Si	No	Si	No	Si	No	
1	La materia prima es parte fundamental del proceso productivo de su organización	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
2	La mano de obra cuenta con los instrumentos de seguridad necesarios para la manipulación de químicos.	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
3	La empresa cuenta con la cantidad adecuada de mano de obra para cada proceso productivo.	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
4	La tecnología adecuada mejoraría el proceso productivo de su organización	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
5	Los costos indirectos influyen en el margen de ganancia de la organización	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
	DIMENSIÓN 2: Clientes	Si	No	Si	No	Si	No	
6	La empresa cuenta con buenos productos para la captación de sus clientes	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
7	La empresa hace un seguimiento adecuado para que sus productos lleguen a tiempo a sus clientes	/		/		/		
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							

8	La empresa presenta ofertas de sus productos para fidelizar a sus clientes.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
9	La generación del pedido es un beneficio para la organización	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
10	Los pedidos que ingresan al área de producción tienen fechas fijas para su despacho correspondiente.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
VARIABLE : MARGEN DE GANANCIA							
DIMENSIÓN 1 : Rentabilidad		Si	No	Si	No	Si	No
11	La empresa tiene una meta de venta mensual para tener un beneficio proyectado.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
12	La empresa cuenta con los recursos económicos necesarios para cumplir con los pagos de sus proveedores.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
13	La rotación de activos ayuda a medir la eficiencia y rentabilidad de la empresa.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
14	La organización cuenta con estrategias de venta para la captación de nuevos clientes.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
DIMENSIÓN 1 : Utilidad							
15	Las ventas de la organización se han visto afectadas por el incremento del precio de la materia prima.	✓		✓		✓	
A	Nunca						
B	Casi nunca						
C	Algunas veces						
D	Casi siempre						
E	Siempre						
16	El costo de venta forma parte de la utilidad de la organización	✓		✓		✓	
A	Nunca						

B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
17	La empresa cumple mensualmente con la planilla para sus trabajadores.	/	/	/				
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							
18	La empresa cuenta con la publicidad adecuada para dar a conocer sus productos y su marca.	/	/	/				
A	Nunca							
B	Casi nunca							
C	Algunas veces							
D	Casi siempre							
E	Siempre							

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:

Sandra Inés M. Kyrna
DNI: 262.26672

Especialidad del

validador: Dra. en Educación

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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



Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:

PADILLA VENTO PADILLA

DNI: 09402744

Especialidad del validador: DILA EN CONTABILIDAD

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:

MENDIGUÁN ROSAS JAIRE

DNI: 40002381

Especialidad del validador: FINANZAS

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: LOPEZ VEGA IRIS MARGOT
 DNI: 41148034

Especialidad del validador: Hg. C.P.C FINANZAS

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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



Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): No hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: ESTEVES PARRAMBA D. B. Repeto
 DNI: 1.18.46910

Especialidad del validador: Dg. planeación financiera

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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



Firma del Experto Informante.

Anexo 05: Matriz de trabajos previos

Nro.	Titulo	Autor	Fecha	Objetivos	Marco teórico	Metodología	Conclusiones
					Variable		
1	Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción.	Arroyave, A. y Buritica, J.	2011	Determinar los costos de la empresa Litografía Bolívar en la producción de un producto.	Sistema de costos por órdenes.	La investigación fue descriptiva	Los autores concluyeron que por medio de un sistema de costos por órdenes de producción la entidad puede determinar valores reales para tener un control interno de la producción y de igual manera ofrecer a sus clientes precios competitivos en el mercado.
2	Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para el taller artesanal "ARTEMA".	Alvarado, P. y Calle, M.	2011	Su objetivo fue tener un crecimiento y una ampliación en el mercado como Taller Artesanal.	Sistema de costos por órdenes de producción	La investigación fue descriptiva.	Los autores concluyeron que este sistema es de fácil implementación ya que este cuenta con las características necesarias en cuanto al control de los costos que usa la entidad, ya que pudieron determinar que los precios establecidos en cada producto eran calculados de manera errónea por el dueño, teniendo como consecuencia el desconocimiento de la utilidad real o perdida que generaba la empresa.
3	Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas de producción; en la conversión de toza de pino a madera aserrada, utilizando sierra de cinta.	Solano, S.	2012	Su objetivo fue determinar el costo de producción basado en el sistema de costos históricos por el método de órdenes específicas de producción ya que dicho método es aplicado a procesos productivos se basa en las especificaciones del cliente.	Sistema de costos por órdenes específicas de producción y la conversión de toza de pino a madera aserrada	La investigación fue descriptiva y correlacional	El autor tuvo como conclusión que el cálculo de los costos de producción era incorrectas ya que no daban la información correcta ni confiable para ser considerada al momento de la toma de decisiones.
4	Aplicación de un sistema de costos por órdenes para optimizar el uso de los recursos en la empresa Fábrica de Sueños SAC	Aguilar, K. y Carrión, J.	2013	Su objetivo fue obtener información de manera real y objetiva sobre los costos de producción por cada orden de trabajo generada en la empresa Fábrica de Sueños SAC	Sistema de costos por órdenes y el uso de los recursos	La investigación fue descriptiva y correlacional	Los autores concluyeron que con la implementación del sistema de costos por órdenes es más eficiente la información que se obtiene, lo cual queda como referencia para posteriores órdenes de pedido.
5	Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales – Achioté	Beltrán, C.	2014	Su objetivo fue precisar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción en el cálculo del costo de producción de una agroindustrial.	Sistema de costos	La investigación fue explicativa.	Concluyó que al implementar un sistema de costos por órdenes de producción en las entidades tenía relación al momento del cálculo del costo de producción.
6	Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa Consorcio D&E SAC	Gutiérrez, F.	2014	Su objetivo fue dar a conocer que un sistema de costos bien implementado ayuda a mejorar la rentabilidad de la organización.	Sistema de costos por órdenes de producción y la rentabilidad	La investigación tuvo como enfoque cuantitativo	El autor concluyó que al analizar a la empresa, esta no contaba con un sistema de costos, por tanto no conocía sus costos de producción, no contaba con elementos de control que permitan hacer un seguimiento a los procesos, condiciones básicas para tomar decisiones, respecto a todo su actuar en la producción.
7	Aplicación del sistema de costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa industrial de poliestireno, Nextol S.A.C.	Vera, J.	2016	Su objetivo fue determinar los beneficios de la implementación de costos por órdenes de trabajo en la empresa.	Sistema de costos por órdenes de trabajo y su incidencia en la rentabilidad	La investigación fue descriptiva, el diseño fue transversal	El autor concluyó que el sistema de costos por órdenes era la mejor opción para esta empresa debido a que cuenta con las características correspondientes y coincide con el modelo de trabajo de la empresa.
8	Propuesta de implementación	Caballero, K.	2013	Su objetivo fue dar una propuesta de un	Sistema de costos por	La investigación	El autor concluyó que se evidenciaba la inexistencia de un sistema de

	n del sistema de costos por órdenes de servicios y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la clínica del riñón Santa Lucia de la ciudad de Trujillo en el periodo 2012.			sistema de costos por órdenes para conocer su relación con la rentabilidad.	órdenes de servicios y su incidencia en la rentabilidad y liquidez	fue descriptivo y analítico	costos adecuado, es por ello que los precios de venta basados en el costo, no revelaban los márgenes de utilidades reales.
9	Aplicación de un sistema de costos por proceso para optimizar el uso de los recursos en la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí en el periodo 2015.	Itusaca, A.	2016	Su objetivo fue demostrar el nivel de eficiencia en el uso de recursos e la planta quesera Nueva Esperanza – Macarí.	Sistema de costos por proceso y el uso de los recursos	La investigación fue descriptivo y correlacional	El autor concluyo que se evidenciaba los insuficientes procedimientos en el control de los materiales y recursos empleados para la producción de quesos.
10	Propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica en confecciones Astrid – Chiclayo 2014.	Cumpa, A.	2016	Su objetivo fue generar una propuesta del sistema de costeo por órdenes frente a la gestión estratégica de la empresa.	Sistema de costeo por órdenes y la gestión estratégica	La investigación es descriptivo correlaciona	El autor concluyo que el diagnostico que se realizó a la empresa dio a conocer la falta de conocimientos empresariales, desarrollo de funciones y documentos internos en la parte administrativa.

Anexo 06: Matriz de Marco teórico

Tipo de variable	Nombre de la variable	Teorías	Autores	Año	Definición teórica	Comentarios
Variable 1	Costos por ordenes	Costos por ordenes	Cueva	2010	El sistema de costos por órdenes de trabajo se utiliza en las producciones que son efectuadas en un periodo determinado. Ejemplos de las empresas que usan el sistema de costos por órdenes de trabajo son las empresas de muebles, fábricas de herramientas, las empresas metálicas y algunas empresas de servicio.	El sistema de costos por órdenes se caracteriza por determinar los costos incurridos dentro del proceso productivo el cual puede identificarse todos los materiales y costos en el producto.
		Ordenes de producción	Cárdenas	2013	es un proceso que permite las acumulaciones de los costos que se generan en cada orden, esta orden es generado de acuerdo a los pedidos del cliente, igualmente, recomienda tener productos terminados en el almacén para tener la capacidad de atender algún probable pedido de cualquier cliente	
		Materia prima	Rojas	2014	La materia prima está conformada por los insumos y materiales que serán utilizados en el proceso de fabricación de un producto.	
Variable 2	Margen de ganancia	Rentabilidad	Bonsón, Cortijo y Flores	2009	La rentabilidad se caracteriza por medir la relación entre la utilidad o ganancia generada, y la inversión o los recursos que fue utilizada para generarla. Para determinar esta rentabilidad tenemos que dividir la utilidad o la ganancia generada entre la inversión, y a este resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales	El margen de ganancia es el beneficio positivo que obtiene la empresa a la hora de generar ventas en donde se puede determinar las ganancias obtenidas en un periodo determinado.
		Rotación de activos	Bonsón, Cortijo y Flores	2009	La rotación de activos se utiliza para medir la productividad de la empresa para generar ventas de acuerdo a las inversiones	

					generadas en los activos. Esto quiere decir, cuando la rotación de los activos es alta, por lo general se debe a que la inversión requerida es mínima, y por lo tanto la empresa es más rentable.	
		Utilidad	Griffin, R. y Ebert, R	2005	Es el beneficio que se obtiene del producto vendido, restándole el costo de los insumos que participaron al momento de la elaboración del producto, cancelación al personal contratado, tales como salarios, intereses y arriendos. Entonces, la ganancia es el beneficio obtenido por los factores que fueron aportados por los propietarios de una organización.	



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

..... *Chupillon Tapia Nataly Patricia*

D.N.I. : *76381724*

Domicilio : *M.Z. C. Lte. 04 Wlla. Los Rables - Puente Piedra*

Teléfono : Fijo : Móvil : *982322426*

E-mail : *nataly.chupillon@gmail.com*

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : *Ciencias Empresariales*

Escuela : *Escuela Profesional de contabilidad*

Carrera : *Contabilidad*

Título : *Contadora Pública*

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es): *Chupillon Tapia Nataly Patricia*

.....

Título de la tesis:

"Costos por Órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones del Distrito de Puente Piedra, 2017."

Año de publicación : *2018*

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte, a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : *[Firma]*

Fecha : *12-06-18*

Yo, Arturo Jaime Zuñiga Castillo, docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte, revisor (a) de la tesis titulada "Costos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones del Distrito de Puente Piedra, 2017.", de la estudiante Nataly Patricia Chupillón Tapia, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 26% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó 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.

Lima, 11 de Diciembre del 2017



Firma

Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI:09225053.....

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Resumen de coincidencias



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gastos por órdenes y su relación con el margen de ganancia en empresas de colchones del Distrito de Puente Piedra, 2017.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Nataly Patricia Chupillon Tapia

ASESOR:

Mg. Arturo Jaime Zuñiga Castillo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistema Y Organización Contable

LIMA - PERÚ

2017



Navigation icons: Wi-Fi, Bluetooth, Messages, 26 items, Filter, Play, Download, Refresh

26 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

- 1 dooplayer.es Fuente de Internet 3 % >
- 2 repositorio.autonoma.edu.ec Fuente de Internet 2 % >
- 3 www.scribd.com Fuente de Internet 2 % >
- 4 www.clubensayos.com Fuente de Internet 2 % >
- 5 sb2e1e2752684c99f Fuente de Internet 2 % >
- 6 dspace.unifr.edu.pe Fuente de Internet 2 % >
- 7 tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet 1 % >
- 8 alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet 1 % >
- 9 repositorio.upcu.edu.pe Fuente de Internet 1 % >
- 10 dspace.uccuenca.edu.ec Fuente de Internet 1 % >



FORMATO DE SOLICITUD

SE SOLICITA:

...Vista buena... para empastado de mi tesis

Yo, *Nataly Patricia Chapillon Torio* con DNI N°

7635 17 24 domiciliado en *Mz C Lta D4 Vitales robles Puente Piedra*

ante usted con el debido respeto expongo lo siguiente:

Que en mi condición de egresado de la promoción del semestre *2017-II*

identificado con el código de matrícula N° *67.00.26.0845* de la Escuela Profesional

de Ciencias Contables recurro a su honorable despacho para

solicitarle lo siguiente:

Solicita vista buena para empastado de mi tesis 2017-II

.....
.....
.....

Por lo expuesto, agradeceré atender mi petición por ser de justicia.

Lima, *04* de *Junio* de 2018



Firma del solicitante

ANEXOS:

- 1) *col: 982322426*
- 2)
- 3)