



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector  
maderero, Yurimaguas 2023

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

**AUTORAS:**

Fasanando Carrera, Luz Esther ([orcid.org/0000-0003-3129-4147](https://orcid.org/0000-0003-3129-4147))  
Leyva Izquierdo, Lucy Sarai ([orcid.org/0000-0002-5394-5329](https://orcid.org/0000-0002-5394-5329))

**ASESOR:**

Mg. Bernales Vásquez, Renán ([orcid.org/0000-0003-4189-9000](https://orcid.org/0000-0003-4189-9000))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**TARAPOTO – PERÚ**

**2023**

## DEDICATORIA

Primeramente, dar gracias a Dios, por cuanto nos brindó la fuerza para continuar y culminar con éxito nuestros estudios. En lugar, a mis padres, hermanos y seres queridos que nos alentaron a perseverar y ser motivo por el cual doy este primer paso para ser un profesional más de la familia siendo así el mejor agradecimiento para ellos por su esfuerzo y dedicación hacia sus hijos.

**Las autoras**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer en primer lugar a Dios por estar siempre conmigo y darme las fuerzas para seguir adelante. A mi familia por su apoyo durante mi formación profesional, y a mi maestro Mg. BERNALES VASQUEZ, RENAN por la trasmisión de sus conocimientos Gracias a todos que de una u otra Manera me apoyaron en mi carrera profesional.

**Las autoras**



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, BERNALES VASQUEZ RENAN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesor de Tesis titulada: "Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023", cuyos autores son FASANANDO CARRERA LUZ ESTHER, LEYVA IZQUIERDO LUCY SARAI, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

TARAPOTO, 02 de Diciembre del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
BERNALES VASQUEZ RENAN DNI: 01122213 ORCID: 0000-0003-4189-9000	Firmado electrónicamente por: RBERNALESV el 02- 12-2023 00:27:07

Código documento Trilce: TRI - 0677402



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Originalidad de los Autores**

Nosotros, FASANANDO CARRERA LUZ ESTHER, LEYVA IZQUIERDO LUCY SARAI estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

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

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

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
FASANANDO CARRERA LUZ ESTHER DNI: 74385351 ORCID: 0000-0003-3129-4147	Firmado electrónicamente por: LFASANANDO el 02-12-2023 11:55:29
LEYVA IZQUIERDO LUCY SARAI DNI: 75917669 ORCID: 0000-0002-5394-5329	Firmado electrónicamente por: LLEYVAIZ299 el 02-12-2023 11:34:22

Código documento Trilce: INV - 1582484

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA .....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR .....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR .....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
RESUMEN .....	viii
ABSTRACT .....	ix
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	5
III. METODOLOGÍA .....	18
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	18
3.2. Variables y operacionalización.....	19
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis ...	20
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	21
3.5. Procedimientos .....	23
3.6. Método de análisis de datos .....	24
3.7. Aspectos éticos.....	24
IV. RESULTADOS.....	26
V. DISCUSIÓN.....	34
VI. CONCLUSIONES .....	39
VII. RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS.....	41
ANEXOS .....	47

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Validación de expertos.....	22
<b>Tabla 2</b> Estadísticas de fiabilidad.....	23
<b>Tabla 3</b> Prueba de normalidad.....	26
<b>Tabla 4</b> Relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones.....	27
<b>Tabla 5.</b> Relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones .....	28
<b>Tabla 6.</b> Relación del margen de distribución en la toma de decisiones.....	29
<b>Tabla 7.</b> Relación del método gráfico en la toma de decisiones .....	30
<b>Tabla 8</b> Análisis descriptivo del punto de equilibrio y sus dimensiones .....	31
<b>Tabla 9</b> Análisis descriptivo de la toma de decisiones y sus dimensiones.....	32

## RESUMEN

El presente estudio lleva por título “Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023”, el problema principal fue ¿Cuál es la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?, tuvo como objetivo general determinar la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. En lo que respecta a la metodología del estudio fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo y diseño no experimental con corte transversal, considerando como muestra a 30 representantes legales de diez empresas del sector maderero, empleando como instrumento al cuestionario para la recolección de datos de los temas analizados. Sus principales resultados indicaron que las dimensiones, eficiencia operativa, margen de contribución, método gráfico mostraron una relación positiva con la toma de decisiones, dado que su valor de significancia fue de p- valor fue de 0.000. En conclusión, existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, dado que su valor de significancia fue de 0.000 y su coeficiente de Rho Spearman de 0.928, indicando una correlación positiva alta entre las variables de estudio.

**Palabras Clave:** Toma de decisiones, evaluación, producción



## ABSTRACT

This study is entitled "Break-even point and decision making in timber sector companies, Yurimaguas 2023", the main problem was: What is the relationship between break-even point and decision making in timber sector companies, Yurimaguas 2023? The general objective was to determine the relationship between break-even point and decision making in timber sector companies, Yurimaguas 2023. The methodology of the study was applied, with a quantitative approach and a non-experimental design with a cross-sectional cut, considering as a sample 30 legal representatives of ten companies in the timber sector, using a questionnaire as an instrument to collect data on the topics analyzed. Its main results indicated that the dimensions, operating efficiency, contribution margin, graphic method showed a positive relationship with decision making, given that its significance value was p-value was 0.000. In conclusion, there is a significant relationship between the break-even point and decision making in the timber sector companies, since its significance value was 0.000 and its Rho Spearman coefficient was 0.928, indicating a high positive correlation between the variables under study.

**Keywords:** Decision making, evaluation, production.

## I. INTRODUCCIÓN

La determinación del punto de equilibrio permite a los representantes de las organizaciones optar por decisiones pertinentes sobre la fijación de precios, el nivel de producción de mercancías, la selección de productos y la elaboración de estrategias; por lo tanto, es un término relevante en la administración financiera de una empresa. Asimismo, se refiere al nivel de ventas en el que las entradas monetarias de la organización igualan sus costos totales, es decir, en el que este no gana ni pierde dinero (Bartkus et al., 2022).

Desde un contexto internacional, la empresa multinacional de bebidas Coca-Cola ha comunicado recientemente que incrementará en un 50% su punto de equilibrio en algunos países de América Latina como medida para hacer frente a la inflación y a los elevados precios de los insumos. De acuerdo con la compañía, este incremento implica que deberán vender una mayor cantidad de productos para poder cubrir sus costos y obtener beneficios económicos (Williams-Álvarez, 2023).

Por otro lado, según la Revista Del Instituto Internacional De Costos, asociado al punto de equilibrio, márgenes y costos, las empresas Uruguayas evidencian un margen de seguridad del 24%, convirtiéndose en vulnerables ante posibles reducciones de los ingresos en tiempo de crisis, la misma que está asociada al peso de los costos fijos en 23% y margen sobre las ventas por 29% (Kuster, 2021). Además, por medio de la Revista Ciencias Empresariales, en Santiago de Chile, un estudio reciente reveló un hecho preocupante: Numerosas medianas empresas carecen de registros contables adecuados. Esta falta de mantenimiento de registros conduce a un deterioro de la toma de decisiones cuando se trata de adaptarse a los cambios en el panorama económico y tecnológico que ocurren a diario, revelando que el 34% de empresas no toman decisiones adecuadas para la dirección de estas (Macias y Amén, 2022).

Desde un contexto nacional, el Perú ha concluido su temporada de producción de fresas, en la que se obtuvieron un total de 27,788 toneladas, lo que representa una disminución del 22% en términos de volumen y del 15% en términos de valor, con una recaudación de US\$52 millones, de modo que los agricultores aún no han podido lograr un adecuado punto de equilibrio y recuperar los costos, los cuales se estiman aproximadamente por 2 soles, al incremento de los costos de las materias principales, se suma los problemas de abastecimiento, ocasionando

que los precios caigan de un día para otro (Agro Fresh, 2023). Por otra parte, según la Revista Ciencia Latina, en Moyobamba, se da el caso de una empresa que no ha tomado las decisiones adecuadas para llevar al frente al negocio, debido a que este ha tenido una influencia negativa en 47% sobre las operaciones financieras realizadas por los responsables. En ese sentido, la empresa enfrenta un problema en cuanto a la gestión de sus recursos, dado que no cuenta con estrategias efectivas para administrar adecuadamente su capital de trabajo. Debido a esto, la organización no se encuentra preparada para enfrentar nuevos desafíos ni tomar decisiones de gran importancia (Guerrero et al., 2021).

Desde un contexto local, se encuentran las organizaciones del ámbito maderero en el distrito de Yurimaguas, dedicadas a la extracción, transformación y comercialización de productos de madera como tablones, vigas, listones, entre otros. Dado el grado alto de competencia en este sector, es importante que las empresas operen en el desarrollo de estrategias para poder destacarse en el mercado local. La problemática central radica en la falta de conocimiento por parte de los gerentes acerca de los gastos y costos operativos, lo que resulta en una escasa comprensión de cuánto es necesario vender para evitar que los gastos superen los ingresos. Un ejemplo ilustrativo de esta problemática es la empresa EVR Construcciones, dedicada principalmente a la comercialización de muebles de madera, con una trayectoria de 7 años en el mercado. Sin embargo, en el año 2021, la empresa reportó pérdidas por un monto significativo de S/45,000.00, lo que resultó en una rentabilidad neta de apenas un 0.03%.

Estos números están lejos de los valores óptimos necesarios para garantizar un crecimiento sostenible. Una de las principales razones detrás de estas pérdidas radica en la toma de decisiones, con un gasto considerable de S/110,000.00 en adquisiciones de materia prima. Esto se ve agravado por la baja rotación de inventario (2.11) debido a las limitadas ventas de productos por un total de S/211,245.00. Esta problemática es común en empresas del mismo sector, donde la adquisición excesiva de materias primas y la dificultad para vender los productos son desafíos recurrentes.

De manera similar, las empresas D&M Maderera y Negociaciones y Servicios J & Alexis, enfrentan una situación similar. Estas empresas lograron generar un margen de ganancia del 0.42 y 0.36 respectivamente. Sin embargo, este

logro se vio opacado por la estrategia de comercialización que emplearon en el año 2022. Ambas compañías optaron por ofrecer sus productos a precios por debajo de lo esperado, lo que resultó en ventas de S/331,082.00 y S/271,000.00, respectivamente. Lamentablemente, estos ingresos no lograron cubrir las deudas y obligaciones tanto a corto como a largo plazo, lo que finalmente desencadenó en un estado de pérdida de S/36,000.00 y S/23,111.00, respectivamente, al finalizar el período contable. Claramente, se identifica que las empresas mencionadas no cuentan con un método adecuado para ejecutar el análisis minucioso de los costos incurridos por estas organizaciones, por lo tanto, el desarrollo de este estudio es favorable para las organizaciones madereras en la determinación de decisiones efectivas que permita un desempeño financiero más sólido en el futuro.

Luego de haber dado a conocer la problemática, se formula como problema general: ¿Cuál es la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023? También, se encuentran los problemas específicos: ¿Cuál es la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?, ¿Cuál es la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?, ¿Cuál es la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?

El estudio se justifica por conveniencia porque las empresas de la industria maderera pudieron identificar las debilidades gracias a esta determinación. También se proporcionaron recomendaciones significativas para una posterior mejora. Asimismo, se justifica por su relevancia social, dado que, los gerentes de las empresas se beneficiaron con la ejecución de este estudio, ya que les permitió identificar las deficiencias que conducen al problema y encontrar el punto de equilibrio perfecto, de manera que pudieron beneficiarlas por medio de la aplicación de estrategias requeridas en busca de su mejora. Por otro lado, se justifica teóricamente, a partir de varios libros, información en revistas indexadas, fue posible fortalecer la base teórica del trabajo académico. Además, con el fin de medir las dimensiones e indicadores, fue necesario consultar las bases teóricas de Balan-Hernandez et al. (2021) sobre el punto de equilibrio y el enfoque de Barrutia et al. (2021) para la toma de decisiones; las teorías de ambos autores informaron en gran

medida la metodología y los materiales utilizados para realizar el estudio. También, se justifica de forma práctica, para lograr los objetivos comerciales, las empresas en cuestión recibieron datos precisos y validados para la implementación estrategias de mejora efectivas. Además, se justifica por su metodología, el uso de métodos técnicos y científicos fue elemental para la ejecución del trabajo y condujo a la creación de las herramientas necesarias para la recopilación de información precisa.

El objetivo general fue: Determinar la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. Los objetivos específicos fueron: Evaluar la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023, Identificar la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023, Conocer la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

Para culminar, la hipótesis general fue:  $H_i$ : Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.  $H_o$ : No existe relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. Las hipótesis específicas fueron:  $H_1$ : Existe relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.  $H_2$ : Existe relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.  $H_3$ : Existe relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

## II. MARCO TEÓRICO

En primer lugar, se ha tomado en cuenta los antecedentes internacionales: Cajigas et al. (2023), en su artículo “El punto de equilibrio avanzado: herramienta para asegurar la sostenibilidad empresarial” en Colombia, investigaron cómo influye la herramienta PEA en la sostenibilidad empresarial. El estudio presentó una metodología cuantitativa, fue aplicada de nivel descriptivo -evaluativo, diseño no experimental. Se tuvo en cuenta 2119 proyectos, los cuales fueron evaluados mediante fichas de análisis. Los resultados precisaron que, se evidenció que esta herramienta es fundamental para ayudar a los empresarios y emprendedores a decidir de manera adecuada sobre asuntos importantes y optimizar la capacidad para gestionar sus funciones, estableciendo una meta de ventas sólida, la cual es esencial para asegurar que las organizaciones sigan operando de forma continua. En conclusión, se afirma que las variables están directamente relacionadas, pues se obtuvo un valor de  $p < 0,001$ . En efecto, este párrafo hace énfasis en el punto de equilibrio como herramienta representativa para velar por el éxito de una empresa, mediante el incremento de la eficacia. De acuerdo con ello, se enfatiza que, si esta logra comercializar más en comparación con la competencia, desarrolla mayores competencias operativas y, por consecuencia, tiene más ventaja competitiva.

También, Jiménez-Ren & Narváez-Zurita (2021), en su artículo “Control y gestión de costos para la toma de decisiones” en Ecuador, analizaron sobre la importancia de desarrollar un modelo de planificación de costos de producción para tomar decisiones. El estudio se ha orientado a una tipología básica con un diseño no experimental y nivel descriptivo -transeccional, fue integrada por 10 directivos, por lo que se recolectó información mediante cuestionarios. Los resultados demuestran que, la falta de herramientas en la mayoría de las microempresas genera una serie de decisiones equivocadas y, en algunos casos, ponen en peligro la supervivencia de la organización. Se concluye que las variables tienen una relación directa debido a que la buena toma de decisiones está asociada a la adopción de herramientas y estrategias financieras, esto con el fin de anticipar posibles problemas y tomar medidas preventivas a tiempo. De acuerdo con la inferencia anterior, se deduce que todas las organizaciones que aspiran a ser competitivas en el mercado tienen que llevar a cabo una óptima gestión de sus

recursos y costos, por cuanto ello favorecerá al reconocimiento de los puntos críticos a fin de que adopten las acciones de corrección necesarias.

De igual modo, Guamán et al. (2020), en su artículo “Integración de información de costos para la toma de decisiones” en Ecuador, examinaron la predominancia que existe en la información de costos para tomar decisiones empresariales. El estudio se ha orientado a una tipología básica con diseño descriptivo, además, se aplicó el instrumento de las fichas de análisis y como muestra fueron los estados financieros. Los resultados indicaron que se observó una correcta actuación por parte de los directivos y personal competente, al momento de tomar decisiones; pues, teniendo la utilización correcta de los elementos, como métodos, calidad, sistemas, clasificaciones, eficiencia, entre otros, se logran impactos positivos en las metas económicas que ha propuesto la organización en vista de que los costos más precisos para los productos, el control de costos en diferentes centros y la información obtenida mediante herramientas administrativas. Por ello, se evidencia la relación positiva entre las herramientas empleadas y capacidad para tomar decisiones organizacionales. En concordancia con esta inferencia, se precisa que los autores destacan la relevancia de que las organizaciones adopten una serie de herramientas o mecanismos financieras-económicas que faciliten al desarrollo de las operaciones, a fin de evitar también la aparición de riesgos.

Además, Santillán-Yuqui et al. (2020), en su artículo “Presupuesto de operación y su incidencia en la toma de decisiones” en Ecuador, determinaron la incidencia del presupuesto para tomar decisiones gerenciales dentro de una organización. La investigación fue aplicada con diseño no experimental, descriptiva, correlacional y transversal, en donde se aplicaron cuestionarios a gerentes de 30 organizaciones. Los principales resultados demuestran el mejoramiento en problemas relevantes en la realización de un presupuesto operativo, debido a las guías y herramientas desarrolladas que coadyuva al conocimiento y definición de planes de acción en áreas como, producción, operaciones y contabilidad. Para terminar, concluyeron que, es necesaria una planificación adecuada para cumplir las metas y propósitos de la organización, así como tomar decisiones adecuadas; por lo tanto, las variables se asocian directamente, pues, resulta imperativo el uso pertinente y oportuno de estas herramientas para la ejecución de esta tarea. En ese

sentido, el hecho de que una organización no tenga a su disposición una herramienta apropiada impide que su desempeño reduzca de manera considerable y aumenta la incertidumbre que puede presentarse al momento de decidir algo importante.

Igualmente, Tobón-Tobón et al. (2019), en su artículo “Usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones” en Colombia, indagaron sobre cómo la utilización de información de costos que aplican las entidades influye en la capacidad para decidir sobre asuntos organizacionales. Este trabajo investigativo fue de tipo básico, con diseño descriptivo, donde se emplearon guías de entrevistas a 5 encargados. Los resultados destacan que los gerentes perciben que las áreas administrativas carecen de personas líderes que tengan mayor conocimiento sobre el método empleado para determinar costos de los servicios; también, existe una desconfianza en los procesos de implementación, pues estos aún no logran ser completados, por lo que brindan información incompleta o datos incorrectos y, por ende, no permite tomar una decisión correcta. Concluyendo que, para tomar una decisión, es indispensable disponer de información suficiente y de diferentes puntos de vista; mientras que, para conocer la situación financiera real, se necesitarán usar sistemas correctamente planificados, la cual coadyuvará el éxito y la competencia de una entidad ( $p < 0,001$ ). Por lo cual esa información se considera indispensable para estas organizaciones.

Finalmente, Quintero et al. (2019), en su artículo “Herramientas de contabilidad gerencial en la toma de decisiones” en Colombia, evaluaron la incidencia de los mecanismos contables-gerenciales en la capacidad del gerente para tomar una decisión. Este trabajo fue cuantitativo, con diseño descriptivo y se aplicó cuestionarios a 340 representantes de las empresas. En los resultados se observa que, 76% de las empresas realizan soportes contables como comprobantes, recibos de caja, consignaciones, facturas, etc.; por otro lado, el 24% no dan utilidad a los soportes contables y el 15% restante no aplican sistemas de costos en sus operaciones. En conclusión, se observa una baja utilización de herramientas para garantizar la legalidad, el control de las transacciones económicas y mejorar la gestión administrativa, lo que impide tomar una decisión oportuna y adquirir conocimiento con base en la realidad económica empresarial, reconociéndose así que las variables guardan una relación directa. Los autores



destacan que, pese a tener conocimiento y emplear ciertos mecanismos de manera apropiada, las dificultades siempre se encuentran presentes al momento de decidir algo importante sobre la empresa, siendo esencial para ello la adopción de otras estrategias.

Por otro lado, a nivel nacional: Correa et al. (2021), en su artículo “Implementación de la Contabilidad Gerencial para la Efectiva Toma de Decisiones” comprobaron las implicancias que genera la contabilidad aplicada, en un contexto gerencial, para tomar una decisión sobre un asunto organizacional. La investigación fue aplicada, con diseño no experimental, orientada a un alcance explicativo, donde se aplicaron encuestas a 9 gerentes de una microempresa. En los resultados se observó que, a partir de la utilización de herramientas administrativas en los aspectos relacionados con beneficios o pérdidas; se registraron ganancias en comparación a los años anteriores, pues las herramientas permitieron obtener información importante para tomar una decisión, logrando así la disminución en el pago de impuestos debido a la adquisición de maquinarias y materia prima, la implementación de las estrategias propuestas como solución alternativa y un conocimiento detallado de los costos, ingresos y gastos. Por todo lo mencionado, se confirma que la eficacia operativa, a través de la aplicación de herramientas en la administración de un sector determinado, se relaciona con la toma de decisiones efectivas porque favorece al crecimiento y mayores ganancias en favor de una organización.

Asimismo, Valle (2020), en su artículo “Planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales” estableció el efecto que tiene la planificación financiera en el logro de objetivos empresariales. El trabajo investigativo fue básico, y presentó un diseño descriptivo – analítico, por lo que se emplearon guías de entrevistas y guías de análisis a 10 trabajadores. Los resultados indican que, entre los hallazgos principales, se destaca que las actividades orientadas a planificar los recursos financieros se efectúan de forma óptima, y esto es esencial para gestionar una empresa, ya que ofrece control, contribuyen a la mejora de los procesos orientados a tomar decisiones valiosas, posibilitan la prevención y visualización de los inconvenientes que pueden presentarse en el porvenir, además, aumenta la posibilidad de asegurar el logro de los propósitos organizacionales. Concluyendo que, esta aseveración confirma que

estas actividades y el proceso efectuado para tomar decisiones se asocian directa y considerablemente, por cuanto ambos son de suma relevancia para la eficiencia en las operaciones de una organización, por ende, en el cumplimiento de sus objetivos ( $p < 0.05$ ). Bajo esa perspectiva, se cree elemental adoptar acciones estratégicas que velen por la efectividad de las actividades ejecutadas.

De igual forma, Barreto (2020), en su artículo “Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial” demostró la importancia del análisis financiero empleado como un elemento representativo para tomar decisiones dentro de una organización. La investigación fue aplicada con diseño no experimental, orientado a un corte transeccional, donde se aplicaron guías de revisión a los estados financieros. Entre los resultados, se refleja una deficiencia operativa, puesto que la disminución del total de activos se produce de manera similar a la disminución del 57,5% en el valor de las mercancías la empresa, también, se muestra una disminución de las ventas debido a los altos costos, asimismo, sus ventas disminuyeron en más del 10%, lo cual, es debido a la deficiente capacidad de la alta dirección de la organización para tomar una decisión adecuada. Concluyeron que, la adecuada revisión y comprensión de la información financiera por medio de los informes correspondientes tienen una incidencia favorable en la capacidad para tomar una decisión, en función a la gestión, liquidez, solvencia, y rentabilidad alcanzada en un periodo de tiempo determinado ( $p < 0,001$ ).

Por último, Hernandez-Celis et al. (2022), en su artículo “Análisis financiero y económico para la toma de decisiones” evaluaron la capacidad para tomar una decisión positiva a través del diagnóstico económico y financiero de las organizaciones. La investigación se ha orientado a una metodología aplicada, ha presentado un diseño no experimental, donde se aplicaron encuestas a 100 personas. Los resultados indicaron que en promedio el 93% de las personas aceptan que el análisis financiero y económico influyeron moderadamente en la capacidad que poseen los directivos correspondientes para tomar una decisión importante y efectiva, la misma que es una parte integral de las funciones administrativas, que incluyen la organización, planeación, dirección y control. Por lo que concluyeron que, la toma correcta de decisiones es esencial para una empresa, ya que, implica evaluar y considerar cuidadosamente un problema o situación para seleccionar la mejor opción entre diferentes alternativas y procesos,

la cual influirá directamente en la eficiencia operativa, por tanto, ambas variables se asocian directamente.

Para comenzar con el fundamento teórico de la investigación, se dan a conocer las teorías del punto de equilibrio. Primero, se encuentra la *teoría del punto de equilibrio financiero*, sostiene que una empresa alcanza dicho punto cuando sus entras monetarias son similares a los costos que esta ha incurrido. Esto implica que la empresa se encuentra en un nivel de actividad en el que no genera ganancias ni pérdidas, pero es capaz de cubrir todos sus costos. Matemáticamente hablando, el punto puede ser calculado por medio de la división de los costos que normalmente se incurren y no varían con la diferencia entre el precio real junto con los costos incurridos por unidad (Verbai et al., 2019). Estas teorías revelan cómo se manifiesta el tema en el ámbito empresarial, destacando su importancia como tal.

Asimismo, se encuentra la *teoría del punto de equilibrio operativo*, se enfoca en evaluar el grado de acción mínima establecida para poder cubrir aquellos costos permanentes de la empresa. De acuerdo con esta teoría, el punto de equilibrio se alcanza cuando los ingresos totales son suficientes para cubrir los costos permanentes y aquellos que tienen a variar según la producción asociados a la producción de cada unidad. En otras palabras, se alcanza cuando se han cubierto todos los costos necesarios para mantener la operación de la empresa, pero aún no se han generado ganancias (Cetin et al., 2023).

Siguiendo con el marco conceptual, Balan-Hernandez et al. (2021) lo define como el grado de ventas requeridas para poder cubrir aquellos costos que se vinculan con la producción y venta de bienes o servicios. Es decir, es el grado de ventas donde los ingresos son iguales a los costos y no hay ganancias ni pérdidas. En tanto, Pelu et al. (2021) sostiene que es el instrumento que se emplea para establecer la magnitud de producción en el que una compañía no tiene ni ganancias ni pérdidas, es decir, el punto en el que los ingresos totales son iguales a los costos; por tanto, se emplea para ejecutar planes sobre la producción, precio y ventas.

Además, Barletta et al. (2018) indica que es un elemento de la gestión financiera de una organización, la misma que hace referencia al grado de ingresos en función a las ventas precisas para que una compañía cubra los costos incurridos y no registre saldos pendientes. Mientras, Manuho et al. (2021) señala que representa el grado de ventas donde una organización cubre la totalidad de los

costos incurridos, además, permite conocer el grado mínimo de ventas requeridas para mantener el equilibrio financiero. De igual modo, Fuksa (2021) afirma que es una herramienta importante para la gestión financiera de una organización, pues posibilita conocer el nivel mínimo de ventas necesario para conservar el equilibrio financiero y prevenir pérdidas; también, evalúa su capacidad para enfrentar situaciones económicas adversas.

En lo referente a su importancia, para Sinambela et al. (2022), estos son relevantes porque permite establecer objetivos de ventas realistas, planificar la producción y el precio real de la venta de las mercancías, analizar la rentabilidad y la capacidad para enfrentar situaciones económicas adversas; también, coadyuva en distintos factores fundamentales para la gestión financiera, como, en la toma de decisiones acerca de los precios para la comercialización de los productos, estrategias de marketing que se deben aplicar, evaluar el nivel de producción, entre otros.

Respecto a los beneficios de su análisis, Rosida (2019) indica que está centrado principalmente en la predicción de las acciones que se deben ejecutar o decisiones que deben tomar que contribuyan con la adecuada realización de sus operaciones, funcionamiento óptimo y crecimiento constante en el mercado. Bajo esa misma línea, se reconoce que su estudio detallado permite que el personal competente evalúe las diversas opciones o alternativas que debe escoger con el propósito de evitar posibles pérdidas que resulten significativas para la organización y generen la paralización de sus actividades económicas.

Con la finalidad de ejecutar la evaluación del punto de equilibrio, se ha considerado el fundamento teórico que sostienen Balan-Hernandez et al. (2021), es así como exponen la primera dimensión sobre eficiencia operativa, comprende la capacidad de una organización para usar sus recursos de manera eficiente para lograr el equilibrio entre sus ingresos y costos operativos en un nivel determinado de producción y ventas. Asimismo, es la medida de cómo una empresa está utilizando sus recursos para generar suficientes ingresos para poder cubrir todos sus costos permanentes y aquellos que varían en un nivel específico de producción. Por consiguiente, se detallan sus indicadores: *Estrategias*, acciones que una empresa puede tomar para alcanzar, mejorar y mantener su punto de equilibrio. *Objetivos*, son las metas que una empresa busca alcanzar al determinar su nivel

de producción y las ventas necesario para cubrir todos sus costos y lograr su rentabilidad. *Proyecciones económicas*, estimaciones financieras y económicas que se realizan en torno al nivel de ventas necesario.

De la misma manera, la siguiente dimensión es el margen de contribución, significa la cantidad de dinero que gana por cada unidad vendida y que se destina a cubrir los costos fijos y las utilidades. La deducción de los costos variables de una unidad de un producto da como resultado el monto sobrante que se utiliza para cubrir los costos permanentes y generar ganancias (Balan-Hernandez et al., 2021). Por consiguiente, cuenta con los siguientes indicadores: *Costos fijos*, son costos que incurre una empresa y se mantienen constantes sin importar el nivel de ventas o producción. Estos costes no cambian, aunque sea el número de productos vendidos o producidas y, por tanto, son independientes de la producción. *Precio de venta*, valor monetario que se cobra por la venta de las mercancías que posee una organización. Es el monto que los clientes deben pagar. *Resultados*, se refiere a la situación financiera de una empresa cuando alcanza su punto de equilibrio. Es importante destacar que el punto es un indicador en el ámbito financiero que revela el estado de la organización, pero no indica su rentabilidad (Balan-Hernandez et al., 2021).

Además, se encuentra la dimensión método gráfico, es una herramienta utilizada en la contabilidad de costos y la gestión financiera para poder evaluar el grado de ventas requeridas para poder cubrir los costos permanentes y variables de una organización y alcanzar el equilibrio financiero. En este método, se representa gráficamente el vínculo entre las entradas monetarias y los costos que incurre una compañía (Balan-Hernandez et al., 2021). Del mismo modo, tiene como indicadores: *Ingresos totales*, los ingresos de una empresa equivalen al valor total de sus ventas. La suma de dinero que una empresa acumula por la venta de sus bienes se denomina ingreso. *Costos totales*, son la suma los costos que se vinculan con la producción y venta de sus productos o servicios. Incluyen tanto los costos permanentes como los costos variables. *Producción*, cantidad de unidades de un producto que una empresa debe producir y vender para cubrir todos sus costos, tanto fijos como variables, y no obtener ganancias ni pérdidas.

Respecto al tema de la toma de decisiones, se encuentra la *teoría de la elección racional*, la teoría explica que las personas toman decisiones razonadas y

lógicas con el fin de maximizar su beneficio personal. Se parte de la premisa de que las personas tienen la capacidad de procesar y analizar información de manera eficiente para tomar las mejores decisiones posibles (Bridge, 2020). Asimismo, se encuentra la *teoría de la contingencia*, establece que no existe un único enfoque correcto para tomar decisiones y que estas deben ajustarse a las circunstancias particulares de cada situación. Esta se basa con la idea de que los gerentes deben tener en consideración diversos factores internos como externos a la empresa, tales como la cultura organizacional, la tecnología, el entorno económico y político, y la estructura de la compañía, al momento de tomar decisiones (Cheng & Fisk, 2022). Ambas teorías aportan perspectivas valiosas sobre la toma de decisiones. Mientras que la teoría de la elección racional destaca la importancia de la racionalidad y el análisis de información, la teoría de la contingencia enfatiza la necesidad de adaptar las decisiones a las circunstancias específicas. En la práctica, es probable que se utilicen elementos de ambas teorías para tomar decisiones efectivas y eficientes.

En el presente párrafo se da a conocer los conceptos de la toma de decisiones, Barrutia et al. (2021) lo definen como el procedimiento por el cual se examinan varias opciones y se eligen la más conveniente según los objetivos previamente definidos. En el ámbito de la contabilidad, esto implica revisar y analizar información financiera y contable con el fin de tomar decisiones bien fundamentadas respecto a la gestión y administración de recursos económicos. Asimismo, Abatecola et al. (2018) refiere que está comprendido por una serie de acciones críticas que buscan evaluar las opciones que tiene una organización para mejorar el rendimiento e intervenir en el logro sus objetivos. En general, se proporciona una visión clara sobre el concepto de toma de decisiones en el ámbito de la contabilidad, destacando la importancia de examinar opciones, utilizar información financiera y contable, establecer objetivos y evaluar alternativas para tomar decisiones fundamentadas y mejorar el rendimiento organizacional.

De la misma manera, Darioshi & Lahav (2021) sostienen que es el procedimiento a través del cual se examina las diversas alternativas que puede aplicar una empresa con la finalidad de seleccionar aquella que proporcione mayores beneficios y le permita estar pendiente del mercado al que forma parte. También, Habanik et al. (2020) mencionan que es considerado como el procedimiento que desarrolla la alta dirección de una organización para decidir

entre diversas opciones aquella que le proporciona una mayor ventaja. De igual modo, para Saura et al. (2020), engloba diversas actividades encaminadas a que los gerentes de las empresas comprendan el comportamiento y tendencias que se presentan dentro del mercado a fin de que puedan adoptar las medidas necesarias para afrontar los cambios.

En lo que concierne a su objetivo, Henninger et al. (2020) precisa que busca prever posibles contingencias y/o situaciones imprevistas que puedan darse durante la ejecución de las operaciones, por lo cual resulta indispensable estudiar y analizar las decisiones tomadas en los ejercicios anteriores con el propósito de llevar a cabo las modificaciones o cambios que correspondan, de tal forma que puedan aplicar las medidas estratégicas acordes con su realidad.

Referente a los aspectos que influyen en la toma de decisiones, Koziol-Nadolna & Beyer (2021) aseguran que los objetivos organizacionales, información y recursos son aspectos esenciales debido a que la disponibilidad de estos va a contribuir a que la persona competente se encuentre más preparada para plantear posibles escenarios de riesgo. Por otra parte, Horvat & Mojzer (2019) enfatizan que, en este proceso, se considera esencial involucrar a colaboradores creativos que posean un alto nivel de cultura organizacional, analicen el riesgo y fomenten constantemente el pensamiento crítico.

Por otra parte, sobre las estrategias que deben aplicar las organizaciones para asegurar la buena toma de decisiones, Alkaraan (2020) aseguran que entre las más relevantes destaca el involucramiento del personal, debido a que va a permitir que la alta dirección tenga una visión más amplia sobre la realidad de la organización y va a coadyuvar con el desarrollo del trabajo en equipo; también resulta importante la definición clara de los propósitos, puesto que ello va a contribuir a que el equipo de trabajo ejecute acciones orientadas a tomar decisiones correctas que favorezcan al buen desempeño de la organización; finalmente, es esencial que la organización establezca y/o defina los criterios que deben ser aplicados con el propósito de facilitar una eficiente toma de decisión.

Con la finalidad de ejecutar la evaluación de la toma de decisiones, se ha considerado el fundamento teórico que sostienen Barrutia et al. (2021) es así como exponen la primera dimensión sobre precaución, adoptar un enfoque metódico y deliberado para la toma de decisiones críticas se denomina precaución. Esto

implica medir los pros y los contras de cada opción, tomar medidas para mitigar los riesgos potenciales y considerar detenidamente las implicaciones a largo plazo de cada opción. De la misma forma tiene como indicadores: *Identificación del problema*, proceso de definir claramente el problema que se debe resolver antes de comenzar a buscar soluciones. Implica comprender las causas raíz del problema, los síntomas y las consecuencias, así como identificar quiénes se ven afectados por el problema. *Gastos necesarios*, son aquellos que se incurren en el proceso de tomar decisiones para alcanzar objetivos importantes. Estos gastos pueden ser directos o indirecto. *Gastos innecesarios*, son gastos que se incurren en la toma de una decisión que no proporciona un valor real o tangible a la empresa.

Por consiguiente, se encuentra la dimensión de evaluación, son aquellos criterios que brindan un marco confiable para analizar y resolver decisiones fundamentales, lo que ayuda al comerciante a tomar una decisión final. Asimismo, es el proceso de comparar y analizar las diferentes opciones disponibles y determinar cuál es la alternativa requerida para lograr las metas establecidas (Barrutia et al., 2021). Del mismo modo, tiene como indicadores: *Evaluación de alternativas*, consiste en la serie de pasos mediante el cual se comparan y analizan diferentes opciones disponibles para tomar una decisión informada. *Selección de alternativas*, trata de una serie de pasos a través del cual se escoge la alternativa requerida entre diversas alternativas evaluadas previamente. *Programación*, es un enfoque para la toma de decisiones que utiliza modelos matemáticos para ayudar a tomar decisiones más informadas y precisas (Barrutia et al., 2021).

Para terminar, se encuentra la dimensión, autoconfianza, la calidad y la eficacia de las decisiones dependen de la confianza en uno mismo, lo que refiere confiar en la facultad de uno para tomar decisiones acertadas y cumplirlas. Por lo tanto, es importante mantener un equilibrio saludable de autoconfianza en la toma de decisiones (Barrutia et al., 2021). Asimismo, se detallan los indicadores: *Asumir responsabilidad*, es la facultad y disposición de aceptar los efectos de las decisiones que fueron ejecutadas y de hacerse responsable de los resultados que puedan surgir a partir de ella. *Confianza en las habilidades*, es la capacidad para tomar decisiones efectivas y eficientes basadas en la habilidad para ejecutar las acciones necesarias para llevar a cabo la decisión tomada. *Confianza en sus conocimientos*, seguridad y convicción que una persona tiene en su capacidad para



tomar decisiones informadas y acertadas basadas en su experiencia, conocimientos y habilidades.

Respecto al enfoque conceptual del estudio, se tienen los siguientes conceptos. Estrategias, son acciones que una empresa puede tomar para alcanzar, mejorar y mantener su punto de equilibrio. Asimismo, se encuentra las proyecciones económicas, son estimaciones financieras y económicas que se realizan en torno al nivel de ventas. Precio de venta, es el valor monetario que se cobra por la venta de las mercancías que posee una organización. Ingresos totales, son los ingresos de una empresa, equivalen al valor total de sus ventas. Costos totales, son la suma los costos que se vinculan con la producción y venta de sus productos o servicios.

Por otro lado, a partir de los siguientes párrafos se presenta el enfoque conceptual, en la cual se muestra términos que son necesarios explicarse para comprenderlos de manera efectiva:

Programación, es un enfoque para la toma de decisiones que utiliza modelos matemáticos para ayudar a tomar decisiones (Barrutia et al., 2021, p.12).

Responsabilidad, es la facultad y disposición de aceptar los efectos de las decisiones que fueron ejecutadas (Barrutia et al., 2021, p.45).

Costo, se refiere al gasto total incurrido en la producción de bienes o servicios. Incluye todos los recursos y gastos asociados. Los costos son esenciales para determinar el precio de venta de un producto o servicio y para calcular la rentabilidad de una empresa (Sinambela et al., 2022, p.16).

Gastos, son desembolsos monetarios o el uso de recursos que una empresa incurre para llevar a cabo sus operaciones (Rosida, 2019, p.33)

Producción: se refiere al proceso de creación o fabricación de bienes o la prestación de servicios. Involucra la transformación de insumos (como materias primas y mano de obra) en productos terminados o servicios listos para su distribución y venta (Rosida, 2019, p.8)

Venta, es una parte fundamental de la operación de un negocio y puede llevarse a cabo a través de diferentes canales, como tiendas físicas, tiendas en línea, ventas directas o intermediarios (Balan-Hernandez et al., 2021, p.23).

Proyecciones, son cálculos que predicen el rendimiento futuro de una empresa, como sus ingresos, gastos, beneficios y flujos de efectivo (Bridge, 2020, p.7).

Responsabilidad, se refiere a la obligación o el deber de cumplir con ciertas tareas o roles de manera ética y profesional (Cheng & Fisk, 2022, p.50).

Toma de decisiones, se refiere al proceso de elegir entre diferentes alternativas o cursos de acción. También implica evaluar información, identificar objetivos, considerar riesgos y beneficios, y seleccionar la mejor opción para alcanzar los resultados deseados (Balan-Hernandez et al., 2021, p.31).

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

##### 3.1.1. Tipo de investigación

En el estudio se aplicó un estudio de tipo aplicada, de acuerdo con, Ruiz & Cervantes (2021) se busca obtener posibles soluciones prácticas a problemas evidenciados. En este caso, la investigación se enfoca en proporcionar posibles alternativas de solución sobre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero en Tarapoto en el año 2023.

El nivel del informe fue correlacional, esto implica que se buscaron relaciones o asociaciones entre las variables estudiadas, en este caso, el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero (García & Sánchez, 2020).

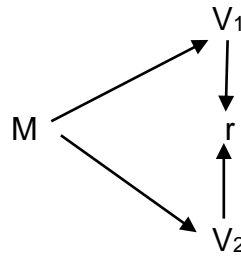
También, presentó un enfoque cuantitativo, según, Salvador-Oliván et al. (2021) indica que se han utilizado datos numéricos y técnicas estadísticas para analizar los datos recopilados y responder a las preguntas de investigación. Basándose al concepto del autor, en el informe fue necesario adoptar técnicas y procesos que contribuyeron en la recolección y el análisis de estos, para concluir en la comprobación de las hipótesis.

##### 3.1.2. Diseño de investigación

Según, la característica propia del informe presenta un diseño no experimental implica que no se manipularon variables ni se establecieron grupos de control. En su lugar, se recopilaron datos existentes o se realizaron observaciones en un solo momento en el tiempo, sin intervención directa (Fernández-Sánchez et al., 2020).

Además, fue de corte transversal, esto implica que los datos se recolectaron en un solo momento en el tiempo, en lugar de realizar un seguimiento a lo largo del tiempo (Fuentes et al., 2020). De esta manera, el trabajo se enfocó en recopilar información correspondiente al 2023.

### Esquema de diseño:



### Dónde:

M = muestra

$V_1$  = Punto de equilibrio

$V_2$  = Toma de decisiones

r = relación

## 3.2. Variables y operacionalización

### Variable 1 Punto de equilibrio

#### Definición conceptual

Es un término financiero que se refiere al nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos asociados con la producción y venta de bienes o servicios. En otras palabras, es el nivel de ventas donde los ingresos son iguales a los costos y no hay ganancias ni pérdidas (Balan-Hernandez et al., 2021).

#### Definición operacional

El punto de equilibrio fue evaluado por medio del instrumento del cuestionario y sus dimensiones: Eficiencia operativa, margen de contribución y método gráfico.

#### Indicadores

estrategias, objetivos, proyecciones económicas, costos fijos, precio de venta, resultados, ingresos totales, costos totales, producción

#### Escala de medición

Ordinal, de acuerdo con lo mencionado por Zacarías & Supo (2020), es una medición que se caracteriza por su orden relativo con respecto a la característica que se evalúa. En ese sentido, en la investigación se ha medido a la variable con escalas valorativas, que permite una mayor comprensión de los resultados.

## **Variable 2 Toma de decisiones**

### **Definición conceptual**

Es el procedimiento por el cual se examinan varias opciones y se eligen la más conveniente según los objetivos previamente definidos. En el ámbito de la contabilidad, esto implica revisar y analizar información financiera y contable con el fin de tomar decisiones bien fundamentadas respecto a la gestión y administración de recursos económicos (Barrutia et al., 2021).

### **Definición operacional**

La toma de decisiones fue evaluada por medio del instrumento del cuestionario y sus dimensiones: Precaución, evaluación y autoconfianza.

### **Indicadores**

Identificación del problema, gastos necesarios, gastos innecesarios, evaluación de alternativas, selección de alternativas, programación, asumir responsabilidad, confianza en las habilidades, confianza en sus conocimientos.

### **Escala de medición**

Ordinal, de acuerdo con lo mencionado por Zacarías & Supo (2020), es una medición que se caracteriza por su orden relativo con respecto a la característica que se evalúa. De la misma manera, en el estudio se ha empleado escalas valorativas para expresar los resultados obtenidos, para una mejor comprensión de los resultados.

## **3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis**

### **3.3.1. Población**

Basándose a los registros analizados de la Gerencia Regional de Desarrollo Forestal, la población estuvo representada por 30 representantes legales de diez empresas del sector maderero de Yurimaguas. Para, Zacarías & Supo (2020), este criterio se trata en seleccionar cuidadosamente elementos observacionales que reflejen las características homogéneas y de interés.

**Criterios de inclusión.** El informe comprende aquellas empresas que mantengan su registro de contribuyente hábil, aquellos que cumplan con

todos los reglamentos para ejercer sus actividades, y sobre todo, los que consintieron la aplicación de los cuestionarios.

**Criterios de exclusión.** No se integró en el estudio, aquellos que se negaron emitir percepción alguna sobre los temas investigados y, por último, aquellos que no se encontraron registrados en los reportes emitidos por la Gerencia Regional de Desarrollo Forestal.

### **3.3.2. Muestra**

Según los cálculos efectuados, la muestra se encontró constituida por 30 representantes legales de diez empresas del sector maderero de Yurimaguas. Según, Fuentes et al. (2020) manifiesta que la muestra se utiliza en lugar de la población completa debido a que, en muchos casos, es prácticamente imposible o demasiado costoso recopilar información de todos los elementos de la población.

### **3.3.3. Muestreo**

En el estudio se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia, de acuerdo con lo mencionado por Ruiz & Cervantes (2021) consiste en que la recopilación de datos no se adhiere a un método de elección basado en el azar, lo que sugiere que no todas las unidades del conjunto total poseen igual oportunidad de ser escogidas. En su lugar, se prefiere a aquellos componentes que ofrecen mayor facilidad de acceso, tales como los que se encuentran en cercanía física, los que son fácilmente disponibles o aquellos que se muestran dispuestos a contribuir en la investigación.

### **3.3.4. Unidad de análisis**

Un representante legal de las empresas del sector maderero, Yurimaguas  
2023

## **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **Técnica**

De acuerdo con los objetivos planteados en el estudio, se aplicó una encuesta, la misma que estuvo orientada en un breve diálogo con los elementos muestrales, quienes bajo su percepción dieron respuestas a los interrogantes planteados. Por su parte, Urquiza et al. (2019) manifiesta que la técnica mayor

aplicada en los estudios que buscar identificar las cualidades y peculiaridades de los elementos en observación.

### ***Instrumento***

En el informe se empleó un cuestionario que estuvo orientado a medir las variables, basándose a interrogantes que se encuentren relacionados a las dimensiones e indicadores. Para Cisneros-Caicedo et al. (2022), es una herramienta de recolección de datos, que consiste en la aplicación de una ficha con enunciados, recolecta percepciones de los participantes a través de respuestas cerradas como las escalas de Likert.

### ***Validez***

En cuanto a la validación de instrumentos, es un proceso que conlleva la participación de especialistas con conocimientos sobre los temas estudiados, quienes estimaron el cumplimiento de los criterios de pertinencia, claridad y relevancia de los enunciados planteados en el cuestionario. según Borjas (2020), la validación es el proceso mediante el cual se evalúa la idoneidad y confiabilidad de una herramienta o instrumento utilizado para recopilar datos en una investigación, estudio o evaluación.

**Tabla 1**

*Validación de expertos*

<b>Variable</b>	<b>Experto</b>	<b>DNI</b>	<b>Profesión</b>
Punto de equilibrio	Mtra. Jennie Lastenia Becerra Torres	18216538	Contador
y	Mg. Jose Luis Giles Isuiza	44306434	Contador
Toma de decisiones	Mg. Lourdes Guevara Ravanal	42817344	Contador

**Nota.** Elaboración Propia a partir de la aplicación de las fichas de validación

### ***Confiabilidad***

En el estudio, se desarrolló una prueba piloto, que consiste en la aplicación de los instrumentos a 10 empresas cuyos resultados fueron procesados debidamente, para obtener el coeficiente de alfa de Cronbach, según, Borjas

(2020), el resultado debe ser mayor al 0.7 para determinar un nivel de consistencia buena de los ítems.

**Tabla 2**

*Estadísticas de fiabilidad*

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Punto de equilibrio	0.934	18
Toma de decisiones	0.944	15

**Nota.** Elaborada a partir de la base de datos SPSS.

En ese sentido, los datos procesados demostraron que los instrumentos que miden la variable punto de equilibrio y toma de decisiones presentan un nivel de consistencia “excelente” porque el alfa de Cronbach fue 0.934 y 0.944 respectivamente. Por lo tanto, se confirma que las preguntas de los cuestionarios fueron estructuradas cumpliendo los criterios metodológicos para obtener índices favorables.

### **3.5. Procedimientos**

Se tuvo en cuenta las siguientes actividades:

Se ha identificado y definido claramente el problema de investigación relacionado con el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero en Yurimaguas en 2023, después se estableció los objetivos, asimismo se ha realizado una revisión exhaustiva de la literatura académica y técnica existente sobre el tema. Después, recopiló los datos necesarios para el estudio, lo cual ha involucrado la realización de encuestas a los gerentes o propietarios de estas empresas. Luego, utilizó las técnicas adecuadas para recopilar datos, asegurando la validez y confiabilidad de la información recopilada. Se llevó a cabo un análisis detallado exhaustiva información recabada empleando métodos cuantitativos. Los resultados obtenidos fueron explicados de manera precisa y coherente, utilizando recursos visuales como tablas y otros elementos gráficos. Se discutieron los hallazgos en relación con los objetivos de la investigación y la revisión de literatura. Posteriormente, se extrajo las



conclusiones significativas y pertinentes sobre la función del punto de equilibrio en la determinación de estrategias en el ámbito de la industria maderera. Para concluir, se sugirieron acciones prácticas y pasos que las organizaciones en el campo de la madera pudieron seguir para optimizar su proceso de toma de decisiones con base en el punto de equilibrio.

### **3.6. Método de análisis de datos**

En la realización de la tesis se utilizaron los métodos descriptivo e inferencial. A continuación, se detalla cómo se aplicaron estos métodos:

El método descriptivo se ha utilizado para obtener una comprensión detallada de la situación actual en las empresas del sector maderero en Yurimaguas en relación con el punto de equilibrio y la toma de decisiones. Se realizaron análisis estadísticos y técnicas descriptivas para resumir y presentar los datos recopilados de manera clara y concisa. Esto ha incluido el cálculo de medidas de tendencia central, dispersión y distribución de los datos relacionados con el punto de equilibrio y las decisiones empresariales.

El método inferencial se ha utilizado para obtener conclusiones y generalizar los resultados obtenidos en la muestra de empresas del sector maderero en Yurimaguas a la población objetivo más amplia. Se aplicaron técnicas estadísticas inferenciales, como pruebas de hipótesis y análisis de regresión, para identificar relaciones significativas entre el punto de equilibrio, las decisiones empresariales y otras variables relevantes.

### **3.7. Aspectos éticos**

Para la elaboración de este estudio, se adoptaron las directrices de la 7ª edición de APA para garantizar un correcto reconocimiento de las contribuciones académicas previas, respetando de este modo los derechos de autor; asimismo, se tuvo en cuenta los siguientes principios establecidos por la UCV: Beneficencia, ya que los hallazgos derivados de los temas fueron propuestos como opciones de resolución para fomentar un rendimiento superior entre los miembros de las empresas del sector maderero. No maleficencia, en tanto que durante la

realización de la investigación se ejerció la debida diligencia en cuanto a la información de los participantes y de las empresas para no comprometer o perjudicar su integridad. Transparencia, ya que los descubrimientos obtenidos y la metodología empleada fueron divulgados para su posible uso en investigaciones futuras, además de estar disponibles para su contraste. Autonomía, en virtud de que los participantes fueron debidamente informados acerca de la aplicación de los instrumentos y se honró su elección de participar en el estudio. Justicia, porque se trató a todos los miembros de manera equitativa y con el debido respeto, sin ninguna discriminación.

## IV. RESULTADOS

A continuación, en este capítulo, se muestra la información recopilada. Después de procesarla, la hemos organizado en tablas para facilitar su comprensión. Estas tablas se presentan de acuerdo con los objetivos establecidos en el estudio.

### Resultados inferenciales

Antes de abordar el logro del objetivo de nuestro estudio, es esencial comprender el instrumento estadístico que se utiliza para validar o refutar nuestras hipótesis. En este contexto, hemos empleado la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, especialmente diseñada para muestras con tamaños inferiores a 50, con el propósito de garantizar la robustez de nuestros resultados. A continuación, se presenta en detalle esta prueba.

**Objetivo general: Determinar la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023**

**Tabla 3**

*Prueba de normalidad*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Punto de equilibrio	0.961	30	0.337
Toma de decisiones	0.920	30	0.027

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

**Nota.** Procesamiento estadístico en el software del SPSS

### Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, la significancia para la variable punto de equilibrio fue 0.337 y para toma de decisiones 0.027, demostrando así, que el nivel de una de las variables es inferior al 0.05, por lo que se evidencia que los datos no presentan una distribución normal. Por tal motivo, para dar respuesta a los objetivos correlacionales se ha empleado el estadístico de Spearman.

## Prueba de hipótesis general

H<sub>2</sub>: Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

H<sub>0</sub>: No existe relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

**Tabla 4**

*Relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones*

	Toma de decisiones		
	Rho de Spearman	Sig. (bilateral)	N
Punto de equilibrio	0.928**	0.000	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Nota.** Procesamiento estadístico en el software del SPSS.

## Interpretación

En cuanto los resultados obtenidos de la tabla 4 se observa que, existe una relación significativa entre punto de equilibrio y la toma de decisiones; donde la significancia bilateral fue de 0.000 y el coeficiente de Rho = 0.928 (correlación positiva muy alta). En este sentido, se rechaza hipótesis nula, aceptando la hipótesis alterna. Asimismo, este resultado muestra que aplicar el punto de equilibrio para disponer de información del nivel de ventas es una herramienta clave en la toma de decisiones.

El punto de equilibrio no solo ofrece una perspectiva clara de la situación financiera de la empresa, sino que también sirve como un indicador crucial para ajustar estrategias y mejorar la eficiencia operativa. Además, su aplicación ayuda a las empresas a comprender mejor el impacto de las variaciones en los costos y los precios sobre su rentabilidad, lo que resulta en una gestión más eficaz de los recursos y una mejor alineación con los objetivos comerciales a largo plazo.

**Objetivo específico 1: Evaluar la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.**

### Prueba de hipótesis específica 1

H<sub>2</sub>: Existe relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

H<sub>0</sub>: No existe relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

**Tabla 5.**

*Relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones*

	Toma de decisiones		
	Rho de Spearman	Sig. (bilateral)	N
Eficiencia operativa	0.787**	0.000	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Nota.** Procesamiento estadístico en el software del SPSS.

### Interpretación

Los hallazgos presentados en la tabla 5 demuestran una conexión directa y significativa entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones. Esta relación se ve reflejada en una significancia de 0.000 y un coeficiente de Rho Spearman de 0.787, indicando una correlación positiva alta. En consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa.

Además, estos resultados sugieren que una gestión eficiente y la optimización de los recursos son factores clave que influyen en la efectividad de la toma de decisiones dentro de una organización. La eficiencia operativa no solo mejora el rendimiento y reduce los costos, sino que también proporciona una base sólida de datos y métricas operativas que facilitan decisiones más informadas y estratégicas. Por otro lado, esta conexión subraya la importancia de procesos internos ágiles y bien gestionados, que permiten a los líderes empresariales adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y tomar decisiones que beneficiarán tanto a corto como a largo plazo.

## Objetivo específico 2: Identificar la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023

### Prueba de hipótesis específica 2

H<sub>2</sub>: Existe relación significativa entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

H<sub>0</sub>: No existe relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

**Tabla 6.**

*Relación del margen de distribución en la toma de decisiones*

	Toma de decisiones		
	Rho de Spearman	Sig. (bilateral)	N
Margen de contribución	0.903**	0.000	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Nota.** Procesamiento estadístico por el programa del SPSS

### Interpretación

Según refiere los resultados de la tabla 6, indica la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones, porque la significancia bilateral fue de 0.000 con un coeficiente de Rho=0.903, demostrando una variación positiva muy alta. En este caso, se llega rechazar la hipótesis nula. Del mismo modo, este resultado muestra que conocer sobre la utilidad repercute sobre la toma de decisiones en cuanto a la fijación de precios, estrategias de ventas. Por otro lado, exhibe que la comprensión del margen de contribución permite a los gestores evaluar efectivamente la rentabilidad, facilitando decisiones informadas sobre dónde enfocar recursos. Esto se traduce en estrategias de precios más ajustadas a la realidad del mercado, así como en la implementación de tácticas de ventas que maximizan los ingresos y minimizan los costos.

### Objetivo específico 3: Conocer la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

#### Prueba de hipótesis específica 3

H<sub>2</sub>: Existe relación significativa entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

H<sub>0</sub>: No existe relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

**Tabla 7.**

*Relación del método gráfico en la toma de decisiones*

	Toma de decisiones		
	Rho de Spearman	Sig. (bilateral)	N
Método gráfico	0.921**	0.000	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Nota.** Procesamiento estadístico en el software del SPSS.

#### Interpretación

Mediante la **tabla 7** se evidencia la existencia de una relación entre método gráfico y la toma de decisiones, donde la significancia bilateral es de 0.000; asimismo, se encontró un coeficiente de 0.921 en el estadístico de Rho de Spearman, lo que implica una correlación (positiva muy alta). Este resultado lleva al rechazo de la hipótesis nula ya la aceptación de la hipótesis alternativa. En ese sentido, indica que el uso de herramientas gráficas ayuda a la comprensión y toma de decisiones; del mismo modo, ofrecen una visión clara y detallada, permitiendo a los representados de la organización visualizar mejor la situación económica - financiera. Este enfoque gráfico no solo simplifica la interpretación de datos complejos, sino que también mejora la calidad y eficiencia de las decisiones estratégicas, contribuyendo así al éxito y estabilidad financiera de la organización.

#### Análisis descriptivo del punto de equilibrio y toma de decisiones

A continuación, se presentan tablas que reflejan el nivel de las variables junto con su correspondiente valoración en la escala de Likert. Estos datos se han expresado en forma de frecuencias y porcentajes para ofrecer una comprensión detallada de las respuestas.

**Tabla 8**

*Análisis descriptivo del punto de equilibrio y sus dimensiones*

Nivel	Punto de equilibrio		Eficiencia operativa		Margen de contribución		Método gráfico	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Nunca	2	7%	1	3%	3	10%	3	10%
Casi nunca	5	17%	7	23%	4	13%	7	23%
A veces	7	23%	3	10%	9	30%	5	17%
Casi siempre	7	23%	9	30%	7	23%	7	23%
Siempre	9	30%	10	33%	7	23%	8	27%
Total	30	100%	30	100%	30	100%	30	100%

**Nota:** Datos obtenidos del cuestionario aplicado a empresarios madereros.

### **Interpretación**

De acuerdo con lo observado, se evidencia que el 7% de los representantes de empresas madereras opina que en la organización nunca existe punto de equilibrio; de igual manera, el 17% refiere que casi nunca lo hay; asimismo, el 23% menciona que a veces/casi siempre existe; no obstante, el 30% asevera que siempre existe punto de equilibrio.

Respecto a la dimensión eficiencia operativa, es evidente que el 3% de los representantes precisa que en la organización nunca existe eficiencia operativa; de igual modo, el 23% menciona que casi nunca lo hay; también, el 10% infiere que a veces existe; por su parte, el 30% asegura que casi siempre tiene eficiencia operativa y el 33% señala que siempre existe eficiencia operativa. Estos resultados demuestran que parte de los representantes no perciben que en la organización se establecen estrategias y objetivos con relación al punto de equilibrio.

Asimismo, de acuerdo con el margen de rentabilidad, se observa que el 10% de los representantes refiere el margen de contribución nunca se hace presente; así también, el 13% asegura que casi nunca; de igual manera, el 30% considera que a veces y el 23% afirma que el margen de contribución casi siempre/siempre



está presente el margen de contribución. Esto evidencia que la mayor parte de los encuestados considera que se toma en cuenta, se evalúa y efectúa revisiones y ajustes a los costos fijos para mantener un control del punto de equilibrio.

También, respecto a la dimensión método gráfico, se evidencia que el 10% señala que nunca se aplica el método gráfico; del mismo modo, el 23% asevera que casi nunca/casi siempre se aplica este método; a su vez, el 17% menciona que a veces se aplica el método y el 27% afirma que siempre se aplica el método gráfico. Estos resultados demuestran que gran parte de los representantes de empresas madereras considera que se emplea y comparte gráficos o representaciones visuales para examinar ingresos totales relacionado con el punto de equilibrio.

**Tabla 9**

*Análisis descriptivo de la toma de decisiones y sus dimensiones*

Nivel	Toma de decisiones		Precaución		Evaluación		Autoconfianza	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Nunca	3	10%	4	13%	2	7%	2	7%
Casi nunca	6	20%	8	27%	7	23%	6	20%
A veces	7	23%	6	20%	4	13%	5	17%
Casi siempre	4	13%	2	7%	5	17%	0	0%
Siempre	10	33%	10	33%	12	40%	17	57%
Total	30	100%	30	100%	30	100%	30	100%

**Nota:** Datos obtenidos del cuestionario aplicado a empresarios madereros.

### **Interpretación**

Según lo analizado en la **tabla 9**, el 10% de los representantes de empresas madereras asegura que en la organización nunca se toma decisiones efectivas; a su vez, el 20% de ellos refiere que casi nunca se efectúa este proceso; del mismo modo, el 23% considera que a veces se toma buenas decisiones; no obstante, el 13% menciona que casi siempre se realiza este proceso y el 33% afirma que en la empresa siempre se toma decisiones efectivas.

Seguidamente, de acuerdo con la dimensión precaución, el 13% de los representantes considera que nunca se toma precauciones antes de tomar alguna

decisión; también, el 27% menciona que casi nunca se realiza este proceso; además, el 20% refiere que a veces se toma precauciones; mientras tanto, el 7% señala que casi siempre se realiza y el 33% predice que siempre se toma precauciones antes de tomar decisiones. Los resultados revelaron que la mayor proporción de los representantes consideran que, casi nunca y a veces se identifica correctamente los problemas, se efectúan análisis y evaluaciones rigurosas para tomar decisiones relevantes en la organización.

Respecto a la dimensión evaluación, el 7% refiere nunca se efectúan evaluaciones antes de tomar decisiones; asimismo, el 23% considera que casi nunca se realiza este proceso; además, el 13% afirma que a veces se realizan evaluaciones; sin embargo, el 17% considera que casi siempre se realizan evaluaciones y el 40% menciona que siempre se efectúa evaluaciones antes de tomar una decisión; lo que indica que la gran mayoría de los participantes encuestados considera que en la organización evalúa y analiza correctamente los criterios, ventajas y desventajas de las diferentes opciones antes de tomar una decisión relevante.

De acuerdo a la dimensión autoconfianza, refieren que los representantes maderos nunca poseen autoconfianza en un 7%; asimismo, casi nunca en un 20%; así también, a veces en un 17%; además, casi siempre en un 0% y, por último, siempre en un 57%. Estos resultados demuestran que los encuestados consideran que se promueven la asunción de responsabilidad, valoran las habilidades y confían en sus capacidades y conocimientos para tomar decisiones.

## V. DISCUSIÓN

El presente informe investigativo ha sido elaborado con el propósito de determinar la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. Para responder a cada objetivo planteado, ha sido indispensable aplicar dos cuestionarios a 30 representantes legales de empresas madereras. En ese sentido, se ha obtenido los siguientes resultados.

En el **primer objetivo**, se evaluó la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones, pues, el p-valor obtenido fue 0.000, respaldando así la relación entre ambos, con un coeficiente positivo alto de 0.787. Estos datos fueron suficientes para rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Por otro lado, 33% de los empresarios madereros manifestaron que la eficiencia operativa se da siempre, sin embargo, 23% sostuvo que casi nunca, generando que no se tomen decisiones apropiadas y no se tome precaución ante algún acontecimiento que impida equilibrar los ingresos y costos en un nivel apropiado de la producción de ventas.

El estudio elaborado de Santillán-Yuqui et al. (2020) presenta semejanza con el resultado obtenido, puesto que, dieron a conocer que la mejora en la gestión de problemas en la elaboración del presupuesto se debe a guías y herramientas que facilitan la definición de planes en áreas como producción, operaciones y contabilidad. Asimismo, la eficiencia operativa es crucial para alcanzar metas y tomar decisiones adecuadas, por lo que, estos componentes están relacionados (sig. 0.000). El uso oportuno de estas herramientas es esencial, la falta de acceso a herramientas adecuadas puede limitar el rendimiento organizacional e incrementar la incertidumbre en decisiones clave. Por otro lado, evidencia diferencia con el estudio desarrollado por Correa et al. (2021), al concluir que las ganancias aumentaron debido al uso de herramientas informativas, resultando en menos impuestos por la adquisición de activos y estrategias efectivas de costos. En ese sentido, la eficacia operativa por medio de la implementación de herramientas de gestión en un sector específico está asociada a la toma de decisiones eficaces, promoviendo el crecimiento e incrementando las ganancias.

Cuando una empresa funciona de manera eficaz, puede aprovechar sus recursos de forma más eficiente, lo que, a su vez, tiene un impacto en la toma de decisiones. Por

ejemplo, una compañía que gestiona eficazmente su fuerza de trabajo puede tomar decisiones sobre el crecimiento de su equipo de manera fundamentada. De la misma manera, genera reducción de costos, este surge como resultado de una mayor eficiencia operativa. Cuando una empresa logra gastar menos en sus actividades cotidianas, se encuentra con una reserva adicional de recursos que puede emplear para abordar oportunidades estratégicas o enfrentar imprevistos.

En el **segundo objetivo**, se identificó la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones, asimismo, el p-valor obtenido fue 0.000 y el coeficiente de Rho de Spearman fue positivo, muy alto en 0.903. Los datos obtenidos fueron suficientes para rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. También, el margen de contribución se presenta a veces en 30%, generando que, el dinero obtenido por cada unidad vendida no pueda cubrir los costos fijos, por lo que, no se toman decisiones adecuadas para resolver los acontecimientos venideros en la organización.

El trabajo de investigación elaborado por Tobón-Tobón et al. (2019) evidencia  **semejanza**  con los resultados encontrados al indicar que los gerentes notan la falta de líderes con conocimiento en costos. Asimismo, existe desconfianza en los procesos, por lo que existen datos incorrectos, lo que afecta las decisiones. Por lo tanto, existe relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones (sig.0.000). De la misma manera, guarda  **semejanza**  con el trabajo investigativo desarrollado por Hernandez-Celis et al. (2022) al concluir que, 93% de los empresarios reconocen que el análisis financiero y económico tienen un impacto moderado en la capacidad de los directivos para tomar decisiones. De la misma forma, la adecuada toma de decisiones se vuelve fundamental en el contexto empresarial, dado que, implica la exhaustiva evaluación y consideración de un problema o situación, con el fin de elegir la opción óptima entre diversas alternativas y procesos disponibles.

El margen contribución brinda a las empresas la capacidad de analizar la rentabilidad de productos, líneas de negocio y segmentos de mercado particulares. Al realizar el cálculo de este margen para cada producto o servicio, las empresas pueden

determinar cuáles son los más lucrativos y, en consecuencia, adoptar decisiones estratégicas acerca de cómo asignar recursos y centrarse en las áreas que generan márgenes de contribución más significativos.

En el **tercer objetivo**, se conoció la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones, de la misma manera, el p-valor obtenido fue 0.000 con un coeficiente positivo muy alto en 0.921. Los datos estadísticos alcanzados permitieron rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Asimismo, el método gráfico lo aplican siempre en 27% y casi nunca en 23%, lo cual ha generado que no se evalúe de manera apropiada el porcentaje de las ventas para poder costear los gastos para así alcanzar el equilibrio, esto debido a que no han evaluado las alternativas de manera adecuada para la toma de decisiones.

Estos resultados son **semejantes** al estudio que fue elaborado por Barreto (2020), quienes concluyeron que la disminución en las ventas, que supera el 10%, se atribuye a la ausencia de habilidades de los directivos de la organización para tomar decisiones efectivas. De la misma forma, no se aplica de manera adecuada el método gráfico, impactando en la toma de decisiones, este resultado se respalda con una significancia bilateral igual a 0.001. Sin embargo, existe **diferencia** con el estudio ejecutado por los autores Guamán et al. (2020) al concluir que, los directivos y el personal toman decisiones adecuadas gracias al uso apropiado de elementos como métodos, calidad, eficiencia y el método gráfico. Esto condujo a resultados positivos en los objetivos económicos de la organización, logrando costos precisos para los productos y una gestión eficiente, todo esto se basó en la información obtenida mediante herramientas. Por lo tanto, existe relación entre los temas de investigación.

El método gráfico permite a las empresas visualizar información compleja y abstracta, lo que simplifica la identificación de tendencias, patrones y relaciones en los datos, resultando fundamental para la adopción de decisiones informadas. Asimismo, garantiza que todos dispongan de una mejor comprensión de los temas y los resultados, lo cual disminuye la ambigüedad y simplifica la toma de decisiones respaldadas por información concreta.

En el **resultado general**, se determinó la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones, por cuanto, el p-valor obtenido fue 0.000 y el coeficiente de relación de Rho Spearman fue positivo muy alto en 0.928. Estos resultados estadísticos permitieron rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna. Del mismo modo, el punto de equilibrio en las empresas madereras se da siempre en 30%, sin embargo, el 23% aseguró que a veces; en cuanto a la toma de decisiones, son acertadas siempre en 33%, pero, a veces, son acertadas en 23% y casi nunca en 20%. Por tal razón, las decisiones que fueron tomadas por los empresarios madereros han generado que el punto de equilibrio sea llevado a cabo de por deducción, al mismo tiempo, ha ocasionado que la situación económica no se encuentre equilibrada.

Estos resultados tienen  **semejanza**  con el trabajo de investigación elaborado por Cajigas et al. (2023), quienes concluyeron que el punto de equilibrio es un método elemental que se utiliza para respaldar a empresarios y emprendedores en la elección acertada de las decisiones que será clave para mejorar su capacidad de gestión, para el logro de metas sólidas. Esto es crucial para garantizar la continuidad operativa de las organizaciones. Por tal razón, existe relación directa entre estas variables, respaldada por un valor de  $p < 0,001$ . De la misma manera, guarda  **semejanza**  con el trabajo de investigación que fue elaborado por Quintero et al. (2019) al concluir que el 76% de las empresas emplean documentos contables, como comprobantes, recibos de caja, consignaciones y facturas, entre otros, en sus operaciones. En contraste, el 24% no aprovecha estos documentos contables, y un 15% adicional no utiliza sistemas de costos en su funcionamiento, tampoco hacen uso eficiente del punto de equilibrio, por lo que, ha llevado a tomar decisiones erradas que han ocasionado la disminución de ventas.

El punto de equilibrio genera importancia en la estrategia de fijación de precios de una empresa. Para la obtención de utilidades, es esencial que la empresa venda sus productos en general a un precio superior al punto de equilibrio, por lo que, tener un conocimiento claro de este punto permite a las empresas tomar decisiones fundamentadas acerca de cómo establecer precios competitivos que no solo cubran los gastos, sino que también generen beneficios. De la misma manera, desempeña

un papel fundamental en la realización de un plan financiero debido a que facilita a las empresas a calcular la cantidad necesaria de ventas para hacer frente a los costos fijos y variables, lo que, impacta en las estrategias de financiamiento y en la gestión del flujo de efectivo.

Al abordar las **debilidades** metodológicas de nuestra investigación, resulta imperativo aplicar rigurosas pautas de análisis documental con el objetivo de comprender en profundidad el comportamiento del punto de equilibrio, haciendo uso de valiosos recursos como estados financieros y reportes contables. Estos documentos desempeñan un papel fundamental al proporcionar un sólido respaldo a los resultados obtenidos en nuestro estudio. Además, habría sido beneficioso incorporar un enfoque de investigación de tipo básica. Esta aproximación nos habría permitido identificar oportunidades de mejora y desarrollar planes estratégicos que fomenten la sostenibilidad de la entidad. También, un estudio de esta naturaleza habría sido esencial para una gestión más precisa de los gastos e ingresos, lo que a su vez ayudaría a prevenir la insuficiencia económica y asegurar el cumplimiento de los compromisos y responsabilidades inherentes a las operaciones empresariales. Esta integración de perspectivas habría enriquecido significativamente nuestro enfoque de investigación.

En cuanto a las **fortalezas** metodológicas de este estudio, es importante destacar que hemos adoptado un enfoque cuantitativo que respalda de manera sólida y estadística la relación entre las variables relacionadas con el estudio. Este enfoque cuantitativo aporta un alto grado de confiabilidad y precisión a nuestros hallazgos, lo que reviste una gran importancia en el entorno científico y, específicamente, en el proceso de tomar decisiones basadas en información. La capacidad de analizar y comprender estas relaciones de manera cuantitativa ofrece un fundamento sólido para la creación de políticas, estrategias y acciones destinadas a mejorar la calidad de la educación o abordar cuestiones relevantes para los estudiantes.

## VI. CONCLUSIONES

- 6.1.** Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones, debido a que el valor de significancia fue de 0.000 y el coeficiente de Rho de Spearman fue de 0.928 (correlación positiva muy alta), esto indica que, al utilizar el punto de equilibrio como herramienta esencial para la toma de decisiones proporciona información crucial sobre el nivel de ventas.
- 6.2.** Respecto al primer objetivo específico, la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones es positiva, porque su p- valor fue de 0.000 con un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0.787; es decir, que una eficiente optimización de los recursos resulta en una contribución significativa para que la organización pueda tomar decisiones acertadas.
- 6.3.** Respecto al segundo objetivo específico, la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones es significativa, dado que su valor p-valor fue de 0.000 y un coeficiente de Rho Spearman de 0.903. Esto indica que, conocer sobre la utilidad tiene un impacto positivo en la toma de decisiones relacionadas con la fijación de precios y estrategias de ventas.
- 6.4.** Respecto al tercer objetivo específico, la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones es positivo, debido a que su valor de significancia fue de 0.000 y su coeficiente de Rho Spearman de 0.921 (correlación positiva alta), es decir, el empleo de herramientas gráficas que ayudara a simplificar el entendimiento y agilizar el proceso de decisión al ofrecer una perspectiva clara y fácil de entender sobre la condición económica y financiera de la organización.



## **VII. RECOMENDACIONES**

- 7.1.** A los representantes de las empresas madereras, adopten un enfoque riguroso en la evaluación y seguimiento del punto de equilibrio en sus operaciones comerciales, dado que esta práctica permitirá tomar decisiones más informadas sobre precios, volumen de producción y estrategias de marketing para maximizar la rentabilidad.
- 7.2.** A los contadores de las empresas madereras, colaborar con otros departamentos para detectar oportunidades de mejora en el rendimiento operativo, además de sugerir implementar sistemas de información y control que permitan una recopilación de datos más precisa u oportuna, de modo que, esto incluye la automatización de procesos contables.
- 7.3.** A los contadores de las empresas madereras, continuar con su formación profesional en áreas relacionadas con técnicas de análisis de costos y margen de contribución, debido a que esto les permitirá proporcionar información más precisa y oportuna sobre la rentabilidad de productos y tomar decisiones más informadas.
- 7.4.** A los representantes de las empresas madereras, ofrecer capacitación y formación adecuada a los trabajadores responsables de la presentación de informes financieros, dado que esto garantizará que se empleen herramientas gráficas de forma óptima, además, esto facilitará la comprensión del estado económico de la entidad.

## REFERENCIAS

- Abatecola, G., Caputo, A., & Cristofaro, M. (2018). Reviewing cognitive distortions in managerial decision making: Toward an integrative co-evolutionary framework. *Journal of Management Development*, 37(5), 409–424. <https://doi.org/10.1108/JMD-08-2017-0263/FULL/XML>
- Agro Fresh. (2023). *Metamorfosis de la fresa peruana, una mirada con perspectiva*. <https://www.portalfruticola.com/noticias/2023/03/14/metamorfosis-de-la-fresa-peruana-una-mirada-con-perspectiva/>
- Alkaraan, F. (2020). Strategic investment decision-making practices in large manufacturing companies: A role for emergent analysis techniques? *Meditari Accountancy Research*, 28(4), 633–653. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-05-2019-0484/FULL/XML>
- Arbabi, H., Salehi-Taleshi, M. J., & Ghods, K. (2020). The role of project management office in developing knowledge management infrastructure. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 27(10), 3261–3287. <https://doi.org/10.1108/ECAM-11-2019-0600/FULL/XML>
- Balan-Hernandez, R., Hernandez-Morales, G., & Delgado-Cih, G. (2021). Uso del punto de equilibrio en las pymes en el sector de las tortillerías. *Digital Publisher CEIT*, 6(6–1), 207–218. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.6-1.873>
- Barletta, I., Despeisse, M., & Johansson, B. (2018). The Proposal of an Environmental Break-Even Point as Assessment Method of Product-Service Systems for Circular Economy. *Procedia CIRP*, 72, 720–725. <https://doi.org/10.1016/J.PROCIR.2018.03.257>
- Barreto, N. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129–134. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000300129](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300129)
- Barrutia, I., Villavicencio, P., & Chávez, J. (2021). *Gestión integrada de administración y la toma de decisiones en empresas consultoras* (1ª ed., Vol. 1). Instituto Latinoamericano de Altos Estudios. <https://www.ilae.edu.co/libros/720>
- Bartkus, V., Mannor, M., & Campbell, J. (2022). Fast and rigorous: Configurational

- determinants of strategic decision-making balance. *Long Range Planning*, 55(3), 421–436. <https://doi.org/10.1016/J.LRP.2021.102142>
- Borjas, J. (2020). Validez y confiabilidad en la recolección y análisis de datos bajo un enfoque cualitativo. *Trascender, contabilidad y gestión*, 5(15), 79–97. <https://doi.org/10.36791/TCG.V0I15.90>
- Bridge, G. (2020). Rational Choice Theory and Rational Choice Marxism. *International Encyclopedia of Human Geography, Second Edition*, 2(5), 207–212. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-102295-5.10692-4>
- Cajigas, M., Ramírez, E., & Ramírez, D. (2023). El punto de equilibrio avanzado (Pea): herramienta para asegurar la sostenibilidad empresarial. *Criterio Libre*, 20(37), 259571. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/CRITERIOLIBRE.2022V20N37.9571>
- Çetin, M., Sarıgül, S., Işık, C., Ahmad, M., & Alvarado, R. (2023). The impact of natural resources, economic growth, savings, and current account balance on financial sector development: Theory and empirical evidence. *Resources Policy*, 81(1), 300–218. <https://doi.org/10.1016/J.RESOURPOL.2023.103300>
- Cheng, Y., & Fisk, A. (2022). Contingency theory informs relationship management: Exploring the contingent organization-public relationships (COPR) in a crisis of Mainland China. *Public Relations Review*, 48(2), 14–23. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2022.102178>
- Cisneros, A., Urdánigo, J., Guevara, A., & Garcés, J. (2022). Técnicas e instrumentos para la recolección de datos que apoyan a la investigación científica en tiempo de pandemia. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 1165–1185. <https://doi.org/10.23857/DC.V8I1.2546>
- Correa, L., Quiroz, R., & Allcca, J. (2021). Implementación de la Contabilidad Gerencial para la Efectiva Toma de Decisiones en una Microempresa Gráfica de Lima Metropolitana. *Natura economía*, 6(1), 43–49. <https://revistas.lamolina.edu.pe/index.php/ne/article/view/1730>
- Darioshi, R., & Lahav, E. (2021). The impact of technology on the human decision-making process. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 3(3), 391–400. <https://doi.org/10.1002/HBE2.257>
- Fernández-Sánchez, H., King, K., & Enríquez-Hernández, C. (2020). Revisiones Sistemáticas Exploratorias como metodología para la síntesis del conocimiento

- científico. *Enfermería universitaria*, 17(1), 87–94.  
<https://doi.org/10.22201/ENEO.23958421E.2020.1.697>
- Fuentes, D., Toscano, A., Malvaceda, E., Díaz, J., & Díaz, L. (2020). *Metodología de la investigación: Conceptos, herramientas y ejercicios prácticos en las ciencias administrativas y contables*. Editorial Universidad Pontificia Bolivariana.  
[https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/6201/Metodologia de la investigacion.pdf?sequence=1](https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/6201/Metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf?sequence=1)
- Fuksa, D. (2021). Innovative Method for Calculating the Break-Even for Multi-Assortment Production. *Energies*, 14(14), 4213.  
<https://doi.org/10.3390/EN14144213>
- García, J., & Sánchez, P. (2020). Diseño teórico de la investigación: instrucciones metodológicas para el desarrollo de propuestas y proyectos de investigación científica. *Información Tecnológica*, 31(6), 159–170.  
<https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000600159>
- Guamán, M., Cárdenas, B., Siguenza-Guzman, L., & Segarra, L. (2020). Integración de información de costos para la toma de decisiones en industrias de ensamblaje. *Revista Economía y Política*, 31, 100–117.  
<https://doi.org/10.25097/REP.N31.2020.07>
- Guerrero, Y., Huamán, K., & Vallejos, J. (2021). Gestión de capital de trabajo y la toma de decisiones en la empresa alba mayo S.R.L, Moyobamba - 2021. *Ciencia Latina*, 5(6), 14931–14953. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i6.1447](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1447)
- Habanik, J., Martosova, A., & Letkova, N. (2020). The Impact of Managerial Decision-Making on Employee Motivation in Manufacturing Companies. *Journal of Competitiveness*, 12(2), 38–50.  
<https://doi.org/10.7441/joc.2020.02.03>
- Henninger, P., Brem, A., Giones, F., Bican, P., & Wimschneider, C. (2020). Effectuation Vs. Causation: Can established firms use start-up decision-making principles to stay innovative? *International Journal of Innovation Management*, 24(1), 1. <https://doi.org/10.1142/S1363919620500024>
- Hernandez-Celis, D., Hernandez-Celis-Vallejos, J. P., Hernandez-Vallejos, L. K., & Hernandez-Vallejos, A. D. R. (2022). Análisis financiero y económico para la toma de decisiones efectivas en sociedades anónimas. *TecnoHumanismo*,

- 2(3), 121–142. <https://doi.org/10.53673/th.v2i3.117>
- Horvat, T., & Mojzer, J. (2019). Influence of Company Size on Accounting Information for Decision-Making of Management. *Naše gospodarstvo/Our economy*, 65(2), 11–20. <https://doi.org/10.2478/NGOE-2019-0007>
- Jiménez-Ren, M., & Narváez-Zurita, C. (2021). Control y gestión de costos para la toma de decisiones. *Cienciamatria*, 7(2), 36–68. <https://doi.org/10.35381/CM.V7I2.503>
- Koziół-Nadolna, K., & Beyer, K. (2021). Determinants of the decision-making process in organizations. *Procedia Computer Science*, 192, 2375–2384. <https://doi.org/10.1016/J.PROCS.2021.09.006>
- Kuster, C. (2021). Rentabilidad y punto de equilibrio de las empresas comerciales uruguayas: evidencia empírica. *Revista del Instituto Internacional de Costos*, 12(19), 37–58. <https://intercostos.org/ojs/index.php/riic/article/view/49>
- Macias, J., & Amén, J. (2022). Herramientas financieras y su influencia en la toma de decisiones de las medianas empresas. *Journal Business Science*, 3(2), 93–104. <https://doi.org/10.56124/JBS.V3I2.0008>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Swandari, N. (2021). Analisis break even point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28. <https://doi.org/10.32400/JIAM.5.1.2021.34692>
- Pelu, F., Pangemanan, S., & Tirayoh, V. (2021). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada pt. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 554–564. <https://doi.org/10.35794/EMBA.V9I3.34928>
- Quintero, W., Navarro, G., & Arévalo, J. (2019). Herramientas de contabilidad gerencial en la toma de decisiones: Un análisis en el sector comercial. *Revista Espacios*, 40(10), 1–12. <http://www.revistaespacios.com/a19v40n10/a19v40n10p27.pdf>
- Rosida, R. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, 1(1), 1–9. <https://doi.org/10.24256/kharaj.v1i1.796>
- Ruiz, F., & Cervantes, R. (2021). Revisión Bibliográfica: La Metodología del Aprendizaje basado en la Investigación. *Ciencia Latina Revista Científica*

- Multidisciplinar*, 5(1), 1079–1093. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i1.312](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i1.312)
- Salvador-Oliván, J. A., Marco-Cuenca, G., & Arquero-Avilés, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44(2), e295–e295. <https://doi.org/10.3989/REDC.2021.2.1774>
- Santillán-Yuqui, C., Narváez-Zurita, C., & Ormaza-Andrade, J. (2020). Presupuesto de operación y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales en empresas manufactureras. *Cienciamatria*, 6(2), 584–614. <https://doi.org/10.35381/CM.V6I3.398>
- Saura, J., Palos-Sanchez, P., & Blanco-González, A. (2020). The importance of information service offerings of collaborative CRMs on decision-making in B2B marketing. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 35(3), 470–482. <https://doi.org/10.1108/JBIM-12-2018-0412/FULL/XML>
- Sinambela, E., Darmawan, D., Gardi, B., & Malaihollo, F. (2022). Cost Control Through Break Even Point Analysis. *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 1(3), 1–3. <http://ejournalisse.com/index.php/isse/article/view/12>
- Tobón-Tobón, Y., Gómez-Carvajal, S., & Henao-Betancur, J. (2019). Aproximación a los usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones de los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 59–80. <https://doi.org/10.17533/UDEA.RC.N74A03>
- Urquizo, S., López, K., & Sandoval, B. (2019). Software estadístico para el cálculo de la muestra y los tipos de muestreo. *FIMAQ Investigación y Docencia*, 3(1), 1–14. <https://doi.org/10.24133/FIMAQ.V3I1.1519>
- Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 160–166. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000300160](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160)
- Verbai, Z., Csáky, I., & Kalmár, F. (2019). Balance point temperature for heating as a function of glazing orientation and room time constant. *Energy and Buildings*, 135(1), 1–9. <https://doi.org/10.1016/J.ENBUILD.2016.11.024>
- Williams-Álvarez, J. (2023). *Coca-Cola's CFO Expects to Slow Price Hikes as*

*Inflation Cools* - WSJ. <https://www.wsj.com/articles/coca-colas-cfo-expects-to-slow-price-hikes-as-inflation-cools-8fc54aea>

Zacarías, H., & Supo, J. (2020). Metodología de la investigación científica: Para las ciencias de la salud y las ciencias sociales. En Bioestadístico (Ed.), *Sociedad Hispana de Investigadores Científicos*. Independently Published. [https://books.google.com.pe/books?id=WruXzQEACAAJ&dq=Metodología+de+la+investigación+científica:+Para+las+ciencias+de+la+salud+y+las+ciencias+sociales&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books?id=WruXzQEACAAJ&dq=Metodología+de+la+investigación+científica:+Para+las+ciencias+de+la+salud+y+las+ciencias+sociales&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y)

# ANEXOS

**Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables**

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Punto de equilibrio	Es el grado de ventas requeridas para poder cubrir aquellos costos que se vinculan con la producción y venta de bienes o servicios. Es decir, es el grado de ventas donde los ingresos son iguales a los costos y no hay ganancias ni pérdidas (Balan-Hernandez et al., 2021).	El punto de equilibrio fue evaluado por medio del instrumento del cuestionario y sus dimensiones: Eficiencia operativa, margen de contribución y método gráfico.	Eficiencia operativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Proyecciones económicas</li> </ul>	Ordinal
			Margen de contribución	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos fijos</li> <li>- Precio de venta</li> <li>- Resultados</li> </ul>	
			Método gráfico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingresos totales</li> <li>- Costos totales</li> <li>- Producción</li> </ul>	
Toma de decisiones	Es el procedimiento por el cual se examinan varias opciones y se eligen la más conveniente según los objetivos previamente definidos. En el ámbito de la contabilidad, esto implica revisar y analizar información financiera y contable con el fin de tomar decisiones bien fundamentadas respecto a la gestión y administración de recursos económicos (Barrutia et al., 2021).	La toma de decisiones fue evaluada por medio del instrumento del cuestionario y sus dimensiones: Precaución, evaluación y autoconfianza	Precaución	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación del problema</li> <li>- Gastos necesarios</li> <li>- Gastos innecesarios</li> </ul>	
			Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación de alternativas</li> <li>- Selección de alternativas</li> <li>- Programación</li> </ul>	
			Autoconfianza	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asumir responsabilidad</li> <li>- Confianza en las habilidades</li> <li>- Confianza en sus conocimientos</li> </ul>	



## Anex02: Instrumentos de recolección de datos



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

### Cuestionario - Punto de equilibrio

Estimado empresario (a).

Le invitamos a formar parte de nuestro estudio titulado "Encuesta sobre punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023". Este estudio tiene como objetivo analizar el punto de equilibrio en las empresas del sector maderero.

Su experiencia y perspectivas son vitales para este estudio, y apreciamos sinceramente su disposición a compartir su tiempo y conocimientos con nosotros. Por favor, responda a cada pregunta lo mejor que pueda y con la mayor honestidad posible.

Escala	
Nunca	1
Casi nunca	2
A veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

Íte m s	Criterios	Escala				
		1	2	3	4	5
<b>D1</b>	<b>Eficiencia operativa</b>					
1.	¿Se establecen estrategias para alcanzar el punto de equilibrio?					
2.	¿Se comunican y comparten las estrategias relacionadas con el punto de equilibrio a todos los niveles de la empresa?					
3.	¿Los objetivos de mi empresa incluyen la consecución y el mantenimiento del punto de equilibrio?					
4.	¿Se establecen metas y objetivos específicos relacionados con el punto de equilibrio en mi área o departamento?					
5.	¿Se utiliza proyecciones económicas para estimar el punto de equilibrio en el corto y largo plazo?					

6.	¿Los procesos de elaboración de proyecciones económicas relacionadas con el punto de equilibrio se relacionan de manera adecuada?					
<b>D2</b>	<b>Margen de contribución</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
7.	se tienen en cuenta los costos fijos al calcular el punto de equilibrio?					
8.	¿Se revisan y evalúan regularmente los costos fijos para mantenerlos bajo control en relación con el punto de equilibrio?					
9.	¿Se realiza un análisis del precio de venta de los productos o servicios en relación con el punto de equilibrio?					
10.	¿Se realiza la revisión y ajuste del precio de venta para mantener un margen de contribución adecuado en relación con el punto de equilibrio?					
11.	¿Se evalúan y analizan regularmente los resultados financieros en relación con el punto de equilibrio?					
12.	¿Se realizan comparaciones entre los resultados reales y los resultados proyectados en términos de punto de equilibrio?					
<b>D3</b>	<b>Método gráfico</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
13.	¿Se utilizan gráficos o representaciones visuales para analizar los ingresos totales en relación con el punto de equilibrio?					
14.	¿Se comparten los gráficos o representaciones visuales sobre los ingresos totales relacionados con el punto de equilibrio con los colaboradores de la empresa?					
15.	¿Se representan gráficamente los costos totales en relación con el punto de equilibrio?					
16.	¿Se utilizan gráficos o representaciones visuales para comunicar y entender los costos totales relacionados con el punto de equilibrio?					
17.	¿Se registran y monitorean gráficamente los niveles de producción en relación con el punto de equilibrio?					
18.	¿Los gráficos de producción en relación con el punto de equilibrio se utilizan para tomar decisiones y realizar ajustes?					

**¡Muchas gracias por tu participación!**

## Instrumentos de recolección de datos



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

### Cuestionario - Toma de decisiones

Estimado empresario (a).

Le invitamos a formar parte de nuestro estudio titulado "Encuesta sobre punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023". Este estudio tiene como objetivo analizar la toma de decisiones en las empresas del sector maderero.

Su experiencia y perspectivas son vitales para este estudio, y apreciamos sinceramente su disposición a compartir su tiempo y conocimientos con nosotros. Por favor, responda a cada pregunta lo mejor que pueda y con la mayor honestidad posible.

Escala	
Nunca	1
Casi nunca	2
A veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

Ítems	Criterios	Escala				
		1	2	3	4	5
<b>D1</b>	<b>Precaución</b>					
1.	¿Se realizan esfuerzos para identificar adecuadamente los problemas antes de tomar decisiones?					
2.	¿Se realiza un análisis exhaustivo de los problemas antes de tomar decisiones importantes en la empresa?					
3.	¿Se consideran cuidadosamente los gastos necesarios antes de tomar decisiones financieras?					
4.	¿Se lleva a cabo una evaluación rigurosa de los gastos necesarios en relación con el punto de equilibrio antes de tomar decisiones de inversión en?					
5.	¿Se busca evitar los gastos innecesarios al tomar decisiones financieras?					

6.	¿Se establecen mecanismos para identificar y eliminar los gastos innecesarios en mi empresa en relación con el punto de equilibrio?					
<b>D2</b>	<b>Evaluación</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
7.	¿Se realizan evaluaciones exhaustivas de las diferentes alternativas antes de tomar decisiones importantes?					
8.	¿Se analizan las ventajas y desventajas de cada alternativa en relación con el punto de equilibrio antes de tomar decisiones?					
9.	¿Se siguen criterios claros y objetivos al seleccionar las alternativas en mi empresa en relación con el punto de equilibrio?					
10.	¿Se consideran los impactos financieros de las alternativas al tomar decisiones en mi empresa en relación con el punto de equilibrio?					
11.	¿Se definen y comunican claramente los plazos y cronogramas para la implementación de decisiones en relación con el punto de equilibrio?					
<b>D3</b>	<b>Autoconfianza</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
12.	¿Se fomenta la asunción de responsabilidad al tomar decisiones en relación con el punto de equilibrio?					
13.	¿Se valora y confía en las habilidades de los colaboradores para tomar decisiones en relación con el punto de equilibrio?					
14.	¿Se reconoce y valora el conocimiento y la experiencia de los colaboradores al tomar decisiones en relación con el punto de equilibrio?					
15.	¿Los colaboradores se sienten confiados en sus conocimientos y capacidades para tomar decisiones relacionadas con el punto de equilibrio en su área de trabajo?					

**¡Muchas gracias por tu participación!**

### **ANEXO 3. Modelo consentimiento y aceptamiento informado**

**Título de la investigación:** Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

**Investigador principal:** Fasanando Carrera Luz Esther, Leyva Izquierdo Lucy Saraí.

**Asesor:** Mg. Renán Bernales Vásquez

#### **Propósito del estudio**

Saludo, somos investigadores que le invitamos a participar en la investigación: Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023, cuyo propósito es Determinar la relación entre Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de Facultad Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y empresas del sector maderero, Yurimaguas, si ha autorizado explícitamente el uso del nombre.

#### **Procedimiento**

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

**Información general:** se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

**Participación voluntaria (principio de autonomía):**

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

**Riesgo (principio de no maleficencia):**

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

**Beneficios (principio de beneficencia):**

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

**Confidencialidad (principio de justicia):**

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

**Información específica:** Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará en el cuerpo (medir, examinar) o alguno de los elementos de él (exámenes de sangre, orina, células, tejidos u otro material biológico), haciendo énfasis que los resultados sólo serán utilizados para la investigación, sin identificar a la persona. De deseárselo, se puede brindar algún resultado de interés clínico al participante voluntario.

**Problemas o preguntas:**

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor Bernalés Vásquez Renan al correo electrónico rbernalesv@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética de la Escuela Profesional de Contabilidad.

**Consentimiento**

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

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

## Anexo 04. Matriz de evaluación por juicio de expertos



### Anexo 2

#### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Instrumento 'Punto de Equilibrio en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023'". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos valiosa colaboración.

##### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	JENNIE LASTENIA BELERRA TORRES		
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social	( )
	Educativa ( )	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	Contable - Financiera - Tributaria		
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( )		
	Más de 5 años (X)		
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		



##### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario - Punto de equilibrio.
Autora:	Fernando Carrera Luz Esther Leyva Izquierdo Lucy Saral
Procedencia:	Del autor adaptado y validado por otros autores.
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	05 min
Ámbito de aplicación:	Empresas del sector maderero, en la ciudad de Yurimaguas
Significación:	La escala del instrumento es ordinal, conformada por 18 ítem elaboradas en función a sus dimensiones (Eficiencia operativa, Margen de contribución, Método gráfico), con el fin de recopilar los datos necesarios para dar solución a los objetivos planteados.

##### 4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)





Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Punto de equilibrio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eficiencia operativa</li> <li>• Margen de contribución</li> <li>• Método gráfico</li> </ul>	Es el grado de ventas requeridas para poder cubrir aquellos costos que se vinculan con la producción y venta de bienes o servicios. Es decir, es el grado de ventas donde los ingresos son iguales a los costos y no hay ganancias ni pérdidas (Balan-Hernandez et al., 2021).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación a usted le presento el cuestionario del Punto de Equilibrio elaborado por los autores en el año 2023 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Eficiencia operativa
- Objetivos de la Dimensión: conocer la eficiencia operativa

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Estrategias	1-2	4	4	4	
Objetivos	3-4	4	4	4	
Proyecciones económicas	6-7	4	4	4	

- Segunda dimensión: Margen de contribución
- Objetivos de la Dimensión: conocer el Margen de contribución

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Costos fijos	8-9	4	4	4	
Precio de venta	10-11	4	4	4	
Resultados	12-13	4	4	4	



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Método Grafico
- Objetivos de la Dimensión: conocer el método Grafico

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Ingresos totales	14-15	4	4	4	
Costos totales	16-17	4	4	4	
Producción	18-19	4	4	4	

  
 C.P.C. Mg. Jenifer Boecstra Torres  
 G.E.S. GESTIÓN FINANCIERA Y TRIBUTARIA  
 Firmante del Documento  
 DNI 18216538

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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



## Anexo 2

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Instrumento "Toma de decisiones en las empresas Del sector maderero, Yurimaguas 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos valiosa colaboración.

## 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	JENNIE LASTENIA BECERRA TORRES	
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social ( )
	Educativa ( )	Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Contable - Financiera - Tributaria	
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( )	
	Más de 5 años (X)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	

## 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario - Toma de decisiones
Autora:	Fasanando Carrera Luz Esther Leyva Izquierdo Lucy Sarai
Procedencia:	Del autor adaptado y validado por otros autores.
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	05 min
Ámbito de aplicación:	Empresas del sector maderero, en la ciudad de Yurimaguas
Significación:	La escala del instrumento es ordinal, conformada por 18 ítem elaboradas en función a sus dimensiones (Eficiencia operativa, Margen de contribución, Método gráfico), con el fin de recopilar los datos necesarios para dar solución a los objetivos planteados.

## 4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)



Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Toma de Decisiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precaución</li> <li>• Evaluación</li> <li>• Autoconfianza</li> </ul>	Es el procedimiento por el cual se examinan varias opciones y se eligen la más conveniente según los objetivos previamente definidos. En el ámbito de la contabilidad, esto implica revisar y analizar información financiera y contable con el fin de tomar decisiones bien fundamentadas respecto a la gestión y administración de recursos económicos (Barrutia et al., 2021).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación a usted le presento el cuestionario del Punto de Equilibrio elaborado por los autores en el año 2023 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Precaución
- Objetivos de la Dimensión: Conocer la precaución

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Identificación del problema	1-2	4	4	4	
Gastos necesarios	3-4	4	4	4	
Gastos innecesarios	5-7	4	4	4	

- Segunda dimensión: Evaluación
- Objetivos de la Dimensión: conocer el punto de evaluación

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Evaluación de alternativas	8-9	4	4	4	
Selección de alternativas	10-11	4	4	4	
Programación	12-13	4	4	4	



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Autoconfianza
- Objetivos de la Dimensión: Autoconfianza

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Asumir responsabilidad	14-15	4	4	4	
Confianza en las habilidades	16-17	4	4	4	
Confianza en sus conocimientos	18-19				

C.P.C. Mijangela Beceña Torres  
de GESTIÓN FISCAL Y TRIBUTARIA  
Mód. N° 02-3402

Firma del evaluador  
DNI 18216538

**Pd.:** el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "instrumento "Punto de Equilibrio en las empresas Del sector maderero, Yurimaguas 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	JOSE LUIS GILES TSUIZA	
Grado profesional:	Maestría (✓)	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social ( )
	Educativa ( )	Organizacional (✓)
Áreas de experiencia profesional:	METODOLOGIA E INVESTIGACION CIENTIFICA	
Institución donde labora:	INDEPENDIENTE	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años (✓)	
	Más de 5 años ( )	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Titulo del estudio realizado.	

#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario – Punto de equilibrio.
Autora:	Fasanando Carrera Luz Esther Leyva Izquierdo Lucy Sami
Procedencia:	Del autor adaptado y validado por otros autores.
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	05 min
Ámbito de aplicación:	Empresas del sector maderero, en la ciudad de Yurimaguas
Significación:	La escala del instrumento es ordinal, conformada por 18 ítem elaboradas en función a sus dimensiones (Eficiencia operativa, Margen de contribución, Método gráfico), con el fin de recopilar los datos necesarios para dar solución a los objetivos planteados.

#### 4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)



Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Punto de equilibrio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eficiencia operativa</li> <li>• Margen de contribución</li> <li>• Método gráfico</li> </ul>	Es el grado de ventas requeridas para poder cubrir aquellos costos que se vinculan con la producción y venta de bienes o servicios. Es decir, es el grado de ventas donde los ingresos son iguales a los costos y no hay ganancias ni pérdidas (Balan-Hernandez et al., 2021).

5. **Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación a usted le presento el cuestionario del Punto de Equilibrio elaborado por los autores en el año 2023 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Eficiencia operativa
- Objetivos de la Dimensión: conocer la eficiencia operativa

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Estrategias	1-2	4	4	4	
Objetivos	3-4	4	4	4	
Proyecciones económicas	5-7	4	4	4	

- Segunda dimensión: Margen de contribución
- Objetivos de la Dimensión: conocer el Margen de contribución

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Costos fijos	8-9	4	4	4	
Precio de venta	10-11	4	4	4	
Resultados	12-13	4	4	4	



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Método Grafico
- Objetivos de la Dimensión: conocer el método Grafico

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Ingresos totales	14-15	4	4	4	
Costos totales	16-17	4	4	4	
Producción	18-19	4	4	4	

**Luis Giles Frutos**  
 DNI 84580214  
 Firma del evaluador  
 DNI

**Pd.:** el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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



## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Instrumento "Toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	JOSE LUIS GILES ISUIZA	
Grado profesional:	Maestría (✓)	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social ( )
	Educativa ( )	Organizacional (✓)
Áreas de experiencia profesional:	METODOLOGIA E INVESTIGACION CIENTIFICA	
Institución donde labora:	INDEPENDIENTE	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( )	
	Más de 5 años (✓)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	

#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario – Toma de decisiones
Autora:	Fasanando Carrera Luz Esther Leyva Izquierdo Lucy Saraí
Procedencia:	Del autor adaptado y validado por otros autores.
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	05 min
Ámbito de aplicación:	Empresas del sector maderero, en la ciudad de Yurimaguas
Significación:	La escala del instrumento es ordinal, conformada por 18 ítem elaboradas en función a sus dimensiones (Eficiencia operativa, Margen de contribución, Método gráfico), con el fin de recopilar los datos necesarios para dar solución a los objetivos planteados.

#### 4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Toma de Decisiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precaución</li> <li>• Evaluación</li> <li>• Autoconfianza</li> </ul>	Es el procedimiento por el cual se examinan varias opciones y se eligen la más conveniente según los objetivos previamente definidos. En el ámbito de la contabilidad, esto implica revisar y analizar información financiera y contable con el fin de tomar decisiones bien fundamentadas respecto a la gestión y administración de recursos económicos (Barrutia et al., 2021).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación a usted le presento el cuestionario del Punto de Equilibrio elaborado por los autores en el año 2023 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Precaución
- Objetivos de la Dimensión: Conocer la precaución

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Identificación del problema	1-2	4	4	4	
Gastos necesarios	3-4	4	4	4	
Gastos innecesarios	5-7	4	4	4	

- Segunda dimensión: Evaluación
- Objetivos de la Dimensión: conocer el punto de evaluación

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Evaluación de alternativas	8-9	4	4	4	
Selección de alternativas	10-11	4	4	4	
Programación	12-13	4	4	4	



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Autoconfianza
- Objetivos de la Dimensión: Autoconfianza

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Asumir responsabilidad	14-15	4	4	4	
Confianza en las habilidades	16-17	4	4	4	
Confianza en sus conocimientos	18-19	4	4	4	

**ING. CPC José Luis Córdova**  
MATRÍCULA N° 19-452

Firma del evaluador

DNI 44306434

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Instrumento "Punto de Equilibrio en las empresas Del sector maderero, Yurimaguas 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	LOURDES GUEVARA RABANAL		
Grado profesional:	Maestría (✓)	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social	( )
	Educativa (✓)	Organizacional	( )
Áreas de experiencia profesional:	FINANZAS		
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años	( )	
	Más de 5 años	(✓)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.		



2. **Propósito de la evaluación:**  
Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario – Punto de equilibrio.
Autora:	Fasanando Carrera Luz Esther Leyva Izquierdo Lucy Sarai
Procedencia:	Del autor adaptado y validado por otros autores.
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	05 min
Ámbito de aplicación:	Empresas del sector maderero, en la ciudad de Yurimaguas
Significación:	La escala del instrumento es ordinal, conformada por 18 ítem elaboradas en función a sus dimensiones (Eficiencia operativa, Margen de contribución, Método gráfico), con el fin de recopilar los datos necesarios para dar solución a los objetivos planteados.

4. **Soporte teórico**  
(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Punto de equilibrio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eficiencia operativa</li> <li>• Margen de contribución</li> <li>• Método gráfico</li> </ul>	Es el grado de ventas requeridas para poder cubrir aquellos costos que se vinculan con la producción y venta de bienes o servicios. Es decir, es el grado de ventas donde los ingresos son iguales a los costos y no hay ganancias ni pérdidas (Balan-Hernandez et al., 2021).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación a usted le presento el cuestionario del Punto de Equilibrio elaborado por los autores en el año 2023 De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

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



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Eficiencia operativa
- Objetivos de la Dimensión: conocer la eficiencia operativa

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Estrategias	1-2	4	4	4	
Objetivos	3-4	4	4	4	
Proyecciones económicas	5-7	4	4	4	

- Segunda dimensión: Margen de contribución
- Objetivos de la Dimensión: conocer el Margen de contribución

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Costos fijos	8-9	4	4	4	
Precio de venta	10-11	4	4	4	
Resultados	12-13	4	4	4	



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Método Grafico
- Objetivos de la Dimensión: conocer el método Grafico

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Ingresos totales	14-15	4	4	4	
Costos totales	16-17	4	4	4	
Producción	18-19	4	4	4	

  
Firma del evaluador  
DNI 42817344  
MBA. Lourdes Guzmán Rabanal

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1988) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Hyrkás et al. (2003) manifiestan que 10 expertos brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkás et al. (2003).

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

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "instrumento "Toma de decisiones en las empresas Del sector maderero, Yurimaguas 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	LOURDES QUEVARA RABANAL	
Grado profesional:	Maestría (✓)	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clínica ( )	Social ( )
	Educativa (✓)	Organizacional ( )
Áreas de experiencia profesional:	Finanzas	
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( )	
	Más de 5 años (✓)	
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Titulo del estudio realizado.	

#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

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

Nombre de la Prueba:	Cuestionario – Toma de decisiones
Autora:	Fasanando Carrera Luz Esther Leyva Izquierdo Lucy Saraf
Procedencia:	Del autor adaptado y validado por otros autores.
Administración:	Personal
Tiempo de aplicación:	05 min
Ámbito de aplicación:	Empresas del sector maderero, en la ciudad de Yurimaguas
Significación:	La escala del instrumento es ordinal, conformada por 18 ítem elaboradas en función a sus dimensiones (Eficiencia operativa, Margen de contribución, Método gráfico), con el fin de recopilar los datos necesarios para dar solución a los objetivos planteados.

#### 4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Precaución
- Objetivos de la Dimensión: Conocer la precaución

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Identificación del problema	1-2	4	4	4	
Gastos necesarios	3-4	4	4	4	
Gastos innecesarios	5-7	4	4	4	

- Segunda dimensión: Evaluación
- Objetivos de la Dimensión: conocer el punto de evaluación


INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Evaluación de alternativas	8-9	4	4	4	
Selección de alternativas	10-11	4	4	4	
Programación	12-13	4	4	4	



**Dimensiones del instrumento:** Cuestionario para evaluar la variable

- Primera dimensión: Autoconfianza
- Objetivos de la Dimensión: Autoconfianza

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Asumir responsabilidad	14-15	4	4	4	
Confianza en las habilidades	16-17	4	4	4	
Confianza en sus conocimientos	18-19	4	4	4	

  
 Firma del evaluador  
 DNI 42817344  
 M.B.A. Lourdes Guevara Ribonel

**Pd.:** el presente formato debe tomar en cuenta:

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

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



## Anexo 7. Validez y confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos

### Alfa de Cronbach de punto de equilibrio

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100.0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0.0
	Total	10	100.0

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

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.934	18

#### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Ítems1	60.78	215.233	0.646	0.930
Ítems2	60.87	224.341	0.478	0.933
Ítems3	60.80	218.241	0.607	0.931
Ítems4	60.69	213.654	0.736	0.929
Ítems5	60.76	218.752	0.672	0.930
Ítems6	60.89	216.138	0.711	0.929
Ítems7	60.70	217.458	0.653	0.930
Ítems8	60.76	218.224	0.664	0.930
Ítems9	60.61	221.374	0.613	0.931
Ítems10	60.74	222.233	0.518	0.933
Ítems11	60.80	222.694	0.558	0.932
Ítems12	60.87	211.926	0.707	0.929
Ítems13	60.89	213.233	0.733	0.929
Ítems14	61.00	210.528	0.719	0.929
Ítems15	60.61	225.148	0.574	0.932
Ítems16	60.93	214.108	0.677	0.930
Ítems17	60.83	213.047	0.703	0.929
Ítems18	60.89	216.780	0.667	0.930

## Alfa de Cronbach de toma de decisiones

		N	%
Casos	Válido	10	100.0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0.0
	Total	10	100.0

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

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.944	15

### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Preg1	86.8704	449.662	0.494	0.943
Preg2	87.1667	444.632	0.613	0.942
Preg3	86.9815	438.735	0.656	0.941
Preg4	87.0185	444.056	0.578	0.942
Preg5	87.0926	440.425	0.650	0.942
Preg6	87.0926	442.161	0.580	0.942
Preg7	87.0000	443.283	0.604	0.942
Preg8	86.9259	445.843	0.596	0.942
Preg9	86.9630	444.565	0.640	0.942
Preg10	87.1852	443.286	0.588	0.942
Preg11	86.9815	447.679	0.569	0.942
Preg12	86.9630	442.451	0.675	0.941
Preg13	87.0926	443.708	0.565	0.943
Preg14	86.9630	445.961	0.620	0.942
Preg15	86.8889	448.327	0.636	0.942

### Escala de valoración Alfa de Cronbach

Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach	Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados
[0 ; 0,5[	Inaceptable
[0,5 ; 0,6[	Pobre
[0,6 ; 0,7[	Débil
[0,7 ; 0,8[	Aceptable
[0,8 ; 0,9[	Bueno
[0,9 ; 1]	Excelente

**Nota:** (Chaves-Barboza & Rodríguez-Miranda, 2017).

## Anexo 8. Autorización de aplicación del Instrumento firmado por la respectiva autoridad.

### Anexo 3

#### Consentimiento del Informado (\*)

Título de la investigación: Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.

Investigador principal: Fasanando Carrera Luz Esther, Leyva Izquierdo Lucy Sarai.

Asesor: Mg. Renán Bernalés Vásquez

Propósito del estudio

Saludo, somos investigadores que le invitamos a participar en la investigación: Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023, cuyo propósito es Determinar la relación entre Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de la Facultad Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y empresas del sector maderero, Yurimaguas, si ha autorizado explícitamente el uso del nombre.



Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

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

Riesgo (principio de no maleficencia):

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

**Beneficios (principio de beneficencia):**

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

**Confidencialidad (principio de justicia):**

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

**Información específica:** Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará en el cuerpo (medir, examinar) o alguno de los elementos de él (exámenes de sangre, orina, células, tejidos u otro material biológico), haciendo énfasis que los resultados sólo serán utilizados para la investigación, sin identificar a la persona. De deseárselo, se puede brindar algún resultado de interés clínico al participante voluntario.

**Problemas o preguntas:**

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor Bernal Vásquez Renan al correo electrónico [rbernalesv@ucvvirtual.edu.pe](mailto:rbernalesv@ucvvirtual.edu.pe) o con el Comité de Ética de la Escuela Profesional de Contabilidad.

**Consentimiento**

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

  
FIRMA DEL ASOCIADO

Nombre y apellidos: Flores Cahuaza Pablo

Fecha: 24/09/2023 y hora: 8:00 am

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

## Anexo 9. Tabulaciones

Punto de equilibrio																					
N°	Eficiencia operativa						Margen de contribución						Método gráfico						Suma	Nivel	SPSS
	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18			
S01	3	4	3	4	3	4	3	3	5	4	4	5	5	5	3	4	4	4	70	Casi siempre	4
S02	2	2	2	2	3	2	3	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	33	Casi nunca	2
S03	5	5	5	5	4	5	5	2	2	2	2	3	3	2	4	4	4	4	66	Casi siempre	4
S04	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	5	4	4	68	Casi siempre	4
S05	5	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	72	Casi siempre	4
S06	3	4	3	3	5	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	3	3	1	55	Aveces	3
S07	3	2	2	2	5	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	1	37	Casi nunca	2
S08	5	5	2	4	1	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	2	76	Siempre	5
S09	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	87	Siempre	5
S10	5	4	5	3	3	2	3	3	3	2	2	3	4	2	4	2	1	3	54	Aveces	3
S11	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	81	Siempre	5
S12	5	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1	1	1	2	1	42	Casi nunca	2
S13	5	5	4	4	4	5	5	4	4	2	4	5	4	4	4	5	5	3	76	Siempre	5
S14	5	5	3	5	3	3	4	3	5	3	3	4	4	5	2	3	3	3	66	Casi siempre	4
S15	3	5	5	5	3	5	5	3	4	3	4	4	5	4	3	3	3	2	69	Casi siempre	4
S16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90	Siempre	5
S17	1	3	3	3	1	3	2	3	2	1	3	1	3	5	4	5	4	3	50	Aveces	3
S18	2	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	40	Casi nunca	2
S19	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	1	40	Casi nunca	2
S20	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	90	Siempre	5
S21	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	70	Casi siempre	4
S22	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	58	Aveces	3
S23	4	4	5	5	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	80	Siempre	5

<b>S24</b>	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	<b>85</b>	Siempre	5
<b>S25</b>	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	<b>82</b>	Siempre	5
<b>S26</b>	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	<b>53</b>	A veces	3
<b>S27</b>	1	2	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	2	2	1	<b>30</b>	Nunca	1
<b>S28</b>	3	5	4	4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	4	2	3	1	<b>53</b>	A veces	3
<b>S29</b>	3	4	1	2	3	2	5	4	2	2	4	3	1	3	4	3	3	1	<b>50</b>	A veces	3
<b>S30</b>	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>20</b>	Nunca	1

Toma de decisiones																			
N°	Precaución						Evaluación						Autoconfianza				Suma	Nivel	SPSS
	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15				
<b>S01</b>	5	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	5	5	4	3	<b>65</b>	Siempre	5	
<b>S02</b>	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	3	1	2	2	1	<b>25</b>	Nunca	1	
<b>S03</b>	4	2	2	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	<b>50</b>	A veces	3	
<b>S04</b>	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	<b>74</b>	Siempre	5	
<b>S05</b>	4	1	2	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	<b>49</b>	A veces	3	
<b>S06</b>	2	3	5	3	3	1	3	4	3	3	3	3	3	3	3	<b>45</b>	A veces	3	
<b>S07</b>	1	1	2	2	2	1	2	2	3	3	2	2	1	1	2	<b>27</b>	Casi nunca	2	
<b>S08</b>	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	<b>74</b>	Siempre	5	
<b>S09</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	<b>75</b>	Siempre	5	
<b>S10</b>	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	3	<b>37</b>	Casi nunca	2	
<b>S11</b>	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	<b>70</b>	Siempre	5	
<b>S12</b>	1	1	1	1	1	3	3	3	1	1	1	1	2	2	2	<b>24</b>	Nunca	1	
<b>S13</b>	5	5	4	4	4	3	3	4	5	5	4	3	5	5	4	<b>63</b>	Siempre	5	
<b>S14</b>	5	3	2	3	3	3	3	5	5	4	5	5	5	5	5	<b>61</b>	Casi siempre	4	
<b>S15</b>	2	2	2	3	1	3	4	4	5	5	5	4	4	5	5	<b>54</b>	Casi siempre	4	
<b>S16</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	<b>75</b>	Siempre	5	
<b>S17</b>	3	4	4	1	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	4	<b>41</b>	A veces	3	
<b>S18</b>	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	<b>30</b>	Casi nunca	2	
<b>S19</b>	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	<b>31</b>	Casi nunca	2	

<b>S20</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	<b>75</b>	Siempre	5
<b>S21</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	<b>60</b>	Casi siempre	4
<b>S22</b>	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	<b>45</b>	A veces	3
<b>S23</b>	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	<b>68</b>	Siempre	5
<b>S24</b>	5	5	4	5	5	3	5	4	4	4	4	5	4	4	4	<b>65</b>	Siempre	5
<b>S25</b>	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	<b>62</b>	Casi siempre	4
<b>S26</b>	4	4	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	2	2	3	<b>41</b>	A veces	3
<b>S27</b>	4	3	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	<b>27</b>	Casi nunca	2
<b>S28</b>	1	3	3	1	2	2	1	1	3	3	2	3	2	2	3	<b>32</b>	Casi nunca	2
<b>S29</b>	3	1	3	3	2	1	2	3	4	4	5	4	5	5	4	<b>49</b>	A veces	3
<b>S30</b>	1	2	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	2	3	<b>22</b>	Nunca	1

## Anexos 11. Fotografias

### Evidencias

Maderera JP E.I.R.L en Yurimaguas



Maderera Viflor



Maderera El Hermano



Maderera Patty





Encargadas del Instrumento (Cuestionario)

Leyva Izquierdo Lucy Sarai

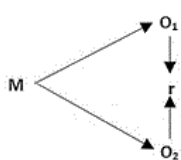


Fasanando Carrera Luz Esther



## Anexo 12 : Matriz de consistencia

### Título: Punto de equilibrio y toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos									
<p><b>Problema general</b> ¿Cuál es la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?</p> <p><b>Problemas específicos:</b></p> <p>P1. ¿Cuál es la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?</p> <p>P2. ¿Cuál es la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?</p> <p>P3. ¿Cuál es la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar la relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>O1. Evaluar la relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p> <p>O2. Identificar la relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p> <p>O3. Conocer la relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p>	<p><b>Hipótesis general</b> Hi: Existe relación significativa entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023. Ho: No existe relación entre el punto de equilibrio y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>H1. Existe relación entre la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p> <p>H2. Existe relación entre el margen de contribución y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p> <p>H3. Existe relación entre el método gráfico y la toma de decisiones en las empresas del sector maderero, Yurimaguas 2023.</p>	<p><b>Técnica</b> Encuesta</p> <p><b>Instrumentos</b> Cuestionario</p>									
<p><b>Diseño de investigación</b></p>	<p><b>Población y muestra</b></p>	<p><b>Variables y dimensiones</b></p>										
<p>El estudio de investigación fue de tipo No Experimental, con diseño correlacional.</p> <p>Esquema:</p>  <p><b>Dónde:</b> M = Muestra O<sub>1</sub> = Punto de equilibrio. O<sub>2</sub> = Toma de decisiones. r = Relación</p>	<p><b>Población</b> 30 representantes legales de diez empresas del sector maderero de Yurimaguas.</p> <p><b>Muestra</b> La muestra se encontró constituida por 30 representantes legales de diez empresas del sector maderero de Yurimaguas.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="1232 1045 1444 1077">Variables</th> <th data-bbox="1444 1045 1818 1077">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1232 1077 1444 1173" rowspan="3">Punto de equilibrio</td> <td data-bbox="1444 1077 1818 1109">Eficiencia operativa</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1444 1109 1818 1141">Margen de contribución</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1444 1141 1818 1173">Método gráfico</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1232 1173 1444 1268" rowspan="3">Toma de decisiones</td> <td data-bbox="1444 1173 1818 1204">Precaución</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1444 1204 1818 1236">Evaluación</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1444 1236 1818 1268">Autoconfianza</td> </tr> </tbody> </table>	Variables	Dimensiones	Punto de equilibrio	Eficiencia operativa	Margen de contribución	Método gráfico	Toma de decisiones	Precaución	Evaluación	Autoconfianza
Variables	Dimensiones											
Punto de equilibrio	Eficiencia operativa											
	Margen de contribución											
	Método gráfico											
Toma de decisiones	Precaución											
	Evaluación											
	Autoconfianza											