



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los Olivos, 2017”

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

AUTORA:

CHÁVEZ ACOSTA, BELISSA YUDIT

ASESOR:

Mg. GONZALES MATOS, MARCELO DANTE


LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

SISTEMA Y ORGANIZACIÓN CONTABLE

LIMA-PERÚ

2018

PÁGINA DEL JURADO

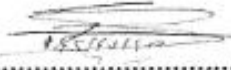
 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

14
/

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por doña Chávez Acosta, Belissa Yudit cuyo título es: "Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los Olivos, 2017"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 5 (Número)..... QUINCE (Letras).

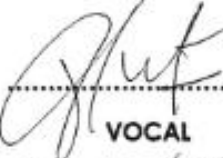
Lugar y fecha..... 04 julio 2018.



PRESIDENTE
 Dr: AMBROSIO ESTEVES



SECRETARIO
Donato Díaz Díaz



VOCAL
MARCO GONZALEZ M.

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

DEDICATORIA

Al todopoderoso por darme la vida y permitirme lograr cada una de mis metas. A mis padres Fausto y Gregoria, a mi hermana Araceli por ser el pilar fundamental en mi formación tanto personal y profesional. A mi novio Bryan por darme su apoyo incondicional, su comprensión, y todo su tiempo en los momentos más difíciles.

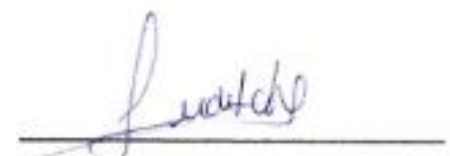
AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haber estado presente conmigo y haberme acompañado durante todo el camino de mi vida universitaria. A mi papá Fausto, mi mamá Gregoria y mi hermana Araceli por el apoyo y motivación que siempre me han brindado para el desarrollo de esta tesis. A la universidad por permitir formarme profesionalmente en mi carrera de contabilidad. Y a todos los maestros que me brindaron sus enseñanzas para hacer posible esta meta.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Belissa Yudit Chávez Acosta con DNI N° 74369413, con motivo de acatar las normas actuales especificadas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, confieso lealmente que la información adjuntada es verdadera, original y legítima. De igual manera, confieso también bajo el mismo modo que toda la documentación expuesta en el presente trabajo de investigación son originales y legítimos. En tanto, me responsabilizo ante algún tipo de inexactitud, embuste o dolo de documentos e información presentada; en tanto, me doblego bajo lo especificado en el reglamento académico de la Universidad César Vallejo.

Lima, 04 de julio del 2018



Belissa Yudit Chávez Acosta

DNI: 74369413

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento a las normas establecidas por el reglamento de grados y títulos de la universidad, expongo ante ustedes la Tesis titulada " Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los olivos, 2017", la misma que pongo bajo vuestro miramiento para optar por el título de contador público de la Universidad César Vallejo.

Atentamente,



Belissa Yudit Chávez Acosta

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
I. INTRODUCCIÓN	16
1.1. Realidad Problemática:.....	16
1.2. Trabajos previos	18
1.2.1. Tesis nacionales.....	18
1.2.1.1. Antecedentes de la variable: Sistema de costos por órdenes	18
1.2.1.2. Antecedentes de la variable: Fijación de precios	21
1.2.2. Tesis internacionales.....	22
1.2.2.1. Antecedentes de la variable: Sistema de costos por órdenes	22
1.2.2.2. Antecedentes de la variable: Fijación de precios	24
1.3. Marco teórico	25
1.3.1. Sistema de costos por órdenes	25
1.3.1.1. Etimología	26
1.3.1.2. Origen.....	26
1.3.1.3. Definición.....	27
1.3.1.4. Ámbito de aplicación	28
1.3.1.5. Características:	29
1.3.1.6. Elementos del costo	29
1.3.1.7. Objeto de costo	31
1.3.2. Fijación de precios	31
1.3.2.1. Etimología	32
1.3.2.2. Origen.....	32
1.3.2.3. Definición.....	32

1.3.2.4.	Estrategias generales para fijar precios	33
1.3.2.5.	Factores que influyen en la fijación de precios	34
1.3.2.6.	Método de costos para fijar precios.....	36
1.4.	Formulación del Problema	37
1.4.1.	Problema general	37
1.4.2.	Problemas específicos	37
1.5.	Justificación de estudio	37
1.5.1.	Justificación social.....	37
1.5.2.	Justificación practica	38
1.5.3.	Justificación teórica	38
1.5.4.	Justificación metodológica.....	38
1.6.	Hipótesis	39
1.6.1.	Hipótesis general.....	39
1.6.2.	Hipótesis específicas	39
1.7.	Objetivos	39
1.7.1.	Objetivo general	39
1.7.2.	Objetivos específicos.....	39
II.	METODOLOGÍA	40
2.1.	Tipo de estudio y diseño de investigación.....	40
2.1.1.	Enfoque de investigación	40
2.1.2.	Tipo de investigación.....	40
2.1.3.	Nivel de investigación.....	40
2.1.4.	Diseño de investigación.....	41
2.2.	Variables, operacionalización	43
2.3.	Población, muestra y muestreo.....	44
2.3.1.	Población.....	44
2.3.2.	Muestra	44
2.3.3.	Muestreo	45
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	46
2.4.1.	Técnica.....	46
2.4.2.	Instrumento de recolección de datos.....	46
2.4.3.	Validez.....	46
2.4.4.	Confiabilidad.....	47

2.5. Método de análisis de datos	48
2.5.1. Categorización de variables	49
2.5.2. Prueba de Normalidad.....	49
2.5.3. Distribución de Frecuencias	50
2.5.4. Prueba de Hipótesis	50
2.5.5. Prueba de correlación	50
2.6. Aspectos éticos.....	51
III. RESULTADOS	52
3.1. Resultados descriptivos	52
3.1.1. A nivel de variables	52
3.1.2. A nivel de dimensiones.....	54
3.1.3. Tablas cruzadas de contingencia	59
3.2. Prueba de normalidad.....	65
3.2.1. Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios...65	
3.2.2. Dimensiones de la variable sistema de costos por órdenes específicas	67
3.2.3. Dimensiones de la variable fijación de precios.....	69
3.3. Resultados de contrastación de hipótesis o prueba de hipótesis.....	71
3.3.1. Hipótesis general.....	71
3.3.2. Hipótesis específica 1.....	72
3.3.3. Hipótesis específica 2.....	73
IV. DISCUSIÓN	75
V. CONCLUSIONES	80
VI. RECOMENDACIONES	82
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	83
VIII. ANEXOS	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Sistema de costos por órdenes específicas.....	52
Gráfico 2. Fijación de precios	53
Gráfico 3. Costos.....	55
Gráfico 4. Objeto de costos	56
Gráfico 5. Proceso de gestión	57
Gráfico 6. Factores.....	58
Gráfico 7. Sistema de costos por órdenes específicas y Fijación de precios	60
Gráfico 8. Costos y fijación de precios	62
Gráfico 9. Objeto de costos y fijación de precios.....	64
Gráfico 10. Q-Q normal de Sistema de costos por órdenes específicas	66
Gráfico 11. Q-Q normal de Fijación de precios	66
Gráfico 12. Q-Q normal de Costos	68
Gráfico 13. Q-Q normal de Objeto de costos	68
Gráfico 14. Q-Q normal de Proceso de gestión.....	70
Gráfico 15. Q-Q normal de Factores	70
Gráfico 16. La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima.....	94
Gráfico 17. La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido	96
Gráfico 18. Los gastos indirectos de fabricación forman parte del costo de cada pedido	97
Gráfico 19. Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.	98
Gráfico 20. La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.	99
Gráfico 21. Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos.....	100
Gráfico 22. El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos.....	101
Gráfico 23. Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.	102

Gráfico 24. La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.....	104
Gráfico 25. Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan en el valor del producto y no en el precio.	105
Gráfico 26. La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.....	106
Gráfico 27. La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará frente a los precios y calidad que ofrece el mercado.....	108
Gráfico 28. La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).	109
Gráfico 29. La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.	110
Gráfico 30. La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	112
Gráfico 31. La mercadotecnia es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Sistema se costos por órdenes específicas.....	43
Tabla 2. Fijación de precios.....	43
Tabla 3. Juicio de expertos.....	47
Tabla 4. Estadísticas de fiabilidad Alpha de Cronbach.....	48
Tabla 5. Estadísticas de fiabilidad Alpha de Cronbach: sistema de costos por órdenes.....	48
Tabla 6. Estadísticas de fiabilidad Alpha de Cronbach: fijación de precios.....	48
Tabla 7. Sistema de costos por órdenes específicas.....	52
Tabla 8. Fijación de precios.....	53
Tabla 9. Costos.....	54
Tabla 10. Objeto de costos.....	55
Tabla 11. Proceso de gestión.....	56
Tabla 12. Factores.....	57
Tabla 13. Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios.....	59
Tabla 14. Costos y fijación de precios - tabulación cruzada.....	61
Tabla 15. Objeto de costos y fijación de precios – tabulación cruzada.....	63
Tabla 16. Pruebas de normalidad de sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios.....	65
Tabla 17. Pruebas de normalidad de costos y objeto de costos.....	67
Tabla 18. Prueba de normalidad de proceso de gestión y factores.....	69
Tabla 19. Prueba no paramétrica aplicando Rho de Spearman para determinar la relación entre Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios ...	72
Tabla 20. Prueba no paramétrica aplicando Rho de Spearman para determinar la relación entre costos y fijación de precios.....	73
Tabla 21. Prueba no paramétrica aplicando Rho de Spearman para determinar la relación entre objeto de costos y fijación de precios.....	74
Tabla 22. La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima.....	<u>94</u>
Tabla 23. La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido.....	95

Tabla 24. Los gastos indirectos de fabricación forman parte del costo de cada pedido	96
Tabla 25. Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.	97
Tabla 26. La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.....	98
Tabla 27. Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos	99
Tabla 28. El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos	101
Tabla 29. Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.	102
Tabla 30. La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.....	103
Tabla 31. Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan en el valor del producto y no en el precio.	104
Tabla 32. La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.....	105
Tabla 33. La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará frente a los precios y calidad que ofrece el mercado	107
Tabla 34. La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).	108
Tabla 35. La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.....	110
Tabla 36. La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.....	111
Tabla 37. La mercadotecnia es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido.....	112

RESUMEN

La presente tesis titulada “Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los olivos, 2017” tiene como objetivo principal determinar el nivel de relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017. La población en este trabajo de investigación, estuvo constituida por 39 Mypes que se dedican a la fabricación de rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos; y la muestra por 36 personas del área administrativa; de las cuales en ambos casos se tomará un personal administrativo por cada empresa. La técnica empleada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, quiénes sirvieron para la recolección de datos, procesamiento de los mismos mediante el programa estadístico SPSS y analizados con los resultados obtenidos. El tipo de investigación fue cuantitativa, aplicada-correlacional y descriptiva. El diseño de investigación utilizado fue no experimental. La incorrecta determinación del costo total de un pedido de rodillo de caucho, puede traer consigo que los precios de un pedido de rodillo de caucho sean fijados inadecuadamente por no basarse en un costo real. Además para considerarse costo total, se deben haber incluido todos los elementos del costo (MP, MO y GIF). La determinación correcta de estos tres elementos contribuye a obtener el costo total por cada pedido que se realice y claramente fijar un precio adecuado a los mismos. Por lo tanto, después de haber analizado los resultados de esta investigación se concluye que existe bastante relación entre el sistema de costes por órdenes específicas y la fijación de precios de rodillos de caucho, ya que para una adecuada fijación de precios se debe tener una correcta determinación de costos y esto se hace mediante el sistema de costos por órdenes específicas.

Palabras clave: rodillo de caucho, sistema de costos por órdenes, fijación de precios, costo total, elementos del costo.

ABSTRACT

This thesis entitled "Cost system for specific orders and pricing in companies that manufacture rubber rollers, olive district, 2017" has as main objective to determine the level of relationship between the system of costs for specific orders and the fixation of prices in companies that manufacture rubber rollers, district of Los Olivos, year 2017. The population in this research work, was constituted by 39 Mypes that are dedicated to the manufacture of rubber rollers in the district of Los Olivos; and the sample by 36 people from the administrative area; of which in both cases an administrative staff will be taken by each company. The technique used was the survey and the instrument the questionnaire, who served for the data collection, processing of them through the statistical program SPSS and analyzed with the results obtained. The type of research was quantitative, applied-correlational and descriptive. The research design used was non-experimental. The incorrect determination of the total cost of a rubber roller order can result in the prices of a rubber roller order being set inappropriately because it is not based on a real cost. In order to be considered as a total cost, all cost elements must be included (MP, MO and GIF). The correct determination of these three elements contributes to obtain the total cost for each order that is made and clearly set an appropriate price to them. Therefore, after having analyzed the results of this research, it is concluded that there is quite a relationship between the cost system for specific orders and the rubber rollers price setting, since for a proper price fixing one must have a correct determination of costs and this is done through the cost system for specific orders.

Keywords: rubber roller, cost system by orders, pricing, total cost, cost elements.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática:

A nivel mundial, la empresa que se crea o lanza al mercado hoy en día, tiene la finalidad de generar utilidad suficiente para seguir laborando y compitiendo en el mismo; logrando de esta manera ampliar su negocio tanto a nivel nacional e internacional. Sin embargo, muchas de ellas no tienen conocimiento acerca de la contabilidad de costos, herramienta esencial para reducir costos y por ende tener un buen manejo y control de los mismos.

En América Latina, las empresas mayormente se centran en la calidad del producto y en venderlo para obtener ganancias, sin tener en cuenta todos los factores que influyen para llevar un buen manejo de las operaciones, principalmente de los costos. Específicamente en el Perú, el tema de la contabilidad de costos para muchas empresas no tiene gran importancia, ya sea porque desconocen sobre el tema o porque simplemente no lo ven necesario en sus negocios, y es que para muchos de ellos el establecer un margen de ganancia bastante alto en el producto, es suficiente para mantenerse en el mercado. Sin embargo, no tienen en cuenta que para que un producto sea rentable, primero deben controlarse los costos.

Es por esta razón, que se han diseñado diversos procedimientos para las empresas, que les ayude a incrementar el movimiento de sus operaciones y por consiguiente aumentar el nivel de rentabilidad. Estos procedimientos, pueden referirse a la implementación de un sistema de costeo para la reducción de costos y gastos, incrementar el margen de ganancia, generar mayores ventas, fidelizar clientes, entre otros.

Únicamente, las empresas industriales tienen como objetivo principal el control de costos, pues como se sabe estas empresa incurren en diferentes costos de acuerdo a los rubros que destaquen para la elaboración de un producto final, los cuales sino no son controlados podrían estar determinando precios sobre información errónea. Suele haber también empresas que fabrican rodillos de caucho, que sí cuentan con un sistema de costeo, pero muchas veces no son

llevados correctamente, ya sea porque no cuenta con un personal capacitado o porque sus costos lo determinan de manera empírica y no como corresponde.

Todas las empresas que fabrican algún producto buscan la mejor alternativa que les ayuden a obtener un mejor control de costos de acuerdo a la producción que realicen, ya sea por procesos, por órdenes, entre otros, de tal modo que la información que la gerencia tome como base al momento de tomar decisiones sea útil, veraz y razonable.

En el distrito de Los Olivos, muchas de las Mypes que se dedican a la fabricación de rodillos de caucho a pesar de tener una buena infraestructura, maquinarias, tecnología, demanda de clientes, etc. no tienen implementado un sistema de costeo que ayude a calcular los costos incurridos en la fabricación de rodillos de caucho. Por ende, estas empresas no cuentan con el instrumento apropiado para determinar el precio de venta final. Asimismo, por la particularidad de fabricación de sus productos, el sistema de costeo más adecuado para estas empresas que fabrican de rodillos de caucho es el de órdenes específicas de producción, sistema que reúne todas las características para obtener un mejor control de costos de sus productos.

Principalmente, se ha observado que las deficiencias mayores que presentan este tipo de Mypes son la determinación de costos y asignación de los mismos. Esto quiere decir que, al fijar el precio de venta de un pedido, solo se hace en base a la materia prima (caucho), mas no se toma en cuenta el costo de los materiales auxiliares u otros costos que son necesarios para establecer el precio de venta final de un determinado lote de producción. Siendo esto una desventaja para la empresa, ya que como se sabe el costo por lote de producción incluye materia prima, mano de obra y GIF.

En la determinación del costo total, se ha observado que al momento de costear un pedido de rodillos de caucho no se incluye ni se calcula el costo de la mano de obra. Y esto debido que, al no tener un sistema de costeo establecido no se sabe cuánto es el costo que se incurrió de mano de obra para la fabricación un

pedido. Esto trae como consecuencia a la vez, que se determine el precio de venta de un pedido sin haber incluido en el costo total, la mano de obra directa. Además, conlleva a no obtener mucha ganancia ya que indirectamente se está incurriendo en mayores costos y menos ganancia.

Se ha observado también, que los gastos indirectos de fabricación tampoco son incluidos al momento de determinar el costo total de un producto o pedido, pues solo se fija en base al costo de la materia prima que es el caucho.

Estas deficiencias mencionadas anteriormente, inciden directamente en el adecuado manejo del sistema de costos por órdenes específicas, ya que, si no son calculados correctamente, traen como consecuencia que, al momento de la determinación del precio, no se establezca en base al costo real de cada pedido.

Podría decirse entonces, que estas Mypes que fabrican rodillos de caucho, al no incluir la MO y los GIF en la determinación del costo, deberían estar en pérdida, sin embargo, estas empresas tienen un margen de ganancia bastante alto, lo cual justifica que al momento de determinar su costo solo en base a la materia prima tengan una ganancia bastante rentable.

Por lo tanto, por lo expuesto en los párrafos precedentes, esta investigación pretende evaluar el nivel de relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios, para lo cual se analizara todos los elementos que intervienen en la determinación del costo total de un producto, logrando de esta manera reducir o controlar costos. Así mismo, esta investigación servirá de apoyo para las investigaciones futuras que se hagan sobre las variables estudiadas.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Tesis nacionales

1.2.1.1. Antecedentes de la variable: Sistema de costos por órdenes

Iván Javier, (2016) en su tesis titulada “Sistema de costos por órdenes y su influencia en la fijación de precios de venta en la empresa Multiservicios Asaqui E.I.R.L., Pacasmayo, 2016.” Presentada para optar el título de Contador Público en la UPN, tuvo como objetivo mostrar que el sistema de costos por órdenes influye

en la fijación de precios de venta en la empresa Multiservicios Asaqui E.I.R.L, de la ciudad de Pacasmayo, 2016. El tipo de investigación es no experimental. Deja como conclusión que el sistema de costos por órdenes influye en la fijación de precios de venta, ya que se pudo conocer el costo real de los pedidos solicitados en el mes, y luego de determinar los precios de venta de acuerdo al sistema de costos por órdenes se observó que hay una diferencia con respecto al precio fijado antes de implementar el sistema de costos por órdenes.

Es así que esta tesis sirve de mucho para la ejecución del presente proyecto de investigación, ya que el autor afirma que el sistema de costos por órdenes tiene influencia en la fijación de precios de venta después de haber culminado su tesis. Es decir, que para fijar un precio de venta de un pedido se debe conocer el costo real de los pedidos solicitados por los clientes.

Flores, (2016) en su trabajo de investigación titulado “Sistema de costos por órdenes y su incidencia en la rentabilidad de las empresas constructoras del Perú: Caso Empresa F & C E.I.R.L. Trujillo, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote. Trujillo, Perú 2016”. Presentada para recibir el título de contador público, el cual sostiene como objetivo en su tesis, determinar la incidencia del sistema de costos por órdenes en la rentabilidad de las empresas constructoras del Perú y de la empresa F&C E.I.R.L Trujillo 2016. La metodología utilizada es No experimental –descriptivo correlacional. Deja como conclusión que es indispensable disponer de un sistema de costos en la empresa para tener mejor control de ingresos y costos por cada obra que construye, de esta manera se pueda obtener información real para fijar precios, todo con la finalidad de originar ganancias suficientes que serán reflejadas en la rentabilidad por obra que hagan.

Este trabajo de investigación, también aporta mucho al presente trabajo, ya que señala que es necesario implementar un sistema de costeo para poder tener un correcto control de costos e ingresos por cada pedido que se hace, logrando de esta manera que se fijen precios sobre información real y con ello tener más ganancias.

López, (2015) en su investigación titulada "Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en una empresa

Metalmecánica ubicada en el distrito de Castilla Piura, Universidad Nacional de Piura, Perú." Tesis presentada para obtener el título de contador público; su objetivo general de investigación es demostrar de qué manera la implementación de un sistema de costos por órdenes específicas optimizará la toma de decisiones de la empresa Metalmecánica Castilla S.R.L. ubicada en el Distrito de Castilla, utilizando un tipo de investigación metodológica Descriptiva y Aplicada. El autor deja como conclusión que la empresa no tiene un sistema de costos implementado que permita identificar todos los costos que intervienen en la fabricación de los artículos. Actualmente sus costos son controlados en base a especificaciones, en el cual no se clasifican conforme a los elementos del costo.

Esta investigación desarrollada en el departamento de Piura, indica que no tener un sistema de costos, implica tener falencias en la determinación del costo de producción. Es decir no se puede conocer el resultado económico por cada pedido que se realice. Además no clasifican sus costos de acuerdo a los elementos que forman parte del costo total de producción. Por lo tanto, este trabajo tiene un gran aporte para la investigación que haremos, ya que para conocer el costo real de un pedido se tiene que implementar un sistema de costos.

Valverde y Saldaña, (2013) en su tesis titulada "Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. ciudad de Trujillo periodo Enero - Febrero 2013, Universidad Privada Antenor Orrego". Muestra como objetivo general, demostrar de qué manera la implementación del sistema de costos por órdenes específicas optimizará la toma de decisiones de la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. de la Ciudad de Trujillo periodo enero – Febrero 2013. Ambos autores concluyen que el implementar un sistema de costos por órdenes en la empresa mejora bastante la toma de decisiones ya que muestra información verdadera, auténtica y original sobre los costos incididos para la realización de la obra.

Esta investigación desarrollada en la ciudad de Trujillo, servirá de mucho en el presente proyecto que se realizara, ya que también habla sobre cuán importante es implementar un sistema de costos, pues no contar con uno trae como

consecuencia deficiencias en la determinación de costos. Asimismo este sistema no solo permite determinar el costo total, sino también a partir de ello se puede fijar precios, obtener buena rentabilidad y tomar buenas decisiones.

1.2.1.2. Antecedentes de la variable: Fijación de precios

Hernández, (2016) en su trabajo de investigación “Sistema de costos de producción y su influencia en la determinación del costo y precio de las comidas de la empresa EL PAISA EIRL., distrito de Cusco, período Agosto-October del 2016, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú”. Plantea como objetivo de investigación determinar que el sistema de costos de producciones específicas influye en la mejora del costo y precio de las comidas de la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco, periodo agosto-octubre del año 2016. Concluye en su investigación que después de la aplicar del Sistema de Costos por órdenes, se determinó que hay una mejora en la determinación del costo y precio de las comidas, puesto que el costo disminuyó en un 13,82% y la utilidad bruta tuvo incremento en el mismo porcentaje.

Este trabajo de investigación sirve de mucho al presente proyecto, pues afirma y menciona que los precios se han fijado sin tener un sistema de costos, lo cual afecta a la empresa y en gran medida. Concluye finalmente que aplicar un sistema de costos en la empresa sirve de mucho, no solo para determinar el costo, sino también fijar el precio de venta, logrando de esta manera tener un control de costos.

Florián y Fernández, (2013) en su tesis titulada “Sistema de costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa Corporación Wamatray SAC en la ciudad de Trujillo periodo Enero – Julio 2013, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.” Cuyo objetivo fue demostrar como un sistema de costos por órdenes de servicios mejorará la fijación de precios y el control de los recursos en la empresa CORPORACION WAMATRAY S.A.C. de la ciudad de Trujillo. Concluyen que, la determinación del costo total calculado para el vehículo1 S/. 219,117.93 y vehículo 2 S/. 132,943.67 después de haber aplicado el sistema de costos por órdenes nos permiten tener control de los recursos utilizados

y mejorarlos para optimizar la fijación de precios y brindar un buen servicio hacia el cliente.

Esta investigación aporta mucho a la investigación que se desarrollará, ya que menciona que los precios cada vez son más competitivos, y hay veces que por la competencia se bajan demasiado los precios, implicando como tal que no se cubra los costos incurridos en la producción, además puede que muestren una rentabilidad, pero a la larga mientras más se bajan los precios las consecuencias serán peores. Entonces si se establece un sistema de costos para controlar y determinar bien los costos incurridos se estará fijando bien los precios de venta.

1.2.2. Tesis internacionales

1.2.2.1. Antecedentes de la variable: Sistema de costos por órdenes

Vizcaíno, (2015) en trabajo de investigación “Sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica “Morán Textil” de la ciudad de Tulcán. Universidad Regional Autónoma De Los Andes “UNIANDES”, Tulcán-Ecuador.” Presentada para obtener el grado previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad Superior, Auditoría y Finanzas, CPA, tiene como objetivo de investigación desarrollar un sistema de costos por órdenes de producción que aporte a la determinación de los costos de producción para la fábrica “Morán Textil” de la ciudad de Tulcán. La metodología utilizada es cuantitativa y el tipo de investigación es bibliográfica, descriptiva, y correlativa. El autor concluye que el sistema de costos por órdenes tiene distintos procesos, el cual comienza con el pedido del cliente y termina con la entrega del producto. De esta manera, facilita el control y cálculo del costo total de producción y del precio de venta de los diferentes calcetines.

Este trabajo desarrollado en Ecuador, también es de gran aporte para la presente investigación, ya que afirma que una empresa debe tener un sistema de costos implementado, que faculte un buen manejo de los elementos del costo, pues no tener uno, implica que se desconozca los costos reales y que no se genere una utilidad real. Además, concluye que el sistema de costos por órdenes facilita el control y cálculo de los costos y precios de venta de los productos.

Aguirre y Mero, (2013) en su trabajo de investigación “Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para la determinación del costo de venta en la Cosedora Samanta en Guayaquil.” Tesis previa a obtener el título de Ingeniería en Contaduría y Auditoría en la Universidad Estatal de Milagro, Guayaquil-Ecuador, que tienen como objetivo analizar el costo de producción en la Cosedora Samanta haciendo un estudio sistemático del proceso de manufactura del calzado, con el fin de conocer el manejo actual de la empresa. La metodología de la investigación es descriptiva, no experimental. Concluyen que la cosedora Samanta no tiene un sistema de costos establecido que ayude a identificar todos los materiales utilizados en la producción para saber el costo real unitario del calzado y fijarles un precio de venta; pues sus costos son estimados de manera empírica o por la competencia, y conlleva a fijar un precio de venta no rentable.

Este trabajo, también habla sobre cuán importante es establecer un sistema de costos en la empresa, pues no es adecuado determinar costos empíricamente, ya que esto no favorece a que se obtenga una ganancia rentable y que se conozca los recursos exactos utilizados en el proceso de producción. Por lo tanto, sirve de mucho a la presente investigación ya que se quiere hacer conocer a las Mypes sobre la importancia que tiene implementar un sistema de costos por órdenes.

Barrera, (2012) en su tesis titulada “Sistema de costeo por órdenes de producción y su incidencia en la rentabilidad en la fábrica de Calzado Cass de la ciudad de Ambato, durante el primer semestre del año 2011.” Tesis previa a la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría en la Universidad Técnica de Ambato, señala como objetivo de investigación estudiar la incidencia de un sistema empírico de costeo en el establecimiento de la rentabilidad en la Fábrica de Calzado Cass de la Cuidad de Ambato. La metodología utilizada para desarrollar este proyecto de investigación es descriptiva, exploratoria, de campo y bibliográfica. Concluye que no hay un correcto control de los elementos del costo (MPD, MOD y Costos Generales de Fabricación); debido a que no se tiene implementado un Sistema de Costos en la empresa que faculte identificar todos los materiales utilizados en la producción.

Para concluir, este trabajo, también tiene un gran aporte en la presente investigación, ya que señala que no tener un sistema de costos en la empresa puede generar problemas con los costos y afectar su rentabilidad, desconociendo la utilidad real en cada pedido. Además, cuando se realiza los costos empíricamente no se conoce la cantidad de recursos utilizados en cada pedido.

1.2.2.2. Antecedentes de la variable: Fijación de precios

Flores, (2016) en su tesis titulada “Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015.” Presentada para optar al título de Máster en Gestión, Sostenibilidad y Calidad de las MIPYMES, tiene como objetivo general Valorar la incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015. La investigación tiene un enfoque cualitativo y el tipo de estudio correlacional. Finalmente concluye que el precio es fijado en base a los costos de producción, las MIPYMES trabajan mediante una ficha de costos en la cual se especifica los diferente procesos de producción y los costos que se generan y deben ser lo más exacto a lo que muestra la ficha de costos ya que en base a estos se fijan los precios.

Esta tesis sirve también en el presente trabajo de investigación porque ayuda entender mejor que para fijar un precio de venta adecuado que sea accesible al mercado y a los compradores, primero se debe calcular bien los costos en la ficha de costos, en la cual se detallan todos costos de los materiales o recursos incurridos.

Jácome, (2015) en su trabajo de investigación “Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa Impactex, Universidad Técnica De Ambato, Ambato-Ecuador.” Presentado para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Quien tiene como objetivo general en su proyecto de investigación Estudiar la incidencia de los Costos de Producción en la Fijación del Precio de Venta para la determinación real de la utilidad en la empresa Impactex. La metodología en la investigación es de tipo descriptiva. El autor concluye en su investigación que la empresa no tiene un sistema determinado que ayude a fijar los

precios y que facilite conocer la información respecto a la valoración de todos elementos que intervienen en la producción.

Este trabajo es muy importante y de gran ayuda a la presente investigación que se está realizando, ya que señala que los costos tienen mucha relación con la fijación de precios, pues en base a estos es que se determina cuanto debería ser el precio de venta de un producto o pedido. Sin embargo, los precios de venta al ser basados en costos empíricos, se fijan sin tener en cuenta la valoración de todos elementos que intervienen en la producción, hecho que desfavorece a la empresa en la información verdadera y confiable.

Reyes, (2011) en su tesis titulada “sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios en VESTETEXSA C.A. en el año 2010. Universidad Técnica De Ambato, Ambato-Ecuador. ” Trabajo de graduación presentada previo a la obtención del título de ingeniero (a) en Contabilidad y Auditoría CPA, el cual tiene como objetivo general de investigación examinar el sistema de costos en VESTETEXA C.A. en la obtención de precios, para mejorar el modelo de costeo, en el 2010. La metodología de investigación utilizada es cuantitativa, de campo, documental, el tipo de investigación es descriptivo, correlacional y explicativo. El autor llega a la conclusión que los elementos del costo (materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación) influyen en gran cantidad en la correcta determinación del costo total de producción y por consecuente en la fijación de precios.

Este trabajo sirve de mucho en la investigación que se está realizando, ya que señala que los costos de mano de obra no está determinando por cada producto elaborado, tampoco se mide la cantidad de materia prima utilizada y las cotizaciones son hechas de manera empírica. Esto ocasiona que se obtengan valores que no son reales y se desconozca el costo real de cada producto. Concluye en autor que el costo total está conformado por MP, MO Y GIF los mismos que afectan a la producción y la fijación de precios de los productos elaborados.

1.3. Marco teórico

1.3.1. Sistema de costos por órdenes

Las empresas industriales se caracterizan principalmente por sus costos, ya que para determinar un precio de venta final deben calcular el total de sus costos y poner finalmente un margen de ganancia. Existen varios sistemas de costeo, los cuales son adoptados a cada empresa de acuerdo a las características de producción que posean. Uno de ellos es el sistema de costeo por órdenes, el cual reúne todas las características para las empresas que se dedican a la fábrica de rodillos de caucho.

1.3.1.1. Etimología

Sistema: proviene del latín *systema* que significa unión de cosas en una manera organizada.

Costos: proviene de costar y este último del latín *constare* que significa llegar a un acuerdo, cuadrar. Además, el verbo *constare* da la palabra constar que deriva de costear, pagar los gastos.

Órdenes: proviene del latín *ordo, ordinis*

1.3.1.2. Origen

La contabilidad de costos surge cuando nace la revolución industrial, ya que se cambió una producción artesanal por una producción industrial, dando cabida a un mejor control de los materiales y mano de obra y el nuevo costo que las máquinas originaban. En 1777, se describe por primera vez los costos de producción por procesos en una empresa que fabricaba medias de hilo, en la que se observó que se puede calcular el costo del producto terminado a través de cuentas de partida doble que tenían cantidades y valores para cada proceso productivo. En 1778, comenzaron a utilizar libros auxiliares en los cuales se mostraba todos los costos que incidían en la producción, como salarios, materiales de entrega, etc. Anselmo Payen, por primera vez fue quien incorporó la depreciación, alquiler e interés en un llamado sistema de costos. Así, Carlos Babbge entre 1828 y 1839 en un libro publica la necesidad de las fábricas de establecer un área de contabilidad para encargarse de los horarios de trabajo. Henry Metcalfe en el siglo XIX publica su libro llamado costo de manufactura. Es a partir de esto, que la evolución de las técnicas de producción inician dos tipos de

tareas industriales: la primera que se genera a partir de los pedidos de clientes y la segunda que se genera a partir de la producción continua; dando como resultado dos formas de asignar los costos: costos por órdenes de producción y costos por procesos. Así fue como HT. Jhonson en 1981 recalca la importancia de los sistemas de costos como herramienta útil para brindar a la gerencia información sobre la producción y para la fijación de precios.

1.3.1.3. Definición

Para poder entender a lo que nos referimos cuando hablamos de sistema de costeo por órdenes, Chambergo, G. (2012) nos dice que este sistema permite calcular costos totales y unitarios cuando el trabajo que se hace es en lotes, discontinuo o interrumpido. Los costos son calculados por lotes trabajados y éstos solo se obtendrán cuando se haya culminado el lote específicamente. (p.3)

Del párrafo anterior, se entiende que el sistema de costeo por órdenes, determina los costos totales y por unidad cuando haya una orden específica que sea por lotes, es decir que por cada lote o pedido que nos hagan, se calculara el costo correspondiente, teniendo en cuenta que solo se obtendrá al costo cuando se hayan terminado de fabricar todo el lote que inicialmente nos pidieron.

Hornigren, Datar y Rajan, (2012) definen que “El sistema de costos por órdenes específicas consiste en la acumulación, medición y asignación de costos de manera separada a cada objeto de costo, el cual puede ser una unidad o varias unidades de un artículo y/o servicio diferenciado, que recibe el nombre de orden de trabajo”.

Entonces, en el sistema de costos por pedido, los costos son asignados por lote de producción, ya sea en una o varias unidades.

Asimismo, éste sistema es de vital importancia para las empresas que producen conforme al pedido del cliente. Es por ello, que determinar un sistema de costeo es muy importante al momento de fabricar un producto, ya que a partir de ello se podrá establecer un porcentaje de ganancia para el precio de venta final.

Horngren, Datar y Rajan, (2012) también mencionan una definición adicional sobre sistema de costeo por órdenes en la cual nos señalan que en este sistema, el objeto de costeo es una o varias unidades de un producto o servicio diferenciado, que recibe el nombre de orden de trabajo y cada orden, normalmente emplea diferente cantidad de material. (p.100)

Podemos decir entonces, que el sistema de costos por pedido es una instrumento indispensable al momento de costear el pedido de un cliente; ya que nos ayuda a controlar y administrar los costos incurridos en cada pedido que hagan los clientes de la empresa, logrando de esta manera tomar buenas decisiones y por consecuente obtener una rentabilidad optima que posicione a la empresa en el mercado.

1.3.1.4. Ámbito de aplicación

Las empresas que mayormente están destinados a implementar un sistema de costeo por procesos u órdenes son las empresas industriales (construcción, fabricación de ropa, calzado, imprentas, mueblerías, etc.) Siendo este último es más adecuado para las empresas que fabrican rodillos de caucho.

Al respecto Andía, W. (2012), nos menciona que la determinación del sistema de costeo va a pender de la particularidad del proceso de producción, cantidad de artículos o servicios, entre otros”.

Podemos decir entonces que depende de la peculiaridad y la naturaleza de producción que cada empresa posea, pues a partir de ello se podrá determinar el sistema d costeo que será aplicado a la empresa para controlar y administrar los costos incurridos por cada lote o pedido.

Asimismo, Perera, O. (2010) nos menciona que el sistema de costos por órdenes de trabajos son aplicados en empresas en el cual la producción tiene baja intensidad, el proceso es discontinuo para productos variados y es adaptado en empresas donde se pueden diferenciar lotes y productos terminados de gran heterogeneidad. La transformación de cada lote o pedido empieza a través de una orden de trabajo y el costo unitario se obtiene de la división del costo total entre el total de unidades producidas en cada lote.

De párrafo anterior, podemos destacar que el sistema de costeo por pedido es adaptado a las empresas que tengan establecidos sus pedidos por lotes, es decir el costo será calculado por el total del pedido que los clientes hayan pedido. Y si en caso se quiere saber el costo por unidad simplemente una vez calculado el costo total, éste será dividido entre las unidades que se mandaron a fabricar.

1.3.1.5. Características:

Los sistemas de costeo, tanto el de órdenes como el de proceso tienen sus propias características que lo diferencian uno de otro, ya que cada uno tiene cálculos al momento de determinar el costo incurrido. Para el primero, Chambergo, G. (2012) señala que las características que definen un sistema de costos por órdenes son:

- La producción es a pedido.
- Se puede identificar cada trabajo durante todo el proceso de producción, desde que se da la orden hasta que termina la fabricación del pedido.
- Los costos reales son acumulados por cada orden específica.
- La unidad de costeo es el lote de producción.
- Cada pedido tiene distinto tiempo de fabricación, máquina, entre otros.
- El costo total de cada trabajo sirve como base para compararse con el precio de venta y para estimaciones futuras.
- El proceso de producción no es constante.
- Se puede saber el costo de cada trabajo en cualquier momento.

1.3.1.6. Elementos del costo

Si bien se habla del sistema de costeo por órdenes, es necesario saber que elementos lo conforman para poder determinar el costo que incurre cada pedido que realizan los clientes de la empresa. De esta manera se podrá distribuir en cada orden de producción, según el consumo que tenga cada uno de ellos.

Por lo tanto, el costo para las empresas industriales lo componen 3 elementos, que se ven en todas las etapas de fabricación de un producto antes de establecer un precio de venta final. Estos elementos son: la materia prima directa, mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, quienes inciden directamente en el proceso productivo.

Al respecto, Eliseo, J. (2011) menciona que el costo de producción está conformado por los elementos materia prima, mano de obra directa y gastos generales de fabricación y que al momento de empezar a producir se pueden emplear cualquiera de estos; al ejecutarlo, se origina un asiento en la cuenta de producción en proceso por cada uno. (p. 37).

Del párrafo anterior, podemos destacar que existe mucha relación entre el material físico y el registro correspondiente a este, ya que al momento de consumir un determinado material, se está incurriendo en un asiento contable de producción en proceso, para lo cual debe ser de manera correcta.

Además, a diferencia de la materia prima directa y la mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación necesitan ser tratados de otra manera, es decir tiene un trato especial porque deben ser distribuidos equitativamente.

Para entender mejor los elementos que constituyen el costo total de producción Jimenez, W. (2012) los define de esta manera:

- Materia prima: es aquel elemento que se somete a ser transformado para convertirse en un producto terminado. Es decir, todo aquel material que interviene en el proceso de producción se le considera materia prima.
- Mano de obra: es el trabajo realizado por los trabajadores que directa o indirectamente transforman la materia prima. El costo de la mano de obra es el precio, compensación o remuneración al personal por sus labores empleadas en la fabricación de una orden de producción.
- Gastos indirectos de fabricación: conforma todo aquel recurso utilizado en la producción del bien, producto o servicio que no pueda considerarse como MP o MOD.

- Asignación de los gastos indirectos de fabricación: es la acumulación de los costos indirectos hasta la terminación del producto a fin de conocer el total de los mismos y llevar a la hoja de costos, la parte que le corresponde a cada orden. El valor asignado a cada orden de producción se hará teniendo en cuenta las unidades totales logradas en el periodo. A más unidades logradas en cada orden, más será el valor de GIF asignado.

Por lo tanto, el costo total de un pedido o fabricación de un producto incluye la MPD, MOD los GIF y es necesario mencionar la asignación de los GIF, el cual se realizará a través de las horas máquina u otro método. Cabe resaltar, que si estos elementos no se incluyen en la determinación del costo total no se estarán calculando el costo real de un pedido.

1.3.1.7. Objeto de costo

Para definir el objeto de costo Horngren, et al. (2012) nos indica que es todo lo que sea necesario para una medida de costos, entre ellos un producto, un departamento, una sucursal, clientes, entre otros. Además, se dice que es la base primordial para asignar y distribuir costos de la empresa. Esto quiere decir que es el fundamento de los sistemas de costos, solicitados para que las empresas muestren resultados razonados que contribuyan a la solución de problemas.

De lo anterior, cabe resaltar que el objeto de costo es la base para determinar un sistema de costeo. Es decir el objeto de costo es el producto que fabrica la empresa a través del cual se va a determinar y medir los costos de la empresa para que se esta manera se realice una buena administración y control de costos. Asimismo es el fundamento del sistema de costos, ya que a base del producto (objeto de costo) se va a determinar el costo general en el que incide la empresa.

1.3.2. Fijación de precios

Toda empresa industrial, una vez establecido de manera correcta sus costos, debe establecer un margen de ganancia que permita establecer el precio de venta final a los clientes. Esto corresponde decir, que para fijar el precio de venta primero

se calcula los costos (MPD, MOD Y GIF), luego se establece el margen de ganancia y finalmente el precio de venta.

1.3.2.1. Etimología

Fijación: proviene de raíces latina y significa “acción y efecto de asegurar un cuerpo a otro”

Precios: proviene del latín pretium que significa precio, recompensa.

1.3.2.2. Origen

El origen del precio surge a partir de las primeras culturas agrícolas de la historia, quienes a partir de sus condiciones geográficas sostenían la necesidad de hacer intercambio de sus productos para cubrir sus necesidades. A partir de ello, surgen compradores y vendedores de un mismo producto y determinan el precio por las fuerzas del mercado. Es ahí cuando aparece la competencia, que es representada por los mercados de productos o servicios, en donde la oferta y la demanda fijan el precio.

1.3.2.3. Definición

Para entender el concepto de fijación de precio, Chambergo, G. (2012) define a la fijación de precios como el “proceso de gestión que involucra muchos factores, siendo el costo un solo factor; además de la naturaleza de la empresa, el grado de competencia entre diferentes industrias, la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa, etc”. (p.1)

Por lo tanto, el principal factor para poder establecer o fijar el precio de venta final, es el costo, ya que en base a ello la gerencia podrá tomar buenas decisiones para establecer el margen de ganancia y obtener buena rentabilidad.

Por último, tanto el costo como el precio de venta del producto guardan mucha relación, es decir, que en base al costo se determina el precio de los productos.

Asimismo, Romero (1985), citado en Chambergo (2012) define al precio como el importe que hay que pagar al vendedor para poseer dicho producto o servicio.

De este párrafo, podemos resaltar que el precio es lo que el consumidor debe pagar para adquirir un producto. En el caso de las empresas industriales serán los clientes quienes deban pagar una cantidad para adquirir el producto de las empresas productoras.

1.3.2.4. Estrategias generales para fijar precios

Para fijar los precios, existen diferentes estrategias que se tiene que tener en cuenta al momento de establecer un margen de ganancia sobre el valor de venta de un producto.

Al respecto, Álvarez, M. (2013) señala las siguientes estrategias que se tienen en cuenta al momento de fijar precios:

- a) Fijación de precio basado en el costo
 - Costo más margen: Es el método más sencillo, pues consta de sumar un aumento al costo del producto.
 - Por utilidad meta: consta de establecer un precio al producto con la finalidad de conseguir la utilidad planteada como objetivo.

- b) Fijación de precios basada en el valor

Fija su precio en base a lo que el cliente aprecia sobre el valor del producto y no el costo.

- c) Fijación de precios basada en la competencia

Consiste en fijar el precio de venta al producto conforme a los precios que ofrece la competencia, sin tomar como base el costo o la demanda.

d) Estrategia de fijación de precios de nuevos productos

Ingresar un nuevo producto al mercado es la etapa más difícil que atraviesa la empresa, ya que debe analizar como posicionar su producto frente a su competencia respecto a calidad y precio.

Todas estas estrategias de precios son poco conocidas en el mercado, e incluso las Mypes ni siquiera saben de la existencia de estos puntos a tomar en cuenta para la fijación de precios de un producto; es por ello que muchas veces hay productos que salen del mercado por su bajo consumo y demanda. Entonces, hay que tener en cuenta que la fijación no solo involucra costos, sino estrategias y métodos, etc.

1.3.2.5. Factores que influyen en la fijación de precios

Fijar precios también involucra factores internos y externos que van a determinar lo que se debe tomar en cuenta antes de fijar el precio de venta final de un producto.

Por ello, Kotler, F. y Armstrong, G. (2011). Menciona los siguientes factores internos y externos que influyen en la fijación de precios:

a) Objetivos de mercadotecnia

Supervivencia: se basa en la gran competencia y gustos cambiantes y constantes de los clientes, pues para mantener a una empresa en pie se debe fijar precios bajos y así aumentar la demanda.

Liderazgo en la participación de mercado: quiere decir que las empresas van hacer todo lo posible para tener precios bajos y así poder captar más clientela.

Liderazgo en la calidad del producto: consiste en el precio que se da al producto por la calidad del mismo; cuanta más calidad tenga el producto, mayor será el costo del mismo.

b) Estrategia de la mezcla de la mercadotecnia

Una estrategia de mercadotecnia es el precio que debe coincidir con el diseño del producto. El precio es un factor que define la competencia, el diseño, la posición y el mercado del producto. Sin embargo, los mercadólogos a pesar de considerar el precio, deben tener en cuenta que los clientes pocas veces compran basándose en el precio, pues estos mayormente se basan en el valor que tenga el producto y en los beneficios de poseerlo a cambio del precio que paguen por el mismo.

c) Costos

La empresa determina un precio a cobrar a los consumidores que cubra todos los costos incurridos en la producción, distribución y venta del producto. Mientras los costos sean más bajos, los precios fijados por las empresas también serán más bajos. Esto da como resultado que a mayores ventas, mayores ganancias.

Además, la empresa debe analizar sus costos constante y cuidadosamente, ya que si gasta más que la competencia en fabricar y vender un determinado producto debe cobrar un precio mayor y obtener menor ganancia, lo que da como resultado una gran desventaja competitiva.

d) Consideraciones organizacionales

La gerencia es el encargado de tomar decisiones sobre quien en la empresa deberá fijar el precio. En las pequeñas empresas por lo general, lo hace la alta gerencia.

e) El mercado y la demanda

Al igual que los compradores industriales, los consumidores también hacen la comparación del precio del producto con el beneficio de adquirirlo. Por tanto, anterior a fijar el precio a los productos, el mercadólogo debe entender concordancia que hay entre el precio y la demanda del producto.

f) Percepciones del consumidor acerca del valor y del precio

El consumidor determina cuando el precio de un producto es correcto o no. Pagan un cierto precio a cambio de obtener el beneficio del mismo. Si los consumidores ven que el precio supera el valor del producto no optarán por comprarlo.

g) Análisis de la relación precio-demanda

El precio que se opte por cobrar a los clientes llevará a tener un nivel diferente de demanda. Cuanto mayor sea el precio menor será la demanda.

h) Elasticidad del precio de la demanda

Los mercadólogos deben saber la elasticidad del precio; es decir cuánto puede variar la demanda ante un aumento o disminución en el precio. Si la demanda no varía cuando hay un pequeño cambio en el precio, será inelástica, mientras que si cambia mucho, será elástica. Poner un precio más bajo generará mayores ganancias.

i) Oferta

El mercadólogo también debe analizar la ventaja estratégica por medio de la oferta en la percepción de los clientes en comparación con las ofertas que ofrecen el mercado competidor.

Entonces, antes de fijar un precio de venta, se debe tomar en cuenta cada uno de ellos, ya que es muy importante saber a qué mercado nos dirigimos, quiénes serán los clientes, que puede pasar si no hay un mercado objetivo, si los clientes optan por la competencia, si el precio fijado no cubre los costos, etc. Por lo anterior, es necesario que los departamentos de ventas tengan en cuenta estos puntos, para que al momento fijar el precio de un producto mismo tenga aceptación por los clientes, mercado y pueda mantenerse en el mismo.

1.3.2.6. Método de costos para fijar precios

Chambergó, G. (2012) señala los siguientes métodos de costos para fijar precios:

- Costo Total: es lo que se invierte en MPD, MOD Y GIF, importes que conforman el costo total de un producto, al mismo que se le agregan gastos operativos, porcentaje de utilidad e IGV para fijar el precio final.
- Costo De Conversión: conforma el total de la mano de obra directa más los costos indirectos de fabricación, el cual sirve de base para fijar los precios de venta de los productos.
- Retorno Sobre La Inversión: todo sol que invierte la empresa deberá volver a la misma seguido de unos centavos más que dan la utilidad.

Por lo tanto, estos métodos de costos van apoyar considerablemente a la gerencia al momento de fijar el precio de un producto, ya que podrán analizar cada uno de estos puntos y ver cómo aplicarlo de acuerdo al rubro al que se dediquen.

1.4. Formulación del Problema

1.4.1. Problema general

¿Cuál es el nivel de relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017?

1.4.2. Problemas específicos

¿Cuál es el nivel de relación entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017?

¿Cuál es el nivel de relación entre el objeto de costo y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017?

1.5. Justificación de estudio

1.5.1. Justificación social

El presente trabajo de investigación, beneficiará a todas las Mypes que fabrican rodillos de caucho que no tienen implementado un sistema de costos en sus empresas, ya que al momento de implementarlo podrán determinar sus precios en base al costo total de cada pedido, incluyendo la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

1.5.2. Justificación practica

Este trabajo de investigación es relevante y de gran importancia ya que será de gran ayuda para solucionar la problemática que presentan las Mypes que fabrican rodillos de caucho, pues dará la posibilidad de conocer el rol importante que tiene el adecuado manejo de un sistema de costeo por órdenes, ya que a partir de ello se podrá establecer un adecuado control de costos para obtener una rentabilidad optima y tomar buenas decisiones por parte de la gerencia.

Asimismo, el sistema de costeo por órdenes es un instrumento que encaja completamente en las empresas que fabrican rodillos de caucho; ya que los pedidos que se realizan por parte de los clientes son en base a lotes de producción, lo cual resulta muy importante calcular los costos en los que se incurren por cada pedido tanto de mano de obra, del material directo, así como también la distribución de los gastos indirectos para establecer el precio adecuado.

Esto permitirá a la gerencia, tener un mejor control de costos por cada pedido que se haga y tomar buenas decisiones al momento de determinar el precio.

1.5.3. Justificación teórica

Este trabajo se justica teóricamente porque ayudará a tener mayor conocimiento sobre las variables sistema de costos por órdenes y fijación de precios en las empresas fabricadoras de rodillos de caucho que no tiene implementado un sistema de costos.

1.5.4. Justificación metodológica

Se justifica metodológicamente porque se aplicará un enfoque cuantitativo de tipo correlacional, no experimental el cual será ejecutado a través de las

encuestas validadas a los mismos gerentes de cada empresa industrial que fabrican los rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

Existe relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

1.6.2. Hipótesis específicas

Existe relación entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

Existe relación entre los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar el nivel de relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

1.7.2. Objetivos específicos

Mostrar el nivel de relación entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

Determinar el nivel de relación entre el objeto de costo y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

II. METODOLOGÍA

2. Método

2.1. Tipo de estudio y diseño de investigación

2.1.1. Enfoque de investigación

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. y Villagómez, A. (2014), señalan que el enfoque cuantitativo es el que usa métodos y técnicas cuantitativas, emplea la medición de la unidad de análisis, el muestreo, la estadística, la observación, la recolección de datos y el análisis de los mismos para contestar preguntas de investigación y probar las hipótesis propuestas previamente (p. 97).

Por lo tanto, este trabajo es de enfoque cuantitativo porque se utilizará la estadística y la recolección de datos para contestar preguntas de investigación. Además, es cuantitativa porque probaremos hipótesis que ya se han formulado anteriormente en otros trabajos de investigación.

2.1.2. Tipo de investigación

Aplicada

Hernández, R., Fernández C. y Baptista, M. (2014) nos dicen que: “La Investigación Aplicada es la que soluciona problemas prácticos.”

Se dice entonces que es de tipo aplicada porque se van a estudiar las diferentes posibilidades, teorías que existen para aplicar el sistema de costeo por órdenes de producción en las Mypes que fabrican rodillos de caucho. Esto va a permitir que todos los conocimientos que se obtengan a partir de las teorías, sean aplicadas a estas empresas dedicadas a este rubro con el fin de solucionar la problemática real que presentan. Además la teoría servirá para que a través del conocimiento se aplique de manera práctica en la realidad.

2.1.3. Nivel de investigación

Descriptiva

Hernández, R., Fernández C. y Baptista, M. (2014) señalan que la investigación descriptiva describe cualidades, atributos y rasgos de personas, objetos, grupos, congregaciones, entre otros fenómenos que se puedan someter a un estudio. Pues solo pretende medir o recolectar información de las variables estudiadas ya sea independiente o de manera conjunta. Su objetivo no es estudiar o señalar la relación de éstas. (p.92)

Por lo tanto; este trabajo es de tipo descriptivo, puesto que cada variable será medida y descrita para dar a conocer las características, propiedades, conceptos y además el grado de trascendencia del sistema de costos por pedido, así como su incidencia en la determinación o fijación del precio.

Correlacional

Hernández, R., Fernández C. y Baptista, M. (2014) señala que el propósito del estudio correlacional es saber la relación o nivel de asociación que existe entre dos o más variables en una muestra. Algunas veces se estudia la relación sólo de dos variables, pero constantemente se encuentra relación entre tres, cuatro o más variables. (p.93)

Entonces, este trabajo de investigación también es Correlacional porque nos permitirá identificar y analizar el grado de relación de las dos variables que se están estudiando (Variable dependiente y Variable independiente).

2.1.4. Diseño de investigación

Stracuzzi, S. y Pestana, F. (2012) nos dicen que el diseño de investigación no experimental es aquel que se hace sin alterar intencionalmente la variable. No se cambia deliberadamente las variables independientes. Los hechos se estudian tal y como están en su entorno real y en un tiempo establecido o no, para ser analizados posteriormente. Las variables independientes ya han ocurrido y sus antecedentes existen, por lo tanto no pueden ser manipuladas ni modificadas. (p. 87).

Entonces, el diseño de este trabajo de investigación es No experimental, pues las variables estudiadas no se manipularán, de modo que los resultados que se examinen de las Mypes que se dedican a la fabricación de rodillos, serán los

mismos que se realizarían en condiciones comunes, dentro de un ambiente natural. Asimismo es No experimental porque no se tiene control sobre las variables, es decir los cambios que ha podido ocurrir en las variables mencionadas ya ocurrieron y sus antecedentes existen, es por eso que solo se limitará a ser observadas y establecer la relación causa-efecto entre ambas.

El tipo de diseño no experimental será de tipo transeccional o transversal, para el cual Hernández et al. (2014), señala que su objetivo es describir variables y estudiar su incidencia y correspondencia en un momento dado que puede incluir diversos conjuntos o subconjuntos de personas, elementos o cosas; además de distintas agrupaciones, situaciones o eventos. No obstante, la recolección de datos será en un solo momento (pp. 154-155). Estos tipos de diseño a la vez según Hernández et al. (2014, p. 155), se dividen en tres: exploratorios, descriptivo y correlacionales causales.

Según Hernández et al. Menciona que el diseño No Experimental longitudinal de tendencia son los que estudian las modificaciones de las variables o la relación entre ellas a través del tiempo dentro de una determinada población (2014, p. 159).

En el presente trabajo se adopta este tipo de diseño porque va analizarse el cambio que puede ocurrir en las variables en un periodo determinado y ver la evolución de las mismas.

2.2. Variables, operacionalización

Tabla 1. Sistema de costos por órdenes específicas.

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA
SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS	Costos	Materia prima	Ordinal
		Mano de obra directa	Ordinal
		Gastos indirectos de fabricación	Ordinal
		Asignación de GIF	Ordinal
	Objeto de Costo	Rodillo de caucho (producto)	Ordinal
		Medición de costos	Ordinal
		Base para distribuir costos	Ordinal
		Fundamento del sistema de costos	Ordinal

Tabla 2. Fijación de precios

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA
FIJACIÓN DE PRECIOS	Proceso de gestión	Basado en el costo	Ordinal
		Basada en el valor	Ordinal
		Basada en la competencia	Ordinal
	Factores	Basado en nuevos productos	Ordinal
		Elasticidad del precio de la demanda	Ordinal
		Demanda	Ordinal
		Oferta	Ordinal
		Mercadotecnia	Ordinal

2.3. Población, muestra y muestreo

2.3.1. Población

Tafur, R. e Izaguirre, M. (2014), denominan población: “Al conjunto de elementos investigables que tiene características comunes” (p. 193).

En el presente trabajo, de acuerdo a la información brindada por la municipalidad de Los Olivos la población está constituida por 39 Mypes de las cuales se tomará a 1 persona por cada empresa que se dedican a la fabricación de rodillos de caucho del mencionado distrito. Podemos decir entonces, que la población a estudiar es finita, ya que permite identificar y calcular los elementos que se van a estudiar.

2.3.2. Muestra

Tafur, R. e Izaguirre, M. (2014), señalan que: “Se denomina muestra a la parte o sub-conjunto de la población” (p. 194). Por lo tanto, la muestra es una pequeña parte de la población que de igual manera comparten características similares y serán la base que tomaremos para realizar el proyecto de investigación.

Para este trabajo de investigación, se ha determinado que la muestra es probabilística, el cual se determinara calculando la siguiente formula.

$$n = \frac{Z^2 pq \cdot N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot pq}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

Z = nivel de confianza, 95%, z=1.96

p = probabilidad de éxito, 0.50

q = probabilidad de fracaso, 0.50

E = nivel de error, es decir 5%

N = tamaño de la población

Reemplazando:

$$n = \frac{1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 39}{0.05^2 (39 - 1) + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{37.4556}{1.0554}$$

$$n = 36$$

La muestra en esta investigación será de 36 personas del área administrativa de las empresas que fabrican de rodillos de caucho. De las cuales se tomará 1 personal administrativo por cada empresa. Asimismo, los cuestionarios serán respondidos por el gerente de cada empresa.

2.3.3. Muestreo

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. y Villagómez, A. (2014), señala que consiste en sacar o seleccionar de la población, una muestra. Además, el muestreo simplifica el trabajo de investigación, permitiendo ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo (p.246).

Muestreo probabilístico:

Hernández et al. (2014), Señala que en las muestras probabilísticas, todos los individuos de la población tiene la probabilidad de ser elegidos para la muestra y se consigue determinando las características de la población y el tamaño de la muestra, seleccionadas aleatoriamente (p.175).

Por lo tanto, para poder definir las empresas en donde se realizará el cuestionario, se aplicara el muestreo probabilístico de muestreo aleatorio simple.

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

2.4.1. Técnica

La técnica que se va emplear en este trabajo de investigación es la encuesta, que se van hacer a los administrativos de las Mypes que fabrican rodillos de caucho del distrito de Los Olivos a fin de analizar cada variable que se va estudiar en la investigación.

2.4.2. Instrumento de recolección de datos

El instrumento a utilizarse para este proyecto de investigación será el cuestionario, los cuales ayudarán a medir las variables y obtener resultados. Este cuestionario estará conformado por preguntas de cada variable a estudiar que se van a realizar a los administrativos de cada empresa.

Hernández et al., (2014), señala que: " El cuestionario es un instrumento en el cual se listan un conjunto de preguntas para medir las variables de estudio". (p. 217)

Hernández et al., (2014), también menciona que la Escala de Likert, es un conjunto de ítems mostrados en modo de afirmaciones o juicios (p.238).

Por lo tanto, para el cuestionario se utilizará el método de escala de Likert, el cual ofrece diferentes niveles de medición del uno al cinco: 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo.

2.4.3. Validez

La validación del instrumento en esta investigación se hará con la técnica de validez de contenido, ya que se utilizará el criterio de jueces especializados en la materia costos, los mismos que le darán fiabilidad al instrumento. Además se realizara la intervención a una pequeña muestra con la finalidad de poder verificar

y analizar la consistencia conceptual del instrumento y si es comprensible para los sujetos de investigación.

Monje, C. (2011), señala que la validez es el punto en el que un instrumento mide lo que se quiere medir. La manera de asegurar la validez de un instrumento es hacerlo cuando las variables hayan sido bien detalladas y definidas. Asimismo, se puede pedir la ayuda de expertos en el tema para que verifiquen el instrumento, y se pueda definir si cumple con lo que se busca. (p. 165)

Tabla 3. Juicio de expertos

Expertos	Grado	Especialista	Resultado
Díaz Díaz Donato	Magister	Temático	Aplicable
Cotrina Rosales Saúl	Magister	Temático	Aplicable
Esteves Pairazamán Ambrosio	Doctor	Temático	Aplicable

2.4.4. Confiabilidad

El procedimiento de confiabilidad a utilizar en el presente trabajo será a través del cálculo del coeficiente Alpha de Cronbach, el cual le dará coherencia a los datos que se obtenga y que el instrumento no presente errores.

Monje, C. (2011) afirma que la confiabilidad es la capacidad que tiene un instrumento para mostrar datos que ajustan la realidad que se quiere saber, es decir, la precisión y solidez de la medición en diferentes situaciones. Cuanto más confiable sea un instrumento, menor será los errores que se encuentre en los resultados obtenidos. Un instrumento es confiable cuando los datos obtenidos expresan la realidad de la variable que se está midiendo. (p. 165)

$$\alpha = 0.80 \text{ donde } \alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem.

K: Número de ítems.

Tabla 4. Estadísticas de fiabilidad Alpha de Cronbach

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,967	16

Interpretación

Se puede observar que en la tabla 4, el valor del Alpha de Cronbach de 0.967 para el cuestionario total de 16 ítems, lo que quiere decir que la prueba muestra confiabilidad.

Tabla 5. Estadísticas de fiabilidad Alpha de Cronbach: sistema de costos por órdenes

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,911	8

Tabla 6. Estadísticas de fiabilidad Alpha de Cronbach: fijación de precios

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,966	8

2.5. Método de análisis de datos

Para esta investigación, se utilizará el estadístico SPSS versión 24, el cual nos permitirá crear estadísticas, analizar los datos, realizar gráficos de barras, etc. A partir de ello, se podrá obtener resultados para determinar si la hipótesis planteada inicialmente es afirmativa o negativa.

Ñaupas, et al, (2014), nos indican que el programa SPSS es un paquete estadístico que permite ingresar e interpretar datos, permite realizar gran cantidad de tareas de diseño, cálculos, interpretación, graficación en poco tiempo (p. 268).

2.5.1. Categorización de variables

La categorización es el proceso a través del cual se determinan las categorías de las variables que nos interesa estudiar. Son las distintas posibilidades de cambios que una variable puede tener. Por ejemplo las posibilidades de variación que puede tener la clase social ya sea alta, media y baja. Estas 3 entonces serán sus categorías. Y si pretendemos ser más específicos se puede identificar 5 posibilidades; es decir alta, media alta, media, media baja y baja. Pero si en caso en el estudio solo se observan dos tipos de clase social, entonces solo habrá dos categorías. La selección de las categorías va a depender de los propósitos que tenga cada investigador (Cazau, 2010, p.5-6).

Por lo tanto, para la presente investigación, las categorías que van a tomar las variables sistema de costos por órdenes específicas son: con sistema de costos, costos empíricos y sin sistema de costos. Mientras tanto para la variable fijación de precios las categorías son adecuada e inadecuada.

Así para la primera variable, Valverde, M y Saldaña, K. (2013) en su trabajo de investigación señalan que la empresa no tiene un sistema de costos que le faculte saber con exactitud el costo y la rentabilidad de los proyectos, lo que ocasiona que tengan costos determinados empíricamente y no se obtenga una adecuada rentabilidad y manejo gerencial.

Y para la segunda variable Flores, H. (2016) en su trabajo de investigación señala que el precio es un tema que menos se conoce en la administración de las MIPYMES, por ello muchas veces determinan sus costos básicos y fijan un precio de manera inadecuada. Y el principal objetivo de las MIPYMES es fijar de manera adecuada el precio del producto para tomar decisiones correctas.

2.5.2. Prueba de Normalidad

Según Hernández, et al., (2014), es una prueba que permite determinar si los datos de la investigación se ajustan a una distribución normal o anormal. Si se trata de una muestra superior a 50 se aplica la prueba de Kolmogorov-Smirnov pero

si la muestra es menos de 50 se aplica la prueba Shapiro-Will. Al conocer los resultados de dicha prueba se procederá a elegir la Prueba Paramétrica (distribución normal – Pearson) o la No Paramétrica (distribución no normal – Rho de Spearman). (Pág. 300)

Por lo tanto, como la muestra es 36, se aplicará la prueba de normalidad de Shapiro-Will y la prueba no paramétrica; por tanto se empleará el estadístico Rho Spearman, el cual muestra una prueba de distribución no normal.

2.5.3. Distribución de Frecuencias

Según Hernández, et al., (2014), es un conjunto de datos ordenados en sus correspondientes categorías, los cuales se representan mediante el uso de una tabla mostrando los recuentos de los datos y sus relativos porcentajes. Se representan ya sea a través de gráficos circulares, de barras, etc. (p. 282)

2.5.4. Prueba de Hipótesis

Hernández, et al., (2014), señala que está referida a definir si las hipótesis planteadas inicialmente concuerdan con los datos obtenidos en la muestra. Es aceptable siempre y cuando concuerde con los datos, de lo contrario si no lo es, se rechaza. (p. 299)

Si el nivel de significancia de los datos es menor a 0,05 la hipótesis nula es rechazada y por ende se acepta la hipótesis de la investigación; sin embargo si es mayor a 0,05 la hipótesis nula será aceptada y la hipótesis de investigación se rechaza.

2.5.5. Prueba de correlación

Según Hernández, et al., (2014), señala que el coeficiente de la prueba de correlación Rho de Spearman y Tau de Kendall son medidas para las variables que tienen una medición ordinal, de manera que los datos de la muestra puedan ser ordenados por jerarquías. Los dos coeficientes varían desde -1,0 (correlación negativa) hasta + 1,0 (correlación positiva perfecta). (p. 204)

Esto quiere decir, que para medir la correlación entre dos variables, cuando el coeficiente toma el valor de +1 hay coincidencia en ambas variables y cuando resulta -1 indica que las variables son opuestas.

2.6. Aspectos éticos

Monje, C. (2011), señala que el investigador debe tener en cuenta los aspectos éticos de su labor, es decir el respeto por el “derecho a la intimidad” de sus informantes. No solo debe comunicar auténticamente sus objetivos, sino también responsabilizarse a manejar la información que se le proporciona de manera adecuada, sin perjudicar los intereses, bienestar y seguridad de allegados. En oportunidades es mejor no mostrar el nombre de los informantes o localidades estudiadas a fin de proteger su identidad, seguridad o intimidad. (p.164)

Para este trabajo de investigación, se ha tomado en cuenta los valores plasmados en el Código de Ética para Profesionales de Contabilidad, respetando la información de terceros para el desarrollo y sustentación del mismo. Se ha guardado discreción y reserva sobre la información presentada, pues esta investigación ha sido desarrollada con el fin netamente investigativo; para ello previamente se guardará un debido respeto a los principios morales, religiosos, políticos, culturales y éticos de las empresas a las cuales se dirige este proyecto de investigación. Se han respetado las normas APA sobre la presentación y estructura de este trabajo y no hay alteración alguna sobre la información.

Además, en esta investigación se va a proteger la identidad y consentimiento de todas las personas que hayan participado en el presente trabajo. Es decir, en los resultados se van mostrar datos honestos y verdaderos, de acuerdo a la metodología que se haya empelado con los usuarios de las empresas. Este trabajo muestra originalidad, objetividad e imparcialidad.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. A nivel de variables

Tabla 7. Sistema de costos por órdenes específicas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Con sistema de costos	9	25,0	25,0	25,0
Costos empíricos	3	8,3	8,3	33,3
Sin sistema de costos	24	66,7	66,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede ver en la tabla 7, en la frecuencia agrupada de los niveles alcanzados en la variable sistema de costos por órdenes específicas de un total de 36 encuestados, 9 de ellos indican que las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos, se encuentran con un sistema de costos implementado, 3 de ellos indican que tienen un sistema de costos empírico y los 24 restantes indican que se encuentran sin sistema de costos por órdenes implementado.

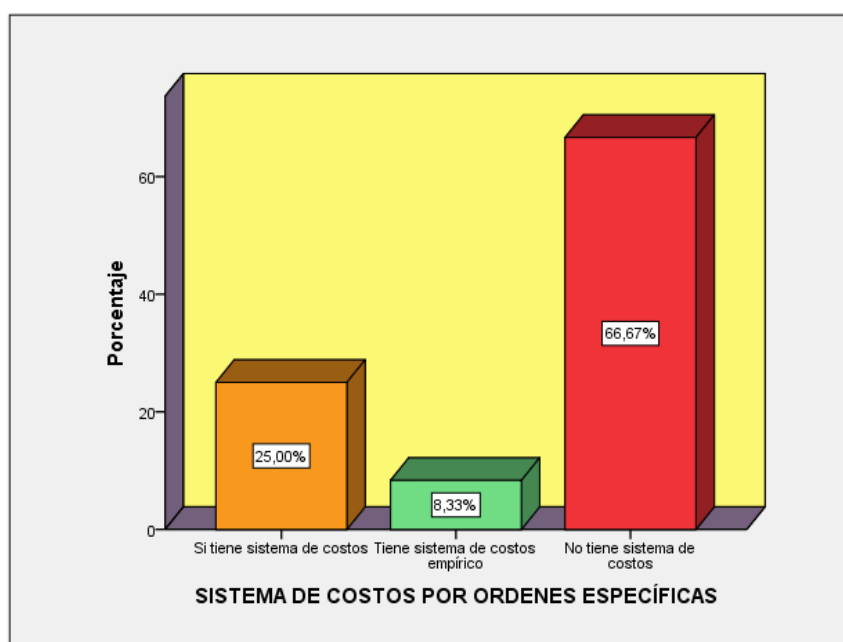


Gráfico 1. Sistema de costos por órdenes específicas

Interpretación:

En el gráfico 1, se puede ver que, de un total de 36 encuestados, el 25% señala que las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de los Olivos no están con un sistema de costos implementado, mientras que el 8.33% señala que tienen un sistema de costos empírico, y finalmente el 66.67% restante señala que estas empresas están sin un sistema de costos.

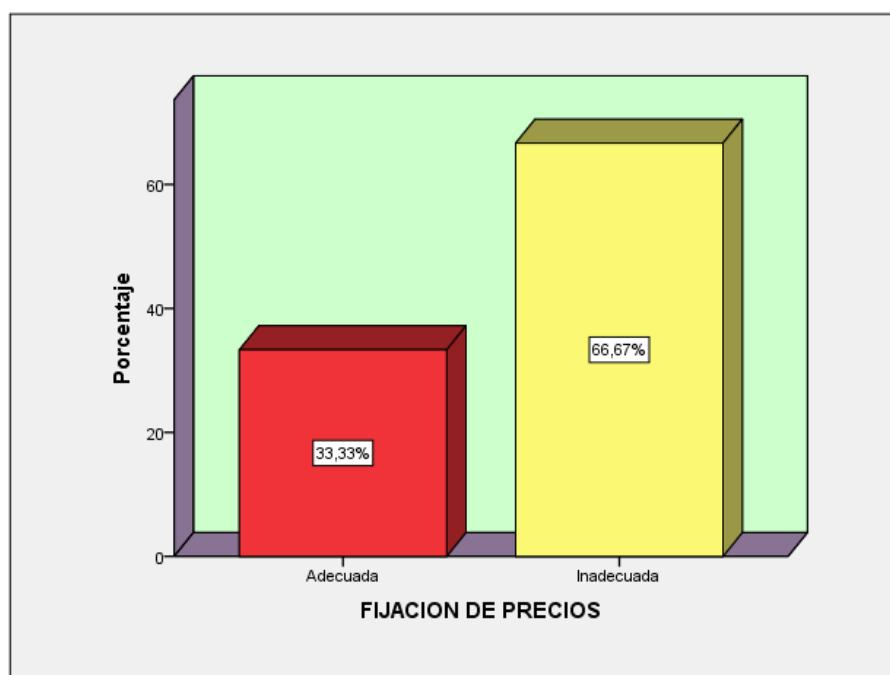
Tabla 8. Fijación de precios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Adecuada	12	33,3	33,3	33,3
Inadecuada	24	66,7	66,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 8 se puede percibir que en la frecuencia agrupada de los niveles alcanzados en la variable fijación de precios con un total de 36 encuestados, 12 de ellos señalan que las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos, fijan sus precios de manera adecuada, mientras que los 24 encuestados restantes señalan que estas empresas fijan sus precios de manera inadecuada.

**Gráfico 2.** Fijación de precios

Interpretación:

Del gráfico 2, podemos distinguir que de un total de 36 encuestados, el 33.33% de encuestados señalan que en las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de los Olivos se fijan los precios de manera adecuada, mientras que el 66.67% restante señala que lo hacen de manera inadecuada.

3.1.2. A nivel de dimensiones**Tabla 9.** Costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Con sistema de costos	6	16,7	16,7	16,7
Costos empíricos	10	27,8	27,8	44,4
Sin sistema de costos	20	55,6	55,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 9, se puede observar que en la dimensión costos con un total de 36 encuestados, 6 de ellos señalan que las empresas que tienen bien definidos o calculados sus costos en base a los 3 elementos del mismo, cuentan con un sistema de costos, 10 de ellos señalan que los que definen los costos en base a la experiencia, tienen un sistema de costos empírico y los 20 encuestados restantes indican que la determinación de los costos lo hacen solo en base a la materia prima y por lo tanto están sin sistema de costos por pedido implementado.

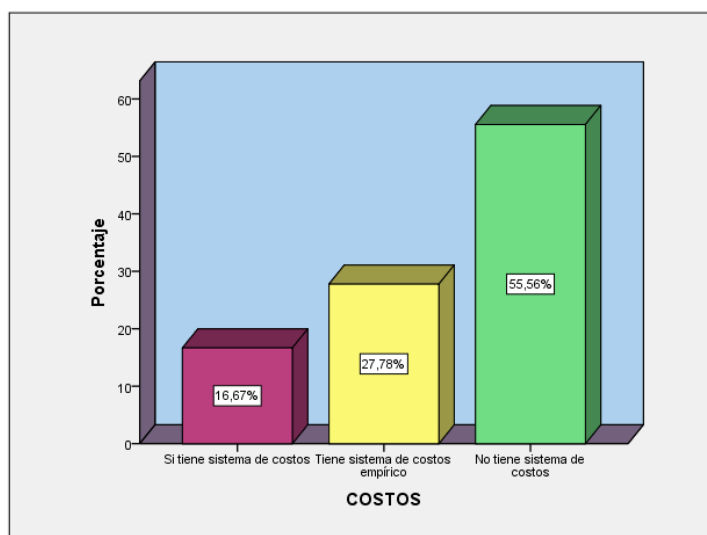


Gráfico 3. Costos

Interpretación:

En el gráfico 3, podemos observar que de un total de 36 encuestados, el 16.67% de ellos señalan que las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de los Olivos 2017 y tienen bien definidos sus costos, si tienen un sistema de costos implementado, mientras que el 27.78% señala que definen los costos en base a la experiencia, y por ello tienen un sistema de costos empírico, y finalmente el 55.56% restante señala que estas empresas no determinan sus costos como corresponde y por ello no tienen un sistema de costos.

Tabla 10. Objeto de costos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Con sistema de costos	11	30,6	30,6	30,6
Costos empíricos	12	33,3	33,3	63,9
Sin sistema de costos	13	36,1	36,1	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se puede apreciar en la tabla 10 respecto a la dimensión objeto de costos que de un total de 36 administrativos, 11 de ellos que tienen identificado el objeto de costos, cuentan con un sistema de costos, 12 de ellos que no identifican bien el

objeto de costos, señalan que tienen un sistema de costos empírico. Finalmente los 13 restantes que no tienen identificado el objeto de costos indican que no cuentan con un sistema de costos por órdenes específicas.

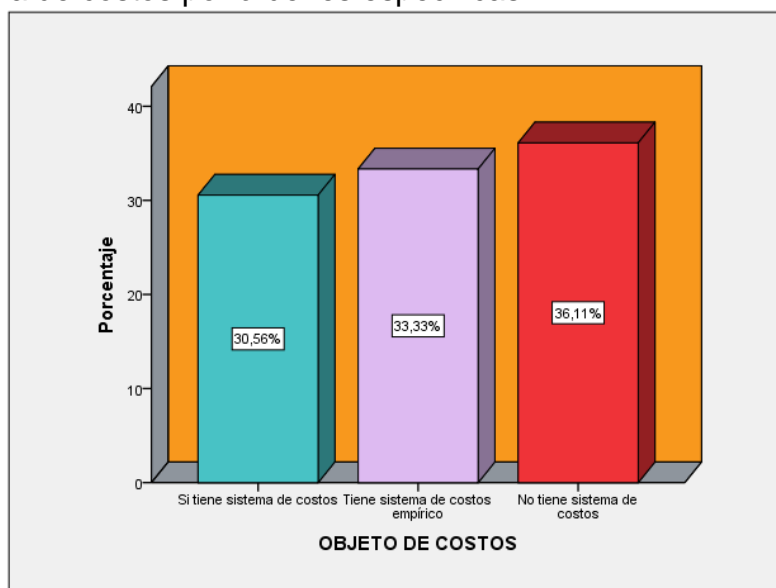


Gráfico 4. Objeto de costos

Interpretación:

Del gráfico 4, en la dimensión objeto de costos, se entiende que de un total de 36 encuestados, el 30.56% de encuestados señalan que las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de los Olivos que tienen identificado el objeto de costos, si tienen un sistema de costos implementado, el 33.33% que no identifica bien el objeto de costos señalan que tienen un sistema de costos empírico, y el 36.11% restante que no tienen identificado el objeto de costos indican que no tienen un sistema de costos por pedido.

Tabla 11. Proceso de gestión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Adecuada	13	36,1	36,1	36,1
Inadecuada	23	63,9	63,9	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede observar en la tabla 11, en la dimensión proceso de gestión con un total de 36 administrativos, 13 de ellos señalan que las empresas que

fabrican rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos, tiene un procesos de gestión adecuado y por ello fijan sus precios de manera adecuada, mientras que los 23 encuestados restantes señalan que estas empresas tiene un proceso de gestión inadecuado y por ello fijan sus precios de la misma manera.

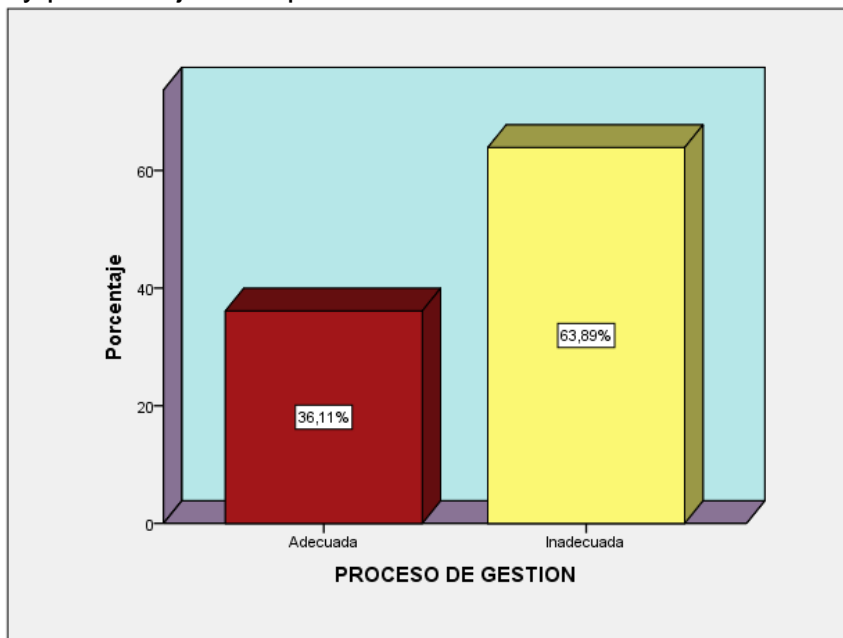


Gráfico 5. Proceso de gestión

Interpretación:

Del gráfico 5, podemos entender que de un total de 36 encuestados, el 36.11% de encuestados señalan que en las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de los Olivos tiene un proceso de gestión adecuado y por ello se fijan los precios de manera adecuada, mientras que el 63.89% restante señala que tienen un procesos de gestión inadecuado y por ello sus precios son fijados de igual manera.

Tabla 12. Factores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Adecuada	12	33,3	33,3	33,3
Inadecuada	24	66,7	66,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede percibir en la tabla 12, en la dimensión factores con un total de 36 encuestados, 12 de ellos señalan que las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos, tienen factores adecuados para fijar sus precios, mientras que los 24 encuestados restantes señalan que estas empresas no tienen factores adecuados y por ello fijan sus precios de manera inadecuada.

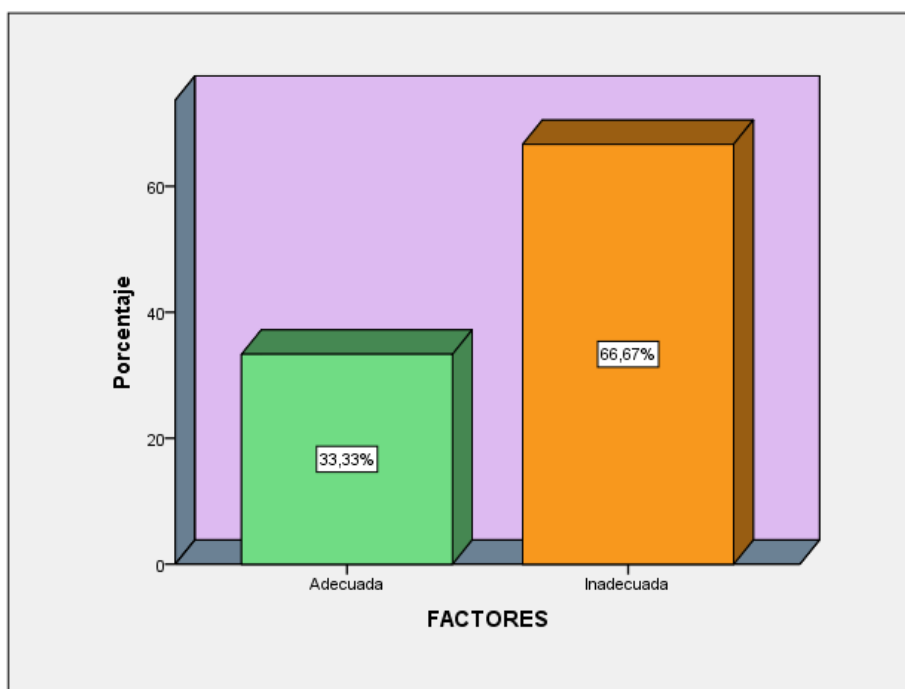


Gráfico 6. Factores

Interpretación:

Según el gráfico 6, en la dimensión factores, podemos observar que de un total de 36 encuestados, el 33.33% de ellos señalan que en las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de los Olivos tienen factores adecuados para fijar sus precios, mientras que el 66.67% restante señala que estas empresas no tienen factores adecuados y por ello fijan sus precios de manera inadecuada.

3.1.3. Tablas cruzadas de contingencia

Tabla 13. Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios

		Fijación de precios		Total	
		Adecuada	Inadecuada		
		a	a		
Sistema de costos por órdenes específicas	Con sistema de costos	Recuento % dentro de fijación de precios	9 75,0%	0 0,0%	9 25,0%
	Costos empíricos	Recuento % dentro de fijación de precios	2 16,7%	1 4,2%	3 8,3%
		Sin sistema de costos	Recuento % dentro de fijación de precios	1 8,3%	23 95,8%
Total		Recuento % dentro de fijación de precios	12 100,0%	24 100,0%	36 100,0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 13, se puede observar la relación entre las variables sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios de un total de 36 encuestados. De los cuales se aprecia que el 25% de ellos señalaron que si cuentan con un sistema de costos por órdenes específicas en las empresas de fabricación de rodillos de caucho, a la vez 75% de encuestados dicen que la fijación de precios es adecuada y ninguno dice que la fijación de precios es inadecuada; el 8.3% señala que se tiene un sistema de costos empírico de las cuales el 16.7% indica que la fijación de precios es adecuada y el 4.2% indica que la fijación de precios es inadecuada; y por último de los 66.7% que respondieron que estas empresas están sin un sistema de costos por órdenes implementado, el 8.3% dice que la fijación de precios es adecuada y el 95.8% dice que la fijación de precios es inadecuada. Además, nadie dice que cuando se cuenta con un sistema de costos implementado en la empresa, la fijación de precios es inadecuada.

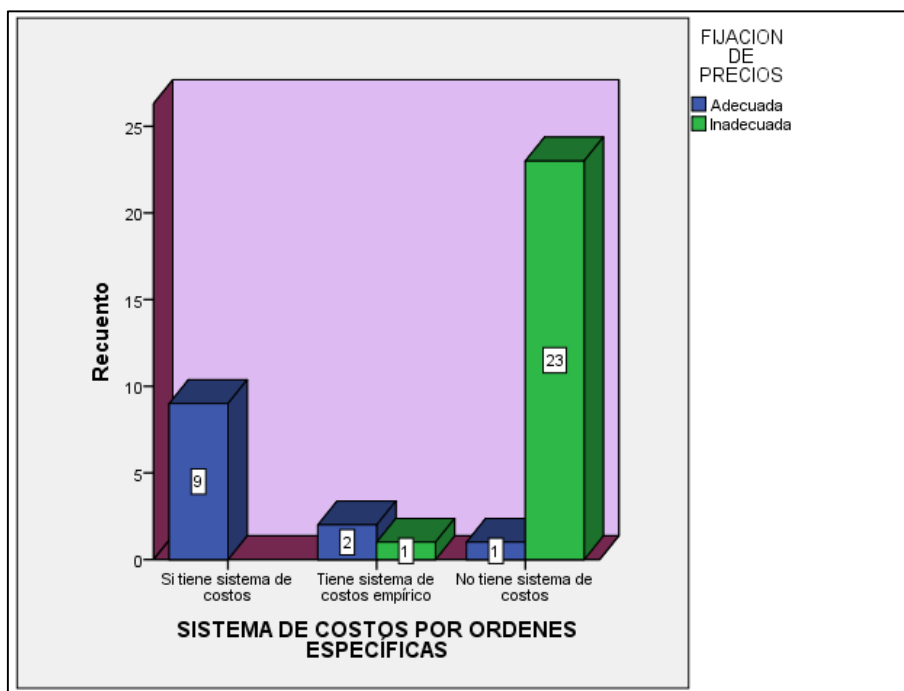


Gráfico 7. Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios

Interpretación:

Según el gráfico 7, podemos apreciar la relación entre las variables sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017 de un total de 36 encuestados. Concorde a los mismos, 9 de ellos señalaron que si cuentan con un sistema de costos por órdenes, de las cuales 9 de encuestados dicen que la fijación de precios es adecuada y ninguno dice que la fijación de precios es inadecuada; 3 señalan que se tiene un sistema de costos empírico, de las cuales el 2 indican que la fijación de precios es adecuada y 1 indica que la fijación de precios es inadecuada; y de los 24 que respondieron que estas empresas están sin un sistema de costos implementado, 1 dice que la fijación de precios es adecuada y 23 dicen que la fijación de precios es inadecuada. Además, nadie dice que cuando se tiene un sistema de costos implementado en la empresa la fijación de precios es inadecuada.

Tabla 14. Costos y fijación de precios - tabulación cruzada

			Fijación de precios		Total
			Adecuada	Inadecuada	
Costos	Con sistema de costos	Recuento % dentro de fijación de precios	6 50,0%	0 0,0%	6 16,7%
	Costos empíricos	Recuento % dentro de fijación de precios	5 41,7%	5 20,8%	10 27,8%
	Sin sistema de costos	Recuento % dentro de fijación de precios	1 8,3%	19 79,2%	20 55,6%
Total		Recuento % dentro de fijación de precios	12 100,0%	24 100,0%	36 100,0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 14, se puede apreciar la relación entre la dimensión costos y la variable fijación de precios de un total de 36 encuestados en las empresas que fabrican rodillos de caucho en Los Olivos 2017. De ellos, el 16.7% señala que cuando se tiene los costos identificados en la empresa, sí cuenta con un sistema de costos, de las cuales el 50% de encuestados dicen que la fijación de precios es adecuada y ninguno dice que la fijación de precios es inadecuada; del 27.8% que respondieron que se tiene o calcula los costos de manera empírica, el 41.7% indica que la fijación de precios es adecuada y el 20.8% indica que la fijación de precios es inadecuada; y por último de los 55.6% que respondieron que estas empresas no tienen identificado sus costos y por ende están sin un sistema de costos, el 8.3% dice que la fijación de precios es adecuada y el 79.2% dice que la fijación de precios es inadecuada. Además, nadie dice que cuando se identifica los costos y por ende se tiene un sistema de costos implementado en la empresa, la fijación de precios es inadecuada.

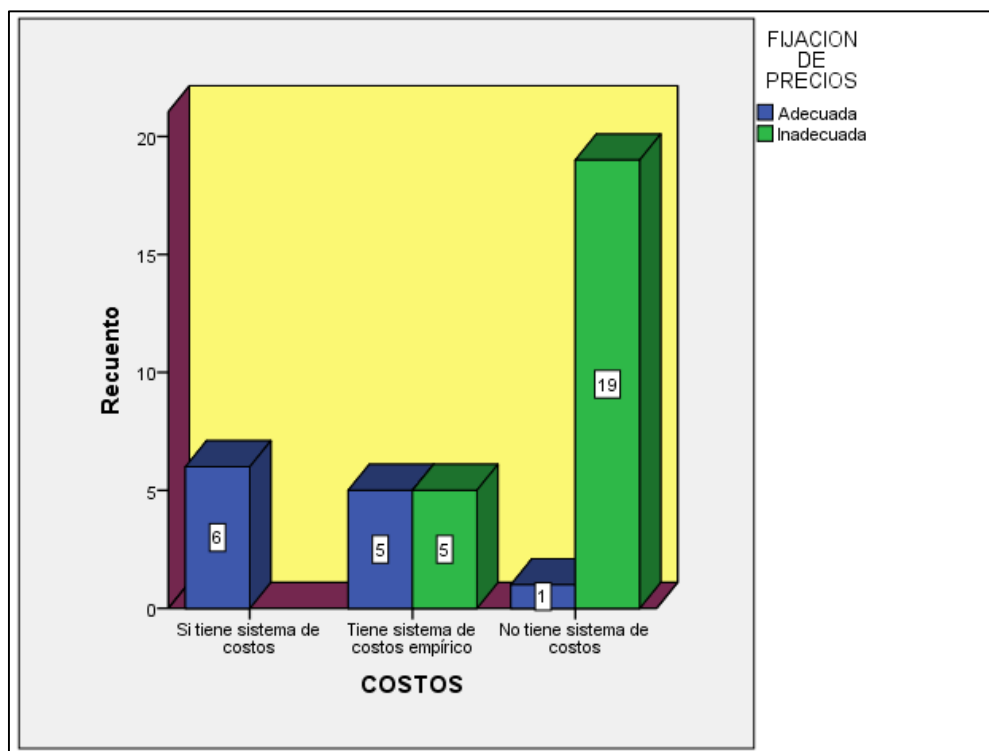


Gráfico 8. Costos y fijación de precios

Interpretación:

Según el gráfico 8, podemos observar la relación entre la dimensión costos y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017 de un total de 36 encuestados. De ellos, 6 señalaron que tienen costos y por lo tanto si cuentan con un sistema de costos, de las cuales 6 de encuestados dicen que la fijación de precios es adecuada y ninguno dice que la fijación de precios es inadecuada; en tanto 10 encuestados señalan que se tiene o calcula los costos de manera empírica, de las cuales el 5 indican que la fijación de precios es adecuada y 5 indican que la fijación de precios es inadecuada; y de los 24 que respondieron que estas empresas no tienen identificado sus costos y por ende no están con un sistema de costos implementado, 1 dice que la fijación de precios es adecuada y 19 dicen que la fijación de precios es inadecuada. Además, nadie dice que cuando se tiene costos implementado en la empresa la fijación de precios es inadecuada. Por lo tanto, se puede decir que hay una relación directa entre costos y fijación de precios en las empresas que fabrican rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

Tabla 15. Objeto de costos y fijación de precios – tabulación cruzada

		Fijación de precios		Total	
		Adecuada	Inadecuada		
Objeto de costos	Con sistema de costos	Recuento % dentro de fijación de precios	11 91,7%	0 0,0%	11 30,6%
	Costos empíricos	Recuento % dentro de fijación de precios	0 0,0%	12 50,0%	12 33,3%
	Sin sistema de costos	Recuento % dentro de fijación de precios	1 8,3%	12 50,0%	13 36,1%
Total		Recuento % dentro de fijación de precios	12 100,0%	24 100,0%	36 100,0%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 15, podemos observar la relación entre la dimensión objeto de costos y la variable fijación de precios en las empresas que fabrican rodillos de caucho en el distrito de Los Olivos, año 2017, concorde a un total de 36 encuestados el 30.6% indica que cuando se tiene el objeto de costos identificados en la empresa, se cuenta con un sistema de costos, de las cuales el 91.7% de encuestados dicen que la fijación de precios es adecuada y ninguno dice que la fijación de precios es inadecuada; del 33.3% que respondieron que se tiene el objeto de costos de manera empírica, ninguno indica que la fijación de precios es adecuada y el 50% indica que la fijación de precios es inadecuada; y por último de los 36.1% que respondieron que estas empresas no tiene identificado el objeto de costos y por tanto están sin un sistema de costos, el 8.3% dice que la fijación de precios es adecuada y el 50% dice que la fijación de precios es inadecuada. Además, nadie dice que cuando se tiene identificado el objeto de costos y por tanto se cuenta con un sistema de costos por órdenes específicas en la empresa, la fijación de precios es inadecuada.

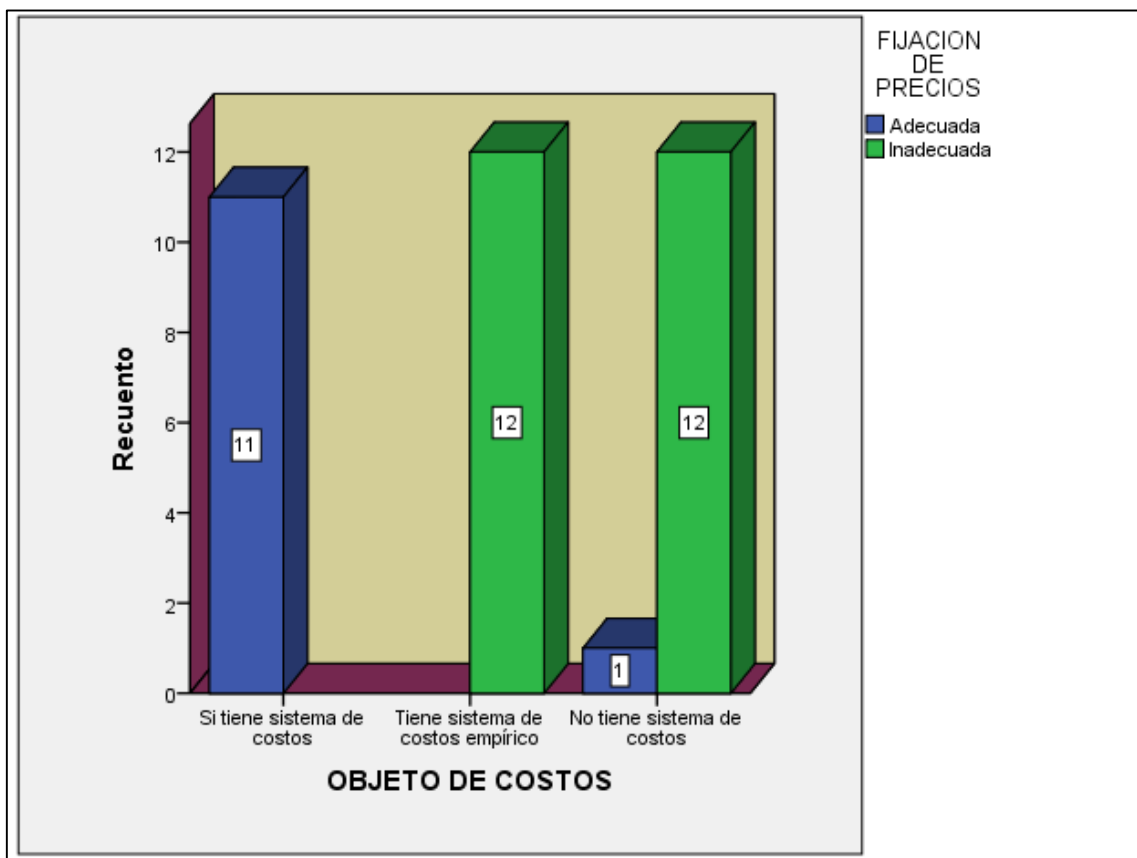


Gráfico 9. Objeto de costos y fijación de precios

Interpretación:

En el gráfico 9, podemos ver la relación entre la dimensión objeto de costos y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017 de un total de 36 encuestados; siendo 11 ellos quienes señalaron que cuando se tiene el objeto de costos identificados en la empresa, se cuenta con un sistema de costos por órdenes específicas, de las cuales 11 encuestados dicen que la fijación de precios es adecuada y ninguno dice que la fijación de precios es inadecuada; 12 encuestados señalan que se tiene el objeto de costos de manera empírica, de las cuales ninguno indican que la fijación de precios es adecuada y 12 indican que la fijación de precios es inadecuada; mientras tanto 13 de ellos que respondieron que estas empresas no tiene identificado el objeto de costos y por tanto están sin un sistema de costos por órdenes, 1 dice que la fijación de precios es adecuada y 12 dicen que la fijación de precios es inadecuada. Por ello, se puede decir que hay una relación bastante alta entre objeto

de costos y fijación de precios en las empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

3.2. Prueba de normalidad

3.2.1. Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios

Mediante esta prueba, en las variables dependiente e independiente, se va a determinar si el comportamiento de la variable muestra una distribución normal. Para tal caso, como se cuenta con una muestra de 36 personas, aplicaremos la prueba de Shapiro-Wilk.

Tabla 16. Pruebas de normalidad de sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios

	Estadístico	Shapiro-Wilk gl	Sig.
Sistema de costos por órdenes específicas	,626	36	,000
Fijación de precios	,596	36	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 16 se observa los resultados de la prueba de normalidad usando Shapiro-Wilk por ser una muestra menor a 50. Se puede ver que en ambas variables sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios, el valor de p es menor al nivel de significancia 0.05 por tanto se puede afirmar que los resultados no siguen una distribución normal, lo cual conlleva a realizar una prueba no paramétrica Rho de Spearman. Asimismo, se dice que debe rechazarse la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación planteada inicialmente.

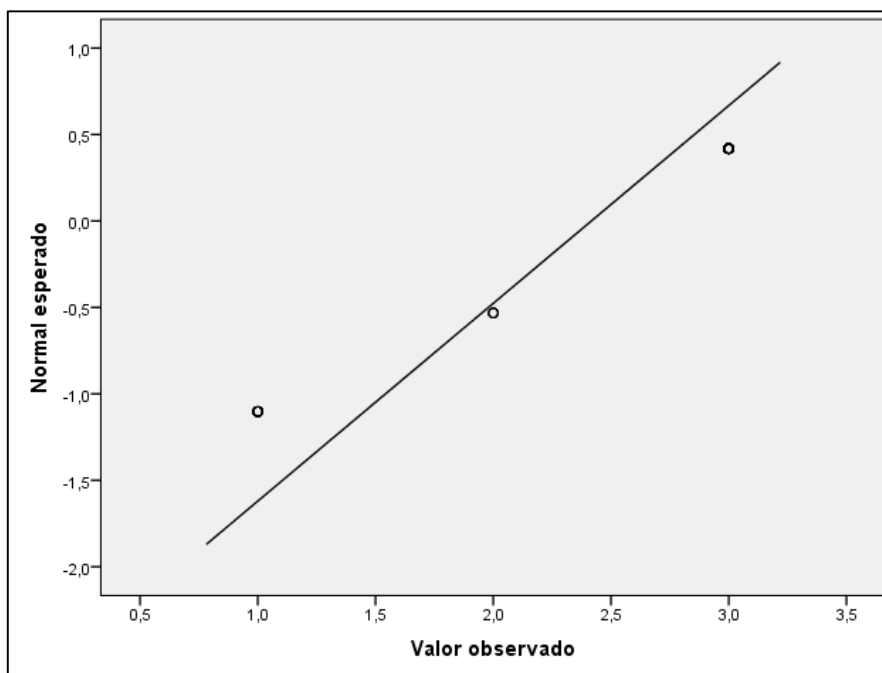


Gráfico 10. Q-Q normal de Sistema de costos por órdenes específicas

Interpretación:

Según el gráfico 10, podemos apreciar la prueba de normalidad de la variable sistema de costos por órdenes específicas según el gráfico Q–Q normal, donde se puede observar claramente que los puntos no están ubicados encima de la línea diagonal recta, lo que quiere decir que los datos de la variable estudiada no provienen de una distribución normal, por lo tanto estamos hablando de usar Rho Spearman.

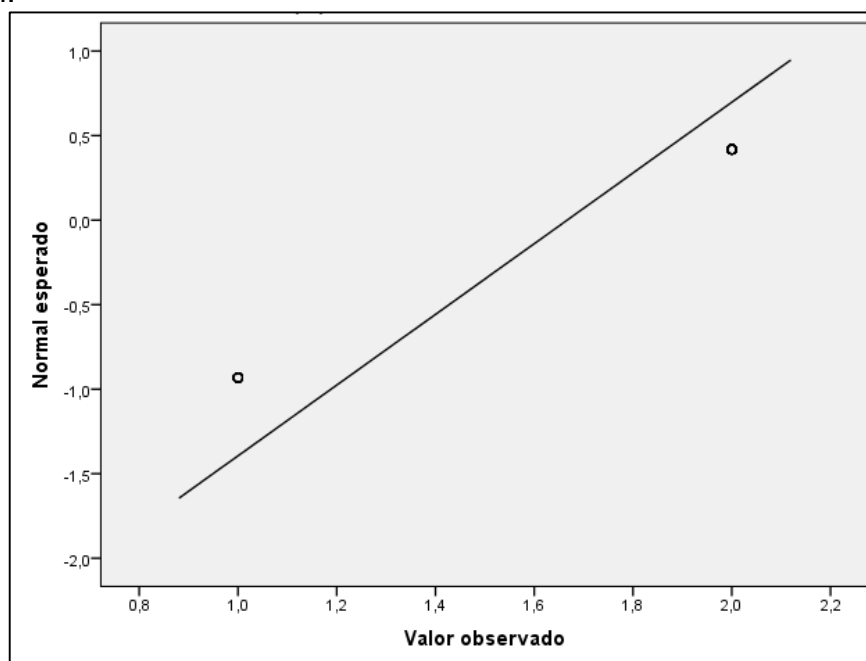


Gráfico 11. Q-Q normal de Fijación de precios

Interpretación:

En el gráfico 11, podemos evidenciar la prueba de normalidad de la variable fijación de precios a través del gráfico Q–Q normal, donde se puede ver claramente que los puntos no están ubicados encima de la línea diagonal recta, lo que quiere decir que los datos de la variable estudiada no provienen de una distribución normal, por lo tanto estamos hablando de usar Rho Spearman.

3.2.2. Dimensiones de la variable sistema de costos por órdenes específicas

Tabla 17. Pruebas de normalidad de costos y objeto de costos

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Costos	,730	36	,000
Objeto de costos	,794	36	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 17 se muestra los resultados de la prueba de normalidad usando Shapiro-Wilk. Se puede ver que en ambas dimensiones, tanto costos como objeto de costos, el valor de p es ,000 el cual es menor al nivel de significancia 0.05 por tanto se puede afirmar que los datos no siguen una distribución normal, lo cual conlleva a realizar una prueba no paramétrica Rho de Spearman. Asimismo, se dice que debe rechazarse la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación planteada inicialmente.

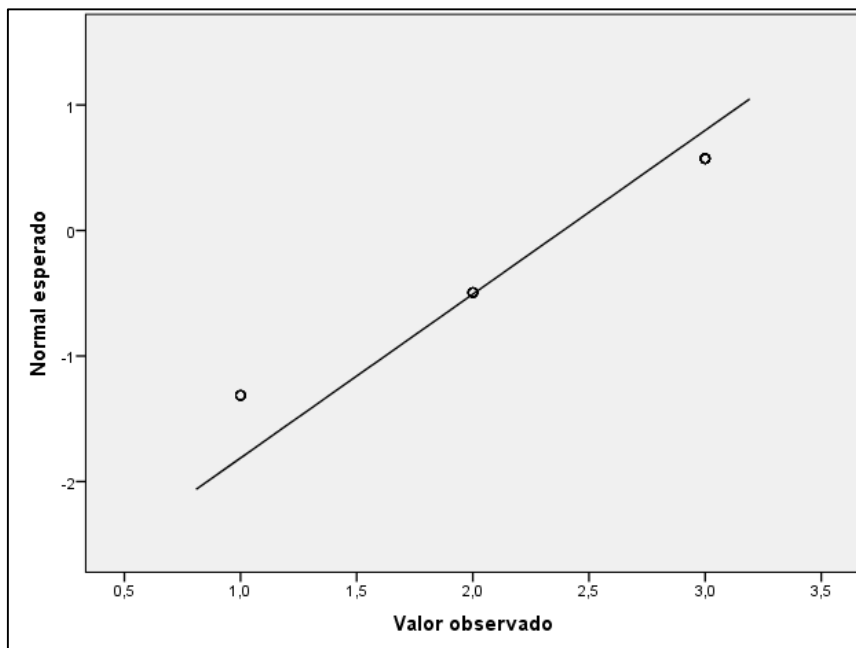


Gráfico 12. Q-Q normal de Costos

Interpretación:

Según el gráfico 12, se percibe la prueba de normalidad de la dimensión costos a través del gráfico Q-Q normal, donde se puede ver claramente que los puntos no están ubicados encima de la línea diagonal recta, lo que quiere decir que los datos de la dimensión estudiada no provienen de una distribución normal, por lo tanto estamos hablando de usar Rho Spearman.

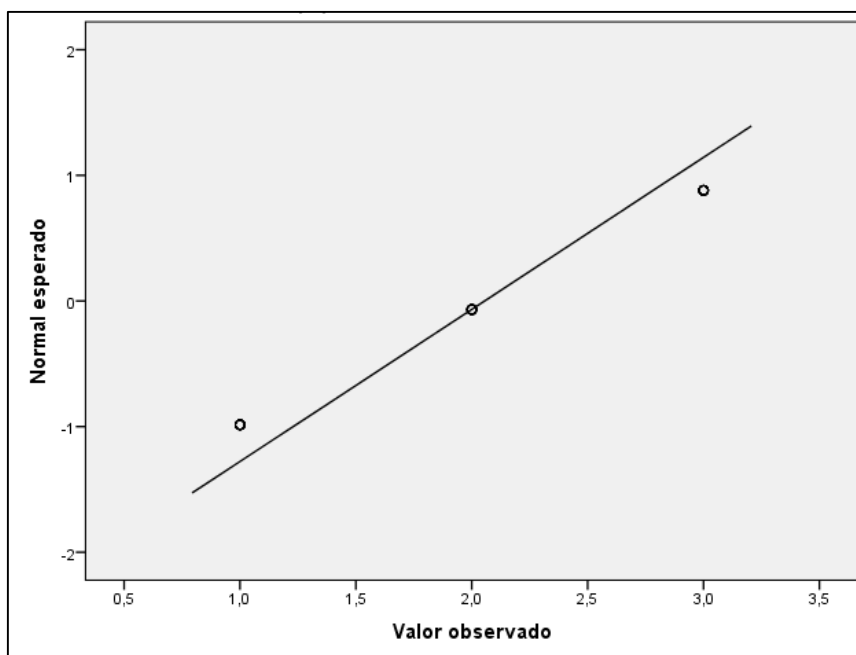


Gráfico 13. Q-Q normal de Objeto de costos

Interpretación:

Según el gráfico 13, se evidencia la prueba de normalidad de la dimensión objeto de costos a través del gráfico Q–Q normal, donde se puede observar que los puntos no están ubicados encima de la línea diagonal recta, lo que quiere decir que los datos de la dimensión estudiada no provienen de una distribución normal, por lo tanto estamos hablando de usar Rho Spearman.

3.2.3. Dimensiones de la variable fijación de precios**Tabla 18.** Prueba de normalidad de proceso de gestión y factores

	Shapiro-Wilk		Sig.
	Estadístico	gl	
Proceso de gestión	,609	36	,000
Factores	,596	36	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 18 se muestra los resultados de la prueba de normalidad usando Shapiro-Wilk. Se puede ver que en las dimensiones, proceso de gestión y factores de la variable fijación de precios, el valor de p es ,000 en ambas, el cual es menor al nivel de significancia 0.05 por tanto se puede afirmar que los datos no siguen una distribución normal, lo cual conlleva a realizar una prueba no paramétrica Rho de Spearman. Asimismo, se dice que debe rechazarse la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación planteada inicialmente.

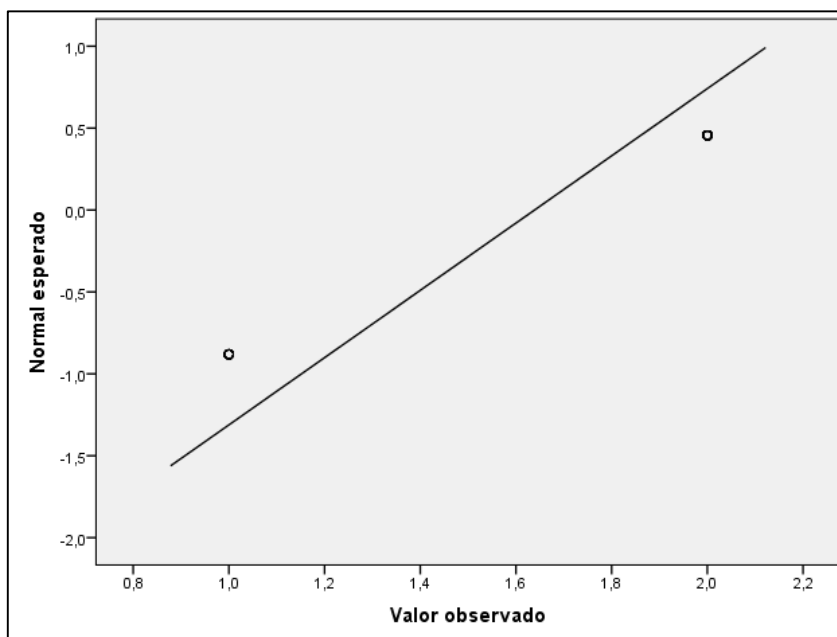


Gráfico 14. Q-Q normal de Proceso de gestión

Interpretación:

Según el gráfico 14, se percibe la prueba de normalidad de la dimensión proceso de gestión a través del gráfico Q–Q normal, donde se puede observar que los puntos no están ubicados encima de la línea diagonal recta, lo que quiere decir que los datos de la dimensión estudiada provienen de una distribución no normal, por lo tanto estamos hablando de usar Rho Spearman.

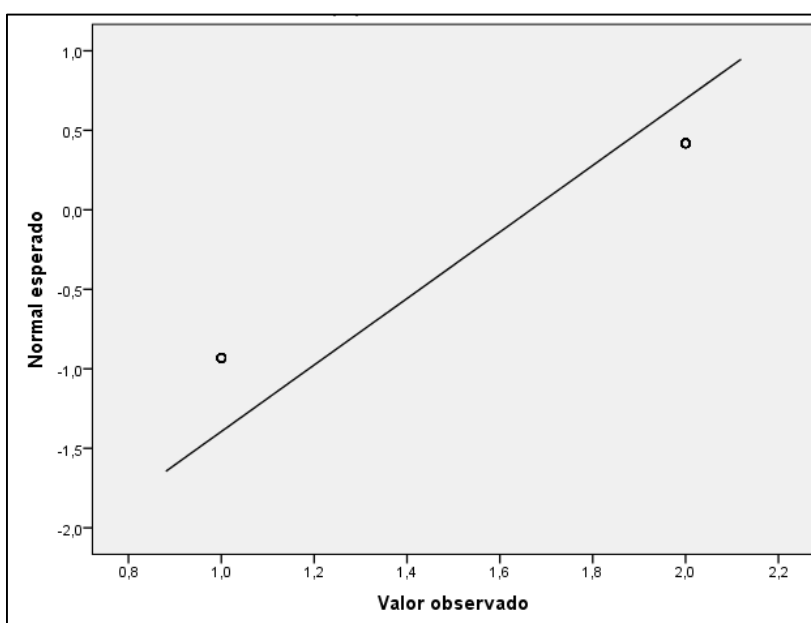


Gráfico 15. Q-Q normal de Factores

Interpretación:

Según el gráfico 15, se puede apreciar la prueba de normalidad de la dimensión factores a través del gráfico Q–Q normal, donde se puede observar que los puntos no están ubicados encima de la línea diagonal recta, lo que quiere decir que los datos de la dimensión estudiada provienen de una distribución no normal, por tanto estamos hablando de usar Rho Spearman.

3.3. Resultados de contrastación de hipótesis o prueba de hipótesis

En este proyecto, se hizo la prueba de correlación Rho Spearman, el cual prueba el grado de relación que existe entre las variables sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios. Además mientras menor sea el nivel de significancia más fuerte será la relación en ambas.

3.3.1. Hipótesis general

H₀: No existe relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

H₁: Existe relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

Si el p-valor (sig.) > 0.05, la hipótesis nula es aceptada.

Si el p-valor (sig.) < 0.05, la hipótesis nula es rechazada y la hipótesis alterna se acepta.

Tabla 19. Prueba no paramétrica aplicando Rho de Spearman para determinar la relación entre Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios

Correlaciones		Sistema de costos por órdenes específicas	Fijación de precios
Rho de Spearman	Sistema de costos por órdenes específicas	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,892**
		N	,000
			36
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,892**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,000
			36

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

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 19, el p-valor (sig.) muestra un valor de $0,000 < 0.05$, por tanto la H_0 se rechaza y la H_1 se acepta. Asimismo, muestra un coeficiente de correlación de 0,892, lo que significa que hay una relación directa. Por lo tanto, se concluye que existe una relación directa entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

3.3.2. Hipótesis específica 1

H₀: No existe relación entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

H₁: Existe relación entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

Si el p-valor (sig.) > 0.05 , la hipótesis nula es aceptada.

Si el p-valor (sig.) < 0.05 , la hipótesis nula es rechazada y la hipótesis alterna se acepta.

Tabla 20. Prueba no paramétrica aplicando Rho de Spearman para determinar la relación entre costos y fijación de precios

Correlaciones			Costos	Fijación de precios
Rho de Spearman	Costos	Coeficiente de correlación	1,000	,741**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,741**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 20, el p-valor (sig.) muestra un valor de $0,000 < 0.05$, por tanto la H_0 se rechaza y la H_1 se acepta. Asimismo, muestra un coeficiente de correlación de 0,741, lo que significa que hay una relación directa. Por lo tanto, se concluye que existe una relación directa entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

3.3.3. Hipótesis específica 2

H₀: No existe relación entre el objeto de costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

H₁: Existe relación entre el objeto de costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

Si el p-valor (sig.) > 0.05 , la hipótesis nula es aceptada.

Si el p-valor (sig.) < 0.05 , la hipótesis nula es rechazada y la hipótesis alterna se acepta.

Tabla 21. Prueba no paramétrica aplicando Rho de Spearman para determinar la relación entre objeto de costos y fijación de precios

Correlaciones			Objeto de costos	Fijación de precios
Rho de Spearman	Objeto de costos	Coefficiente de correlación	1,000	,758**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Fijación de precios	Coefficiente de correlación	,758**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 21, el p-valor (sig.) muestra un valor de $0,000 < 0,05$, por tanto la H_0 se rechaza y la H_1 se acepta. Asimismo, muestra un coeficiente de correlación de 0,758, lo que significa que hay una relación directa. Por lo tanto, se concluye que hay relación directa entre el objeto de costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.

IV. DISCUSIÓN

Al analizar la determinación del costo total, se ha verificado que las Mypes que fabrican rodillos de caucho no tienen implementado un sistema de costos por órdenes específicas, pues al momento de determinar el costo total de cada pedido de rodillo de caucho solo se hace en base a la materia prima, dejando de lado la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, elementos muy importantes para determinar el costo total de cada producto. Por lo tanto, al no contar con esta herramienta, los precios son fijados de manera inadecuada, ya que se determinan sobre un costo que no es real. Así pues, se afirma que hay una relación muy fuerte entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios, ya que para fijar un precio adecuado primero se debe determinar el costo real total de cada pedido, y esto se hace mediante el sistema de costos por órdenes específicas. Para la comprobación de la hipótesis se ha utilizado Rho de Spearman, el cual mide la relación entre variables, dando como resultado un p-valor (Sig.) de $0,000 < 0,05$, por tanto se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Muestra también, un coeficiente de correlación de 0,892 muy cercano a 1, por lo que explica que hay una relación directa entre ambas variables. De esta manera, el trabajo de investigación tiene bastante relación con el trabajo previo presentado por Iván Javier, (2016) en su tesis titulada “Sistema de costos por órdenes y su influencia en la fijación de precios de venta en la empresa Multiservicios Asaqui E.I.R.L., Pacasmayo, 2016”, ya que indica que la empresa no tiene un sistema de costos por órdenes implementado y por ende sus precios no son fijados adecuadamente. Además, concluye que el sistema de costos por órdenes influye bastante en la fijación de precios ya que luego de determinar el costo total de los productos en el mes y fijar los precios, se observó la gran diferencia que existe en el antes y después de aplicar el sistema de costos. De esta manera se puede visualizar en la tabla 13, grafico 7 que cuando se tiene un sistema de costos por órdenes específicas implementado ninguno de los encuestados señalan que el precio de venta será fijado inadecuadamente. Además en la tabla 7, 24 de 36 encuestados señalan que no tiene implementado un sistema de costos por órdenes específicas, coincidiendo en la tabla 8, que 24 de ellos señalen que estas empresas no fijan sus precios adecuadamente.

La tesis presentada por Flores, (2016) titulada “Sistema de costos por órdenes y su incidencia en la rentabilidad de las empresas constructoras del Perú: Caso Empresa F & C E.I.R.L.” también tiene bastante relación con el presente trabajo de investigación ya que concluye que es indispensable implementar un sistema de costos en la empresa para que haya un mejor control de ingresos y costos para obtener información real y fijar los precios adecuadamente, todo esto con la finalidad de generar ganancias que serán reflejadas en la rentabilidad. Por lo tanto, el implementar un sistema de costos ayudará en gran nivel a la empresa a fijar los precios adecuadamente.

Estas afirmaciones también son respaldadas por Valverde y Saldaña, (2013) quienes en su tesis “Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. periodo Enero - Febrero 2013”, concluyen que la implementación del sistema de costos por órdenes específicas mejora la toma de decisiones porque muestra información verdadera y auténtica sobre los costos incididos en la realización de la obra, para establecer un precio adecuado. Asimismo, Hernández, (2016) en su tesis “Sistema de costos de producción y su influencia en la determinación del costo y precio de las comidas de la empresa EL PAISA EIRL., distrito de Cusco, período Agosto-October del 2016”, concluye que después de aplicar el Sistema de Costos por producciones específicas, se observó que hay una mejora en la determinación del costo y precio de las comidas. En tanto, se puede reafirmar que tanto el sistema de costos por órdenes y la fijación de precios guardan bastante relación, ya que para se fijen adecuadamente los precios, debe haber primero una correcta determinación de los costos. Del mismo modo este presente trabajo de investigación concuerda con Jácome, (2015) en su tesis “Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa Impactex,”, ya que deja como conclusión que la empresa no cuenta un sistema de costos definido para fijar el precio a los productos y que permita conocer la variación del antes y después de implementar un sistema de costos.

Respecto a la primera hipótesis específica, los resultados concuerdan con el antecedente realizado por Barrera, (2012) en su tesis titulada “Sistema de costeo

por órdenes de producción y su incidencia en la rentabilidad en la fábrica de Calzado Cass de la ciudad de Ambato, durante el primer semestre del año 2011. Concluye que no hay un correcto control de los elementos del costo (MPD, MOD y Costos Generales de Fabricación); debido a que no se tiene implementado un Sistema de Costos en la empresa que faculte identificar todos los materiales utilizados en la producción. Entonces se puede decir que no hay un correcto control de los elementos del costo cuando en la empresa no se tiene un sistema de costos por órdenes y los precios no son fijados adecuadamente. Y por ello es que para la comprobación de la hipótesis se ha utilizado es estadístico Rho de Spearman, el cual mide la relación de una variable con la otra, y según los resultados del estadístico el sistema de costos por órdenes específicas guarda bastante relación con la fijación de precios. Por consecuente, para un mejor entendimiento en la tabla 9 de un total de 36 encuestados, 20 de ellos indican que no tienen en cuenta todos los elementos del costo y lo hacen basándose solo en la materia prima, por lo tanto no tienen un sistema de costos implementado. Además, coincide con la tabla 11, en el cual se observa que 23 de los encuestados señalan que el proceso de gestión en la empresa es inadecuada y por ende no hay una correcta fijación de precios.

López, (2015) en su tesis "Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en una empresa Metalmecánica ubicada en el distrito de Castilla Piura", coincide con las afirmaciones obtenidas en el presente trabajo de investigación ya que concluye que no se tiene un sistema de costos implementado en la empresa que pueda identificar todos los costos que intervienen en la producción de los artículos, pues sus costos no son controlados en base a especificaciones, por tanto no son clasificados conforme a los elementos del costo. Esto claramente indica que cuando los costos no son clasificados conforme a los elementos del costo, no se tiene establecido un sistema de costos y por ende no hay una correcta determinación de los mismos para fijar los precios adecuados.

Asimismo, Aguirre y Mero, (2013) en su tesis titulada "Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para la determinación del costo de venta en la Cosedora Samanta en Guayaquil", quienes concluyen que la cosedora Samanta no tiene un sistema de costos establecido que ayude a

identificar todos los materiales utilizados en la producción para saber el costo real unitario del calzado y fijarles un precio de venta; pues sus costos son estimados de manera empírica o por la competencia, y conlleva a fijar un precio de venta no rentable. Por lo tanto, este trabajo previo tiene bastante relación con mi trabajo de investigación ya que en ambos casos no se tiene implementado un sistema de costos por órdenes y por ende los precios son fijados en base a la experiencia y la competencia.

Para determinar el costo total de un producto, siempre se tiene que calcular el costo de los tres elementos ya que si solo se basa en uno de ellos se estará fijando precios sobre información que no real y no constituye el costo total del producto. Por lo tanto este trabajo de investigación tiene bastante relación con el trabajo previo de Reyes, (2011), quien en su tesis titulada “Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios en VESTETEXSA C.A. en el año 2010”, llega a la conclusión que los elementos del costo (materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación) influyen en gran cantidad en la correcta determinación del costo total de producción y por consecuente en la fijación de precios.

Respecto a la segunda hipótesis específica, los resultados concuerdan con el antecedente realizado por Vizcaíno, (2015) titulado “Sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica “Morán Textil” de la ciudad de Tulcán”, ya que concluye que el sistema de costos por órdenes tiene distintos procesos, el cual comienza con el pedido del cliente y termina con la entrega del producto. De esta manera, facilita el control y cálculo del costo total de producción y del precio de venta de los diferentes calcetines. Por tanto, se debe conocer todo el proceso de producción desde que inicia el pedido hasta que culmina el mismo, y para ello antes de calcular el costo total se debe conocer el objeto de costos. Entonces, para el fijar el precio a un producto se debe conocer primero cual es el objeto de costos. De esta manera se ve que existe bastante relación entre el objeto de costos y la fijación de precios. Además, para la comprobación de la hipótesis se ha utilizado el estadístico Rho de Spearman, el cual mide la dependencia de una variable con la otra. De esta manera, este trabajo previo, guarda bastante relación con mi presente trabajo de investigación, ya que, al no conocer el objeto de costos, no se podrá realizar una

correcta fijación de precios. En la tabla 10, se puede observar que 13 encuestados no tienen identificado el objeto de costos, que es el producto sobre el cual se van a determinar los costos, lo que claramente significa que no tienen un sistema de costos en su empresa. Además, en la tabla 12, se observa que 24 personas señalan que las empresas no tienen factores adecuados para la fijación de precios lo cual muestra que no son fijados adecuadamente.

V. CONCLUSIONES

Se concluye que si existe relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017, según la tabla 19 (prueba de hipótesis), ya que la relación entre variables es bastante fuerte y directa con un $p\text{-valor}=0,000 > 0.05$ y además un coeficiente de 0,892. Esto debido a que un sistema de costos por órdenes específicas, es la herramienta principal para fijar los precios de manera adecuada de los productos o pedidos en la empresa; ya que a partir de ello, se van a determinar los costos reales de cada pedido incluyendo los 3 elementos del costo, para luego realizar una correcta fijación de precios. Asimismo según la tabla 13, se argumenta lo dicho anteriormente con 23 casos que señalan que las empresas que no tienen implementado un sistema de costos por órdenes no tienen una adecuada fijación de precios.

Se concreta que si existe relación entre los costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017, ya que según la tabla 20 (prueba de hipótesis), se obtuvo como resultado un $p\text{-valor}=0,000 > 0.05$ y un coeficiente de 0,741, el cual es muestra de que la relación entre variables es fuerte y directa. Esto explica que a una correcta determinación e identificación de los costos, la fijación de precios será adecuada. Cabe resaltar que una correcta determinación de costos incluye los tres elementos del mismo. Asimismo según la tabla 14, se argumenta lo dicho anteriormente con 19 casos que señalan que a no tener bien definido e identificado los costos, no se podrá realizar una adecuada fijación de precios.

Se concluye que existe relación entre el objeto de costos y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017, ya que según la tabla 21 (prueba de hipótesis), se obtuvo como resultado un $p\text{-valor}=0,000 > 0.05$ y un coeficiente de 0,758, el cual nos dice que la relación entre variables es fuerte y directa. Esto debido a que para una adecuada fijación de precios, se debe conocer bien el objeto de costos, quien es característica de un sistema de costos por órdenes específicas. Asimismo según la tabla 15, se

argumenta lo dicho anteriormente con 11 casos que señalan que cuando se tiene bien identificado el objeto de costos, es porque existe un sistema de costos por órdenes en la empresa y por ende la fijación de precios es adecuada.

VI. RECOMENDACIONES

En base al desarrollo del presente trabajo de investigación se plantean algunas recomendaciones.

Concorde a la tabla 7, se recomienda implementar un sistema de costos por órdenes específicas en estas empresas, a fin de poder calcular los costos reales de cada pedido de rodillo de caucho y evitar falencias en la determinación de un precio de venta. Asimismo, a partir de ello la empresa podrá reconocer cuanto es el costo total de cada pedido de rodillo y fijar su precio de venta, el cual será beneficioso frente a la competencia, ya que todos tienen un mismo precio en el mercado. Por lo cual, conocer el costo total del pedido y fijarle un precio que cubra todos los costos determinará que el precio de venta a diferencia de la competencia sea un poco menor para ganar más demanda de clientes.

En virtud a la tabla 8, se recomienda a las empresas que fijen los precios basado en los costos, ya que al implementar el sistema de costos por órdenes específicas se va a tener el costo real de cada pedido, por lo cual es más exacto fijar el precio sobre este, teniendo en cuenta a la vez los factores y procesos de gestión que intervienen antes de fijar un precio de venta.

Se sugiere que una vez implementado el sistema de costos en la empresa, hay que contabilizar todos los costos incididos en el proceso de producción de un pedido para tener un mejor control sobre los mismos y ser asignados de manera correcta, además de que este sistema de contabilidad se tomará como herramienta para tomar decisiones y elaborar presupuestos de venta, producción, gastos, etc. para los periodos posteriores.

En base a la tabla 9 y 10 se recomienda al personal de las Mypes ser capacitados para tener conocimiento acerca de todos los elementos que intervienen en la determinación del costo total, tener claramente que es la MP, MO y los GIF, además de saber cuál es objeto de costo antes de la producción.

En virtud a la tabla 11 y 12 se recomienda fijar los precios teniendo en cuenta los de la competencia, la demanda en el mercado y todos los factores intervinientes para una adecuada fijación de precios con el fin de que el producto sea rentable y la demanda de clientes aumente.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, M. (Segunda quincena de Julio, 2013). Precios y cotizaciones internacionales. *Actualidad empresarial*, (283), 2-3.
- Andía, W. (2012). *Manual de Costos y Presupuestos*. (1ª Ed.). Lima, Perú: Editorial El Saber.
- Cazau, P. (noviembre, 2010). Categorización y operaconalización. *Revista JNED*, 5-6
- Chambergó, G. (Primera quincena de enero, 2012). Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas para una empresa industrial. *Actualidad empresarial*, (174), 1-2.
- Chambergó, G. (Primera quincena de marzo, 2012). El costo como factor de fijación de precios. *Actualidad empresarial*, (250), 1-2.
- Chambergó, G. (Primera quincena de julio, 2012). Contabilidad de costos en empresas de servicios. *Actualidad empresarial*, (258), 2-3.
- Eliseo, J. (2011). *Costos y evaluación de proyectos*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta. ed.). México: interamericana editores S.A.
- Horngrén, Ch., Datar, S. y Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (14ta. ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- Jimenez, W. (2012). *Contabilidad de costos*. Bogotá, Colombia: Editorial FOCO Ediciones
- Kotler, F. y Armstrong, G. (2011). *Fundamentos de Marketing*. (8^{va} Ed.). México: Editorial Pearson Educación de México.
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Colombia.

Ñaupas, H., Mejía, E. Novoa, E., Villagómez, A. (2014). *Metodología de la Investigación. Cuantitativa – Cualitativa y redacción de tesis*. (4ª Ed.). Bogotá, Colombia: Editorial: Ediciones de la U.

Perera, O. Contabilidad de costos, sistema de costos por órdenes de trabajo y por procesos. (Mayo 2010). *Gestiópolis*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/contabilidad-costos-sistemas-costos-ordenes-trabajo-procesos/>

Stracuzzi, S. y Pestana, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa* (3era. ed.). Caracas, Venezuela: FEDUPEL.

Tafur, R., Izaguirre, M. (2014). *Como hacer un proyecto de investigación. Uso de diagramas matrices y mapas conceptuales*. Lima, Perú: Editorial: Tarea Asociación Gráfica Educativa.

Tesis nacionales

Flores, J. (2016). *Sistema de costos por órdenes y su incidencia en la rentabilidad de las empresas Constructoras Del Perú: caso empresa F & C E.I.R.L. Trujillo, 2016*. (Tesis de Titulación, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote).

Florián, W. y Fernández, C. (2013). Sistema de costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa Corporacion Wamatray SAC en la ciudad de Trujillo periodo Enero – Julio 2013. (Tesis de Titulación). Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/129/1/FLORIAN_WALTER_COSTOS_ORDENES_FIJACION.pdf

Hernández, J. (2016). Sistema de costos de producción y su influencia en la determinación del costo y precio de las comidas de la empresa El Paisa E.I.R.L., distrito de Cusco, período Agosto Octubre del 2016. (Tesis de Titulación). Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2349/1/RE_CONT_JEFFERSON.HERNANDEZ_SISTEMA.DE.COSTOS.DE.PRODUCCION.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.DETERMINACION.DEL.COSTO_DATOS.pdf

Iván Javier, C. (2016). *Sistema de costos por órdenes y su influencia en la fijación de precios de venta en la empresa Multiservicios Asaqui E.I.R.L., Pacasmayo, 2016.* (Tesis de Titulación, Universidad Privada del Norte).

López, D. (2015). *"implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en una empresa Metalmeccanica ubicada en el distrito de Castilla Piura.* (Tesis de Titulación, Universidad Nacional de Piura).

Valverde, M. y Saldaña, K. (2013). Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro Y Valverde Ingenieros S.A. de la ciudad de Trujillo periodo enero - febrero 2013. (Tesis de Titulación). Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/214/1/VALVERDE_MIRNA_COSTOS_ORDENES_ESPECIFICAS.pdf

Tesis internacionales

Aguirre, L. y Mero, O. (2013). Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para la determinación del costo de venta en la Cosedora Samanta en Guayaquil. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/402/3/Implementaci%C3%B3n%20de%20un%20sistema%20de%20costos%20por%20%C3%B3rdenes%20de%20producci%C3%B3n%20para%20la%20determinaci%C3%B3n%20del%20costo%20de%20venta%20en%20la%20Cosedora%20Samanta%20en%20Guayaquil.pdf>

Barrera, M. (2012). Sistema de costeo por órdenes de producción y su incidencia en la rentabilidad en la fábrica de calzado CASS de la ciudad de AMBATO, durante el primer semestre del año 2011. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1909/1/TA0180.pdf>

Flores, H. (2016). Incidencia de la fijación de precios de venta del producto en los niveles de competitividad de las MIPYMES productoras de Tabaco en el municipio de Estelí, ciclo productivo 2015. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://repositorio.unan.edu.ni/2885/1/17469.pdf>

- Jácome, L. (2015). Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa Impactex. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17005/1/T2923i.pdf>
- Reyes, M. (2011). Sistema de costos por órdenes de producción y su incidencia en la fijación de precios en Vestetexsa C.A. en el año 2010. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1825/1/TA0127.pdf>
- Vizcaíno, M. (2015). Sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica "Morán Textil" de la ciudad de Tulcán. (Tesis de Titulación). Recuperado de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/1352/1/TUTCYA001-2015.pdf>

VIII. ANEXOS

“Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los olivos, 2017”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>General:</p> <p>¿Cuál es el nivel de relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017?</p>	<p>General:</p> <p>Determinar el nivel de relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.</p>	<p>General:</p> <p>Existe relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.</p>	<p>SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima • Mano de obra directa • GIF • Asignación de GIF • Rodillo de caucho (producto) • Medición de costos • Base para distribuir costos • Fundamento del sistema de costos 	<p>1. TIPO DE ESTUDIO</p> <p>El estudio es de tipo descriptivo, ya que se describirán cada una de las variables y correlacional porque se establecerá la relación que hay entre las dos variables. Es aplicada porque a partir de la teoría se va solucionar problemas de realidad.</p> <p>2. DISEÑO DE ESTUDIO</p> <p>La investigación se desarrollará en base al diseño No experimental, porque las variables no serán manipuladas.</p> <p>3. POBLACIÓN</p> <p>El universo poblacional a estudiar, está constituida por 39 Mypes de las cuales se tomará a 1 persona por cada empresa que se dedican a la fabricación de rodillos de caucho del del distrito de Los Olivos.</p> <p>4. MUESTRA:</p> <p>Estará conformada por 36 personas del área administrativa de las empresas que fabrican de rodillos del distrito de Los Olivos.</p> <p>5. METODO DE INVESTIGACIÓN:</p> <p>El método utilizado en la investigación es el método cuantitativo.</p> <p>6. TÉCNICAS:</p> <p>La técnica a utilizar en la investigación son las encuestas.</p> <p>7. INSTRUMENTOS:</p> <p>El instrumento que se utilizara en la investigación será el cuestionario.</p>
<p>Específicos:</p> <p>1. ¿Cuál es el nivel de relación entre el costo de la mano de obra directa y la fijación en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017?</p> <p>2. ¿Cuál es el nivel de relación entre los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017?</p>	<p>Específicos:</p> <p>1. Mostrar el nivel de relación entre el costo de la mano de obra directa y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.</p> <p>2. Determinar el nivel de relación entre los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.</p>	<p>Específicos:</p> <p>1. Existe relación entre la mano de obra directa y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.</p> <p>2. Existe relación entre los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.</p>	<p>FIJACION DE PRECIOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Basada en el costo • Basado en el valor • Basada en la competencia • Basada en productos nuevos • Elasticidad del precio de la demanda • Demanda • Oferta • Mercadotecnia 	

Anexo 02: DEFINICIÓN OPERACIONAL

HIPOTESIS	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Existe relación entre el sistema de costos por órdenes específicas y la fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017.	<p>Independiente:</p> <p><u>Sistema de Costeo por Órdenes</u></p> <p>“El sistema de costos por órdenes específicas consiste en la acumulación, medición y asignación de costos de manera separada a cada objeto de costo, el cual puede ser una unidad o varias unidades de un artículo y/o servicio diferenciado, que recibe el nombre de orden de trabajo”. (Horngren, Datar y Rajan, 2012)</p>	Costos	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima • Mano de obra directa • Gastos indirectos de fabricación • Asignación de GIF
		Objeto de Costo	<ul style="list-style-type: none"> • Rodillo de caucho (producto) • Medición de costos • Base para distribuir costos • Fundamento del sistema de costos
	<p>Dependiente:</p> <p><u>Fijación de Precio</u></p> <p>“Es un proceso de gestión que involucra muchos factores, siendo el costo un solo factor; además de la naturaleza de la empresa, el grado de competencia entre diferentes industrias, la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa, etc”. (Chambergo, 2012, p.1)</p>	Proceso de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Basado en el costo • Basada en el valor • Basada en la competencia • Basado en nuevos productos
		Factores	<ul style="list-style-type: none"> • Elasticidad del precio de la demanda • Demanda • Oferta • Mercadotecnia

Anexo 03: Cuestionario

TITULO: Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los olivos, año 2017	
GENERALIDADES La información se utilizará de manera confidencial y anónima; para ello se le pide brindar información veraz, para que de esta manera la información sea muy útil para la investigación.	INFORMANTES El cuestionario está dirigido al personal administrativo de Mypes que se dedican a la fabricación de rodillos de caucho.

Instrucciones: lea las siguientes proposiciones y marque con una (x) la respuesta que crea conveniente.

DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO	
Nombre de la empresa	
Área donde labora	

1. Sexo a) Masculino b) Femenino
2. Profesión a) Administrador b) Contador c) Ingeniero industrial d) Otro
3. Función que desempeña a) Gerente b) Subgerente c) Asistente administrativo
COSTOS
4. La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima (caucho). a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
5. La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido de rodillo de caucho.

<ul style="list-style-type: none"> a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
<p>6. Los gastos indirectos de fabricación (insumos químicos, sueldo del supervisor, suministros, depreciación, alquiler, etc.) forman parte del costo de cada pedido de rodillos de caucho.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
<p>7. Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
OBJETO DE COSTO
<p>8. La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
<p>9. Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos de rodillos de caucho.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
<p>10. El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

<p>11. Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.</p> <p>a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo</p>
PROCESO DE GESTIÓN
<p>12. La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.</p> <p>a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo</p>
<p>13. Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan principalmente en el valor del producto y no en el precio.</p> <p>a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo</p>
<p>14. La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.</p> <p>a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo</p>
<p>15. La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará su producto frente a los precios y calidad que ofrece el mercado competidor.</p> <p>a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo</p>
FACTORES
<p>16. La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos de rodillos de caucho debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).</p> <p>a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo</p>

d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
17. La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda. a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
18. La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho. a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
19. El marketing o mercadotecnia (diseños y técnicas para comercializar un producto y satisfacer las necesidades de los clientes) es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho. a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

Anexo 04: Tabla de frecuencias y gráficos

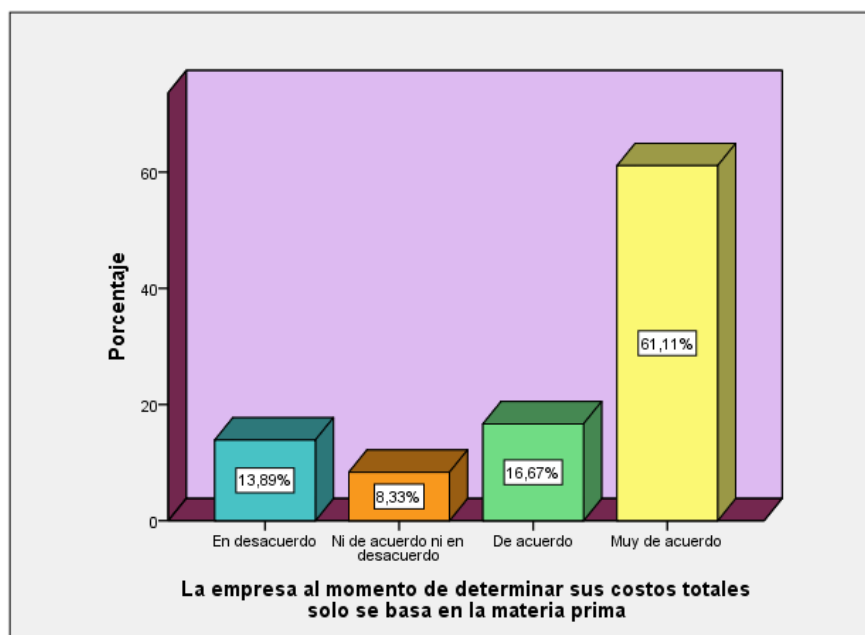
Tabla 22. La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido En desacuerdo	5	13,9	13,9	13,9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	8,3	8,3	22,2
De acuerdo	6	16,7	16,7	38,9
Muy de acuerdo	22	61,1	61,1	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede percibir en la tabla 22, respecto a la proposición de que la empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima, 5 de ellos indican estar en desacuerdo, 3 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 6 de ellos señalan estar de acuerdo y los 22 restantes dicen estar muy de acuerdo. Por lo tanto, la mayoría señala que estas empresas solo se basan en la materia prima para la determinación de su costo.

**Gráfico 16.** La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima.

Interpretación:

Como se puede ver en el gráfico 22, respecto a la proposición de que la empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima, el 13.89% indica estar en desacuerdo, el 8.33% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 16.67% señala estar de acuerdo y el 61.11% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 23. *La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	4	11,1	11,1	13,9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12	33,3	33,3	47,2
De acuerdo	4	11,1	11,1	58,3
Muy de acuerdo	15	41,7	41,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 23 se puede observar, respecto a la proposición de que la empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido, que 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 4 indican estar en desacuerdo, 12 ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 de ellos señalan estar de acuerdo y los 15 restantes dicen estar muy de acuerdo.

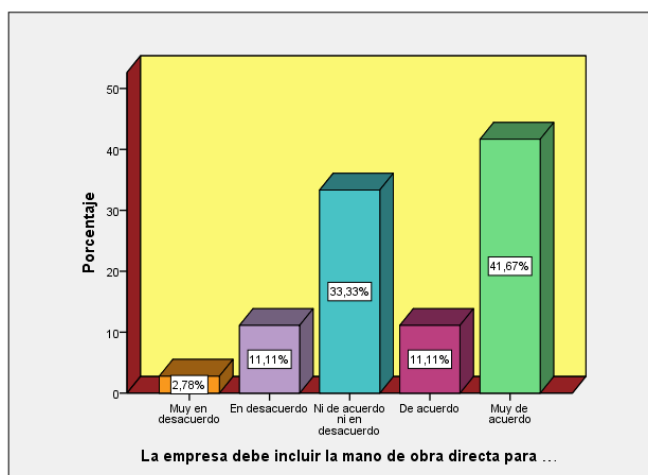


Gráfico 17. La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido

Interpretación:

Como se puede observar en el gráfico 17, respecto a la proposición de que la empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido, el 2.78% indica estar muy muy en desacuerdo, el 11.11% indica estar en desacuerdo, el 33.33% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 11.11% de ellos señalan estar de acuerdo y el 41.67% restante dicen estar muy de acuerdo.

Tabla 24. Los gastos indirectos de fabricación forman parte del costo de cada pedido

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido En desacuerdo	4	11,1	11,1	11,1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	14	38,9	38,9	50,0
De acuerdo	4	11,1	11,1	61,1
Muy de acuerdo	14	38,9	38,9	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

De la tabla 24 se puede rescatar, respecto a la proposición de que los gastos indirectos de fabricación forman parte del costo de cada pedido, que 4 de ellos indican estar en desacuerdo, 14 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 de ellos señalan estar de acuerdo y los 14 restantes dicen estar muy de acuerdo.

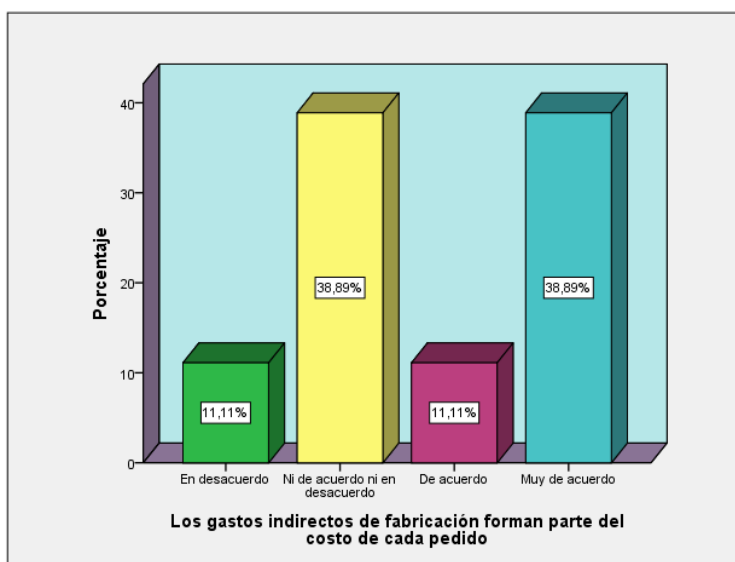


Gráfico 18. Los gastos indirectos de fabricación forman parte del costo de cada pedido

Interpretación:

En el gráfico 18, respecto a la proposición de que los gastos indirectos de fabricación forman parte del costo de cada pedido, el 11,11% indica estar en desacuerdo, el 38,89% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 11,11% señala estar de acuerdo y el 38,89% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 25. Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	12	33,3	33,3	36,1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	16,7	16,7	52,8
De acuerdo	15	41,7	41,7	94,4
Muy de acuerdo	2	5,6	5,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede ver en la tabla 25, respecto a la proposición de que los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base

a las horas máquina., 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 12 en desacuerdo, 6 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 15 de ellos señalan estar de acuerdo y los 2 restantes dicen estar muy de acuerdo.

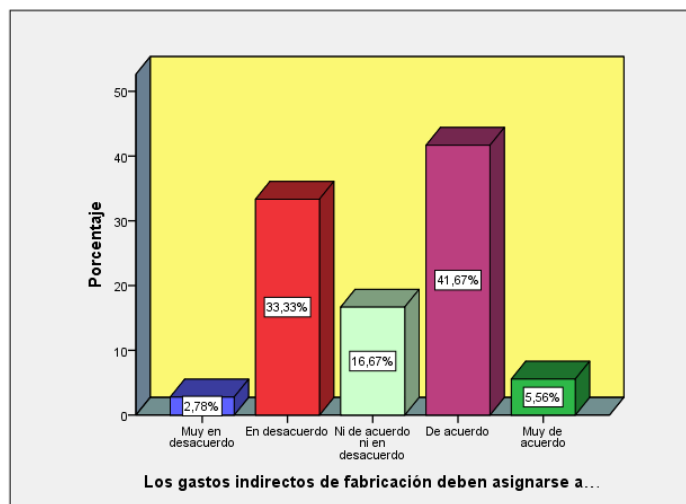


Gráfico 19. Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.

Interpretación:

En el gráfico 19, respecto a la proposición de que los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina., el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 33.33% en desacuerdo, el 16.67% dice ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 41.67% señala estar de acuerdo y solo el 5.56% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 26. La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido En desacuerdo	9	25,0	25,0	25,0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13	36,1	36,1	61,1
De acuerdo	12	33,3	33,3	94,4
Muy de acuerdo	2	5,6	5,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 26 se puede ver, respecto a la proposición de que la gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos, que 9 de ellos indican estar en desacuerdo, 13 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 12 de ellos señalan estar de acuerdo y los 2 restantes dicen estar muy de acuerdo.

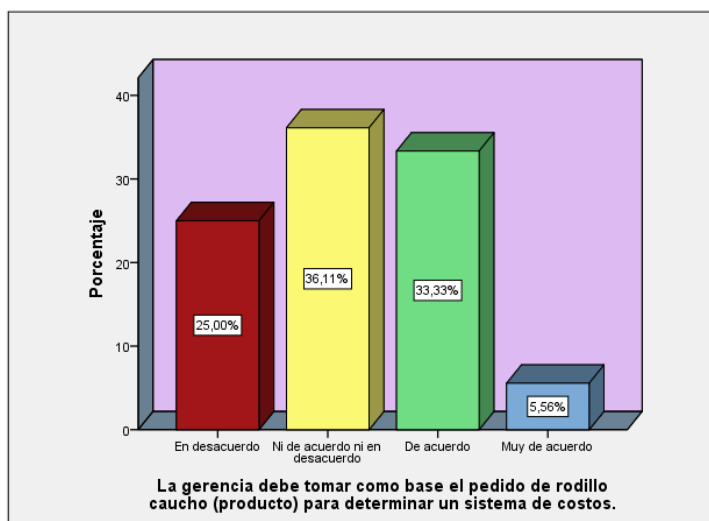


Gráfico 20. La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.

Interpretación:

Como se puede ver en el gráfico 20, respecto a la proposición de que la gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos, el 25% indica estar en desacuerdo, el 36.11% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 33.33% señala estar de acuerdo y el 5.56% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 27. Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	10	27,8	27,8	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	30,6	30,6	61,1
De acuerdo	14	38,9	38,9	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como indica la tabla 27, respecto a la proposición de que las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos, 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 10 indican estar en desacuerdo, 11 ni de acuerdo ni en desacuerdo y los 14 restantes dicen estar de acuerdo.

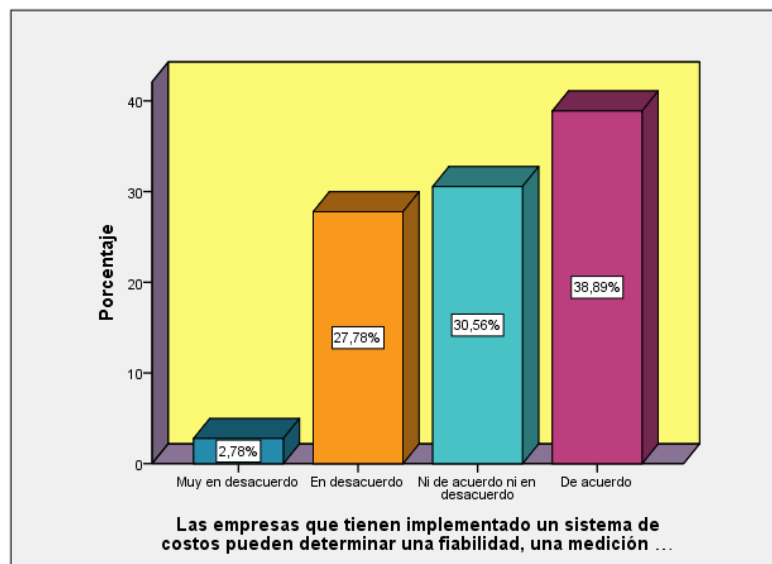


Gráfico 21. Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos

Interpretación:

Como indica el gráfico 21, respecto a la proposición de que las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos, el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 27.78% en desacuerdo, el 30.56% señala estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 38.89% restante dice estar de acuerdo.

Tabla 28. *El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido En desacuerdo	9	25,0	25,0	25,0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	27,8	27,8	52,8
De acuerdo	14	38,9	38,9	91,7
Muy de acuerdo	3	8,3	8,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede ver en la tabla 28, respecto a la proposición de que el rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos, 9 de ellos indican estar en desacuerdo, 10 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 14 de ellos señalan estar de acuerdo y los 3 restantes dicen estar muy de acuerdo.

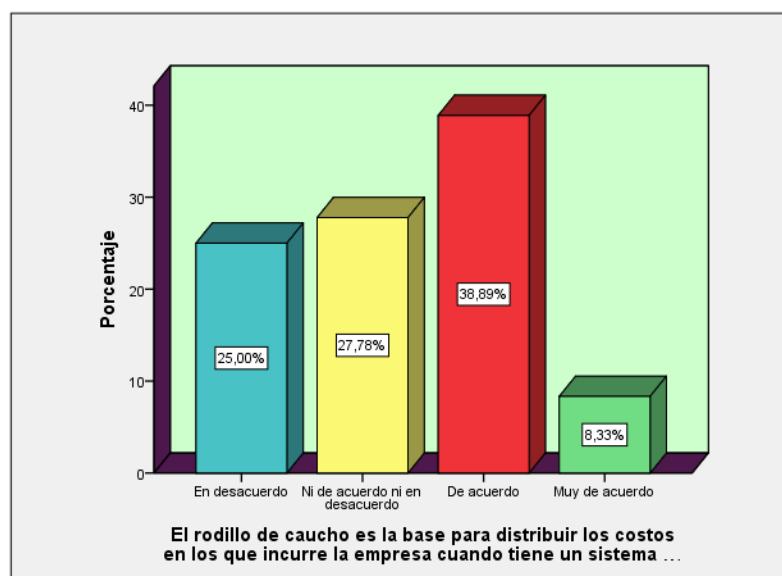


Gráfico 22. *El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos*

Interpretación:

Se puede ver en el gráfico 22, respecto a la proposición de que el rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos, que el 25% indica estar en desacuerdo, el 27.78% ni de acuerdo

ni en desacuerdo, el 38.89% señala estar de acuerdo y el 8.33% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 29. Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	10	27,8	27,8	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	19,4	19,4	50,0
De acuerdo	18	50,0	50,0	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

De la tabla 29 se puede decir, respecto a la proposición de que al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho, que 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 10 indican estar en desacuerdo, 7 de ellos señalan estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y los 18 restantes dicen estar de acuerdo.

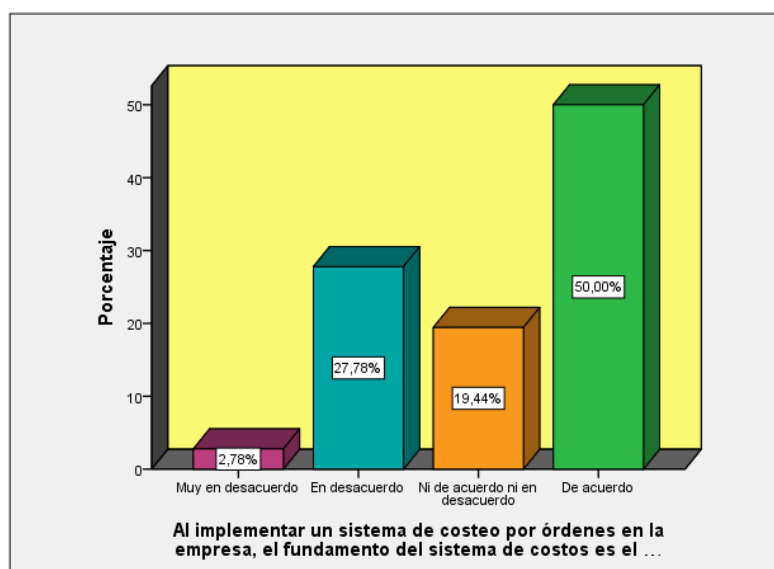


Gráfico 23. Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.

Interpretación:

Como se puede ver en el gráfico 23, respecto a la proposición de que, al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho., el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 27.78% en desacuerdo, el 19.44% señala ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 50% restante dice estar de acuerdo.

Tabla 30. *La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	10	27,8	27,8	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	8,3	8,3	38,9
De acuerdo	19	52,8	52,8	91,7
Muy de acuerdo	3	8,3	8,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se puede ver en la tabla 30, respecto a la proposición de que la empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta., 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 10 en desacuerdo, 3 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 19 de ellos señalan estar de acuerdo y los 3 restantes dicen estar muy de acuerdo.

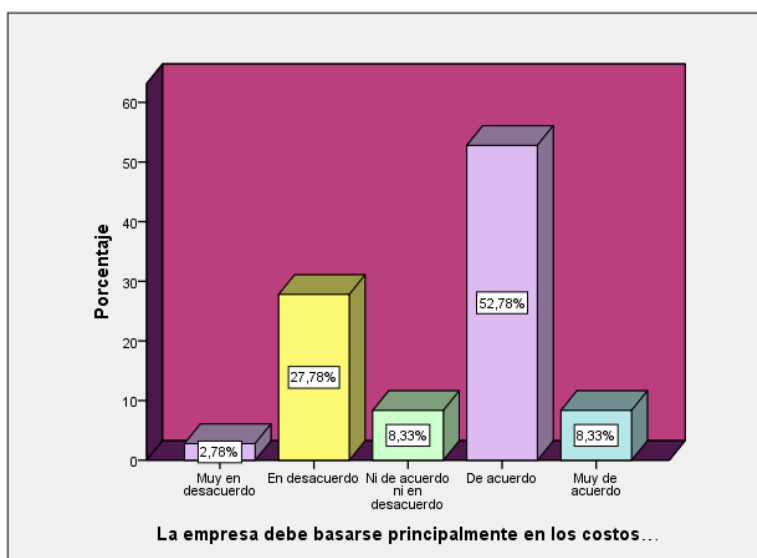


Gráfico 24. La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta

Interpretación:

En el gráfico 24, respecto a la proposición de que la empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta., el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 27.78% en desacuerdo, el 8.33% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 52.78% señala estar de acuerdo y el 8.33% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 31. Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan en el valor del producto y no en el precio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	10	27,8	27,8	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	25,0	25,0	55,6
De acuerdo	16	44,4	44,4	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La tabla 31 indica, respecto a la proposición de que al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan en el valor del producto y no en el precio, que 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 10 en

desacuerdo, 9 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y los 16 restantes dicen estar de acuerdo.

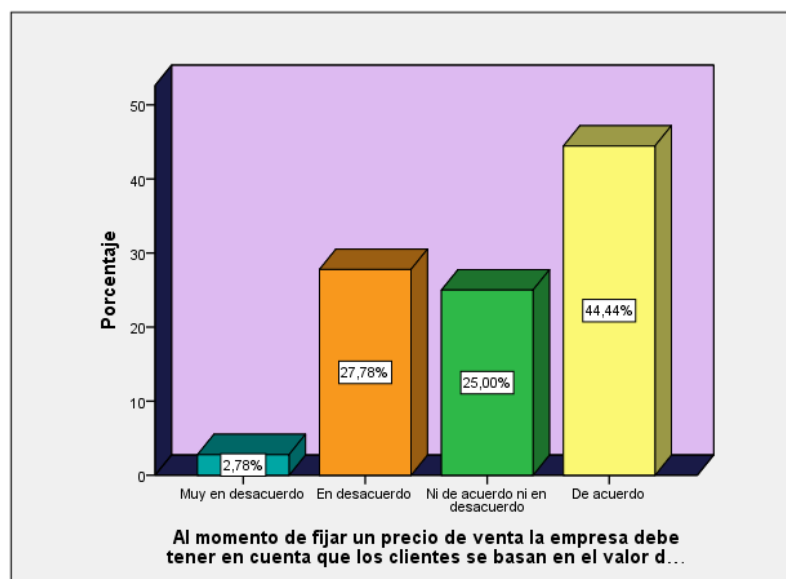


Gráfico 25. Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan en el valor del producto y no en el precio.

Interpretación:

Como se puede ver en el gráfico 25, respecto a la proposición de que al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan en el valor del producto y no en el precio., el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 27.78% en desacuerdo, el 25% señala estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 44.44% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 32. La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido En desacuerdo	12	33,3	33,3	33,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	19,4	19,4	52,8
De acuerdo	16	44,4	44,4	97,2
Muy de acuerdo	1	2,8	2,8	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 32 se puede observar, respecto a la proposición de que la empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia., que 12 de ellos indican estar en desacuerdo, 7 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 16 de ellos señalan estar de acuerdo y el 1 restante dice estar muy de acuerdo.

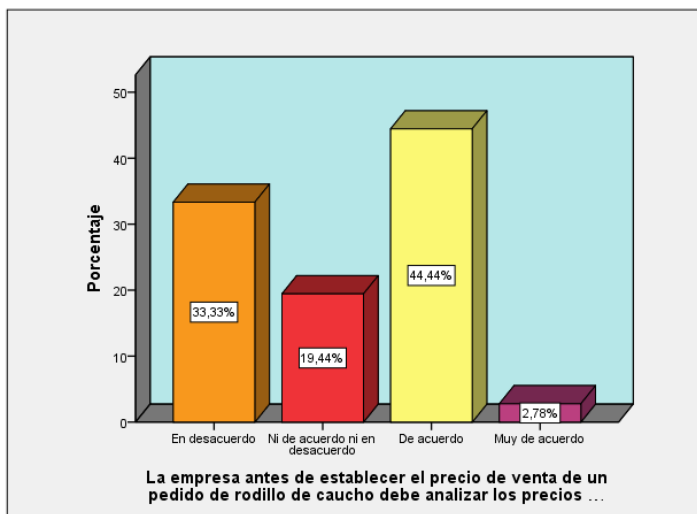


Gráfico 26. La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.

Interpretación:

Como indica el gráfico 26, respecto a la proposición de que la empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia., el 33.33% indica estar en desacuerdo, el 19.44% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 44.44% señala estar de acuerdo y el 2.781% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 33. *La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará frente a los precios y calidad que ofrece el mercado*

	Frecuenci a	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	2	5,6	5,6	5,6
En desacuerdo	8	22,2	22,2	27,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	13,9	13,9	41,7
De acuerdo	18	50,0	50,0	91,7
Muy de acuerdo	3	8,3	8,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede visualizar en la tabla 33, respecto a la proposición de que la empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará frente a los precios y calidad que ofrece el mercado, 2 de ellos indican estar muy en desacuerdo, 8 en desacuerdo, 5 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 18 de ellos señalan estar de acuerdo y los 3 restantes dicen estar muy de acuerdo.

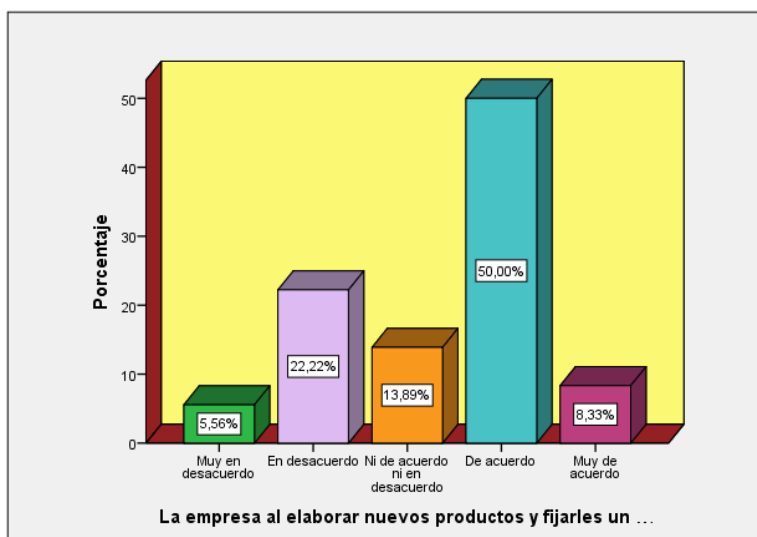


Gráfico 27. La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará frente a los precios y calidad que ofrece el mercado

Interpretación:

En el gráfico 27, respecto a la proposición de que la empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará frente a los precios y calidad que ofrece el mercado, el 5.56% indica estar muy en desacuerdo, el 22.22% en desacuerdo, 13.89% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 50% señala estar de acuerdo y el 8.33% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 34. La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	11	30,6	30,6	33,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	11,1	11,1	44,4
De acuerdo	14	38,9	38,9	83,3
Muy de acuerdo	6	16,7	16,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se puede decir de la tabla 34, respecto a la proposición de que la gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio, que 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 11 en desacuerdo, 4 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 14 de ellos señalan estar de acuerdo y los 6 restantes dicen estar muy de acuerdo.

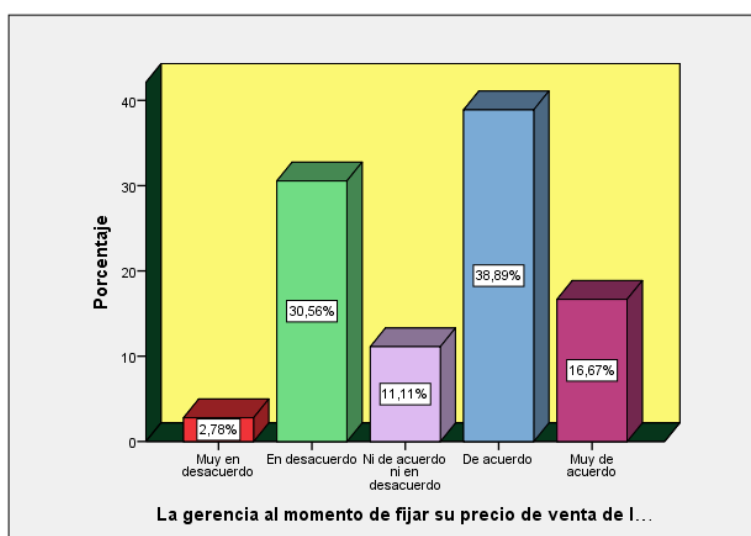


Gráfico 28. La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).

Interpretación:

Como se puede ver en el gráfico 28, respecto a la proposición de que la gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio, el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 30.56% en desacuerdo, el 11.11% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 38.89% señala estar de acuerdo y el 16.67% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 35. La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	10	27,8	27,8	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	8,3	8,3	38,9
De acuerdo	21	58,3	58,3	97,2
Muy de acuerdo	1	2,8	2,8	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como indica la tabla 35, respecto a la proposición de la empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda, 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 10 en desacuerdo, 3 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 21 de ellos señalan estar de acuerdo y el 1 restante dicen estar muy de acuerdo.

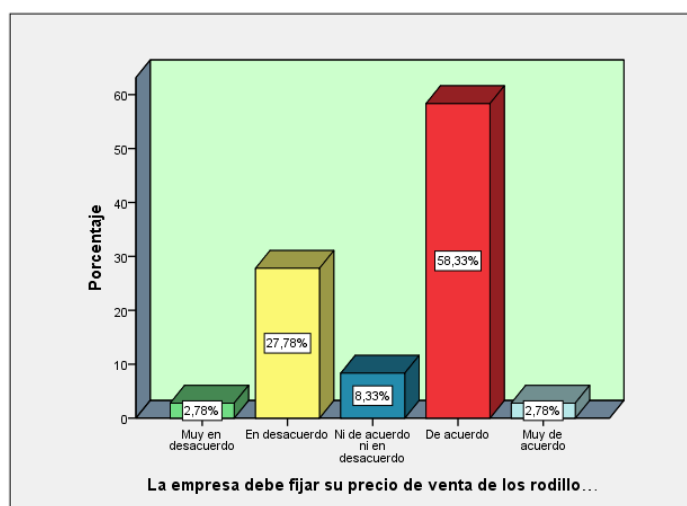


Gráfico 29. La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.

Interpretación:

En el gráfico 22, respecto a la proposición de que la empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda, el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 27.78% en desacuerdo, el 8.33% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 58.33% señala estar de acuerdo y el 2.78% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 36. *La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	11	30,6	30,6	33,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	16,7	16,7	50,0
De acuerdo	12	33,3	33,3	83,3
Muy de acuerdo	6	16,7	16,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Se puede ver que en la tabla 36, respecto a la proposición de que la gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho, 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 11 en desacuerdo, 6 indican estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, 12 de ellos señalan estar de acuerdo y los 6 restantes dicen estar muy de acuerdo.

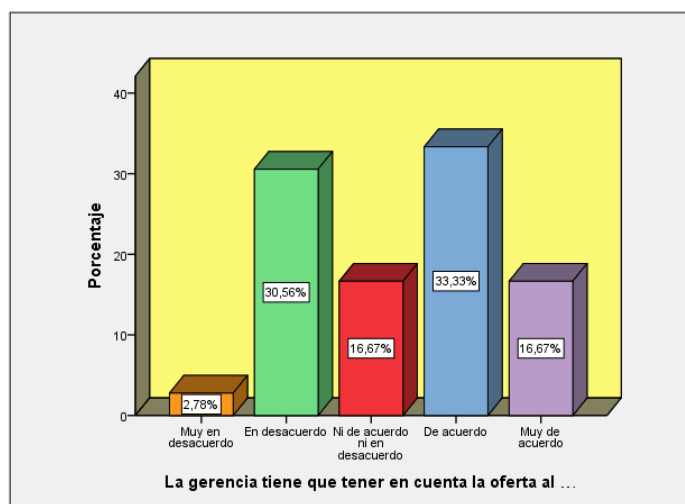


Gráfico 30. La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.

Interpretación:

Como se puede visualizar en el gráfico 30, respecto a la proposición de que la gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho, el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 30.56% en desacuerdo, el 16.67% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 33.33% señala estar de acuerdo y el 16.67% restante dice estar muy de acuerdo.

Tabla 37. La mercadotecnia es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	1	2,8	2,8	2,8
En desacuerdo	10	27,8	27,8	30,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	22,2	22,2	52,8
De acuerdo	16	44,4	44,4	97,2
Muy de acuerdo	1	2,8	2,8	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 37, respecto a la proposición de que la mercadotecnia es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido, 1 de ellos indica estar muy en desacuerdo, 10 en desacuerdo, 8 indican estar

ni de acuerdo ni en desacuerdo, 16 de ellos señalan estar de acuerdo y el 1 restantes dice estar muy de acuerdo.

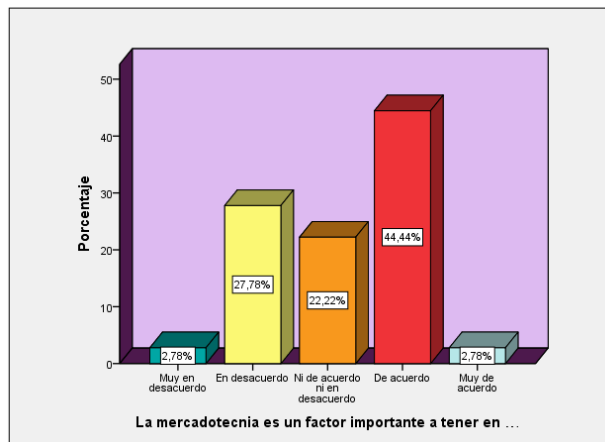


Gráfico 31. *La mercadotecnia es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido*

Interpretación:

En el gráfico 31 se puede ver, respecto a la proposición de que la mercadotecnia es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido, que el 2.78% indica estar muy en desacuerdo, el 27.78% en desacuerdo, el 22.22% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 44.44% señala estar de acuerdo y el 2.78% restante dice estar muy de acuerdo.

Anexo 05:

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



DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable independiente:

SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES ESPECÍFICAS: "El sistema de costos por órdenes específicas consiste en la acumulación, medición y asignación de costos de manera separada a cada objeto de costo, el cual puede ser una unidad o varias unidades de un artículo y/o servicio diferenciado, que recibe el nombre de orden de trabajo". (Horngren, Datar y Rajan, 2012)

Dimensiones de la variable:

- Costos
- Objeto de Costo

Variable dependiente:

FIJACIÓN DE PRECIOS: "Es un proceso de gestión que involucra muchos factores, siendo el costo un solo factor; además de la naturaleza de la empresa, el grado de competencia entre diferentes industrias, la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa, etc. "(Chambergo, 2012, p.1)

Dimensiones de la variable:

- Proceso de Gestión
- Factores



CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg. Díaz Díaz, Donato

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de **Proyecto de Tesis** de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en **Contabilidad**.

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es: **Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Chávez Acosta, Belissa Yudit

D.N.I: 74369413

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE RODILLOS DE CAUCHO, DISTRITO DE LOS OLIVOS, AÑO 2017"

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Sistema De Costos Por Órdenes Específicas							
	DIMENSIÓN 1: Costos	Si	No	Si	No	Si	No	
1	La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima (caucho).	✓		✓		✓		
2	La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓		
3	Los gastos indirectos de fabricación (insumos químicos, sueldo del supervisor, suministros, depreciación, alquiler, etc.) forman parte del costo de cada pedido de rodillos de caucho.	✓		✓		✓		
4	Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2: Objeto de Costo	Si	No	Si	No	Si	No	
5	La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.	✓		✓		✓		
6	Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos de rodillos de caucho.	✓		✓		✓		
7	El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos.	✓		✓		✓		
8	Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.	✓		✓		✓		
	VARIABLE DEPENDIENTE: Fijación de Precios							

DIMENSIÓN 1: Proceso de Gestión		Si	No	Si	No	Si	No
9	La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.	✓		✓		✓	
10	Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan principalmente en el valor del producto y no en el precio.	✓		✓		✓	
11	La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.	✓		✓		✓	
12	La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará su producto frente a los precios y calidad que ofrece el mercado competidor.	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 2: Factores		Si	No	Si	No	Si	No
13	La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos de rodillos de caucho debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).	✓		✓		✓	
14	La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.	✓		✓		✓	
15	La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓	
16	El marketing o mercadotecnia (diseños y técnicas para comercializar un producto y satisfacer las necesidades de los clientes) es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: José José Donato

DNI: 08467356

Especialidad del validador: Arbitraje

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

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

.....de.....del 20.....


 Firma del Experto Informante.



CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg. Cotrina Rosales Saúl

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de **Proyecto de Tesis** de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en **Contabilidad**.

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es: **Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Chávez Acosta, Belissa Yudith

D.N.I: 74369413



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE RODILLOS DE CAUCHO, DISTRITO DE LOS OLIVOS, AÑO 2017"

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Sistema De Costos Por Órdenes Específicas							
	DIMENSIÓN 1: Costos	Si	No	Si	No	Si	No	
1	La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima (caucho).	✓		✓		✓		
2	La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓		
3	Los gastos indirectos de fabricación (insumos químicos, sueldo del supervisor, suministros, depreciación, alquiler, etc.) forman parte del costo de cada pedido de rodillos de caucho.	✓		✓		✓		
4	Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2: Objeto de Costo	Si	No	Si	No	Si	No	
5	La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.	✓		✓		✓		
6	Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos de rodillos de caucho.	✓		✓		✓		
7	El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos.	✓		✓		✓		
8	Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.	✓		✓		✓		
	VARIABLE DEPENDIENTE: Fijación de Precios							

DIMENSIÓN 1: Proceso de Gestión		Si	No	Si	No	Si	No
9	La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.	✓		✓		✓	
10	Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan principalmente en el valor del producto y no en el precio.	✓		✓		✓	
11	La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.	✓		✓		✓	
12	La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará su producto frente a los precios y calidad que ofrece el mercado competidor.	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 2: Factores		Si	No	Si	No	Si	No
13	La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos de rodillos de caucho debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).	✓		✓		✓	
14	La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.	✓		✓		✓	
15	La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓	
16	El marketing o mercadotecnia (diseños y técnicas para comercializar un producto y satisfacer las necesidades de los clientes) es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hoy Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Cotrina Rosales Saúl

DNI: 25563130

Especialidad del validador: Economista

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

18 de 11 del 2017

[Firma]

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

Firma del Experto Informante.



CARTA DE PRESENTACIÓN

Dr. Esteves Pairazamán, Ambrosio

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de **Proyecto de Tesis** de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en **Contabilidad**.

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es: **Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos, año 2017** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente,

Firma

Chávez Acosta, Belissa Yudit

D.N.I: 74369413

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE RODILLOS DE CAUCHO, DISTRITO DE LOS OLIVOS, AÑO 2017"

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Sistema De Costos Por Órdenes Específicas							
	DIMENSIÓN 1: Costos	Si	No	Si	No	Si	No	
1	La empresa al momento de determinar sus costos totales solo se basa en la materia prima (caucho).	✓		✓		✓		
2	La empresa debe incluir la mano de obra directa para determinar el costo real de cada pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓		
3	Los gastos indirectos de fabricación (insumos químicos, sueldo del supervisor, suministros, depreciación, alquiler, etc.) forman parte del costo de cada pedido de rodillos de caucho.	✓		✓		✓		
4	Los gastos indirectos de fabricación deben asignarse a cada pedido de rodillo de caucho en base a las horas máquina.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2: Objeto de Costo	Si	No	Si	No	Si	No	
5	La gerencia debe tomar como base el pedido de rodillo caucho (producto) para determinar un sistema de costos.	✓		✓		✓		
6	Las empresas que tienen implementado un sistema de costos pueden determinar una fiabilidad, una medición de costos de los pedidos de rodillos de caucho.	✓		✓		✓		
7	El rodillo de caucho es la base para distribuir los costos en los que incurre la empresa cuando tiene un sistema de costos.	✓		✓		✓		
8	Al implementar un sistema de costeo por órdenes en la empresa, el fundamento del sistema de costos es el rodillo de caucho.	✓		✓		✓		
	VARIABLE DEPENDIENTE: Fijación de Precios							

DIMENSIÓN 1: Proceso de Gestión		Si	No	Si	No	Si	No
9	La empresa debe basarse principalmente en los costos para fijar un precio de venta.	✓		✓		✓	
10	Al momento de fijar un precio de venta la empresa debe tener en cuenta que los clientes se basan principalmente en el valor del producto y no en el precio.	✓		✓		✓	
11	La empresa antes de establecer el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho debe analizar los precios de la competencia.	✓		✓		✓	
12	La empresa al elaborar nuevos productos y fijarles un precio de venta debe tomar en cuenta como se posicionará su producto frente a los precios y calidad que ofrece el mercado competidor.	✓		✓		✓	
DIMENSIÓN 2: Factores		Si	No	Si	No	Si	No
13	La gerencia al momento de fijar su precio de venta de los pedidos de rodillos de caucho debe tener en cuenta que tanto puede variar la demanda con un pequeño aumento de precio (elasticidad del precio de la demanda).	✓		✓		✓	
14	La empresa debe fijar su precio de venta de los rodillos de caucho basándose en la demanda.	✓		✓		✓	
15	La gerencia tiene que tener en cuenta la oferta al momento de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓	
16	El marketing o mercadotecnia (diseños y técnicas para comercializar un producto y satisfacer las necesidades de los clientes) es un factor importante a tener en cuenta para la gerencia antes de fijar el precio de venta de un pedido de rodillo de caucho.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): por suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: ESTYCS POIROZOVAN DMBROSO

DNI: 13546910

Especialidad del validador: Dr. planeación financiera

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

17 de 11 del 2017

[Firma]

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

Firma del Experto Informante.

Anexo 06: Acta de aprobación de originalidad de tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, GONZALES MATOS, MARCELO DANTE docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte, revisor de la tesis titulada "Sistema de costos por órdenes específicas y fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los Olivos, 2017" de la estudiante Chávez Acosta, Belissa Yudit, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha..... *4 julio 2018*



Firma

Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI: *08711426*

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

Anexo 07: Verificación de Turnitin

dio BELISSA YUDIT CHÁVEZ ACOSTA SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"Sistema de costos por órdenes específicas: fijación de precios en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de los Olivos, 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:
CHÁVEZ ACOSTA, BELISSA YUDIT

ASESOR:

Resumen de coincidencias

28 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universida... Trabajo de estudiantes	8 %	>
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de internet	5 %	>
3	repositorio.uta.edu.ec Fuente de internet	2 %	>
4	docplayer.es Fuente de internet	1 %	>
5	repositorio.usa.edu.pe Fuente de internet	1 %	>
6	repositorio.upao.edu.pe	1 %	>

Anexo 08: Formulario de autorización para la publicación electrónica de la tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

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

Chavez Acosta Belissa Yudit
 D.N.I. : 74369413
 Domicilio : Av. Los Próceres 7824 urb. PEP - Los Olivos
 Teléfono : Fijo : Móvil : 953067898
 E-mail : belissa21521@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

 Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
 Escuela : Contabilidad
 Carrera : Contabilidad
 Título : Contador Público

 Tesis de Post Grado

 Maestría

 Doctorado

Grado :
 Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es):

Chavez Acosta Belissa Yudit

Título de la tesis:

Sistema de cortes por órdenes específicas y fijación de precios
 en empresas de fabricación de rodillos de caucho, distrito de Los Olivos-2017

Año de publicación : 2018

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

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

Firma :

Fecha :

04-12-2018

Anexo 09: Formulario de autorización de la verificación final del trabajo de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

LA ESCUELA DE CONTABILIDAD

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

BELISSA YUOT CHAUCOZ ACOSTA

INFORME TÍTULADO:

SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS Y FIJACIÓN DE PRECIOS

EN EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE RODILLOS DE CAUCHO, DISTRITO DE LOS OLIVOS, 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 04-07-18

NOTA O MENCIÓN: 15 (BUENO)



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN