



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales
de madera en el Cercado de Lima - 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Br. Villar Ortiz, Gabriela (ORCID: 0000-0003-3475-3222)

ASESOR:

Dr. Ibarra Fretell, Walter Gregorio (ORCID: 0000-0003-4276-5389)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios, por darme la fuerza de luchar contra cualquier obstáculo y llegar hasta este punto. A mis padres, por su apoyo incondicional y la motivación que me han dado día a día en mi camino de formación profesional. A toda mi familia y amigos, por su apoyo moral en los días de desvelo dándome ánimos para seguir adelante; ellos han sido mi primordial impulso para alcanzar mis objetivos en el desarrollo de este proyecto universitario.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por guiarme en todo momento. A mis familiares y amigos, por darme ánimos para no quedarme a inicio ni mitad de estudios y el apoyo económico que recibí en estos años. A Álvaro y familia, por el inmenso apoyo y sus constantes oraciones. A Jhonatan, por darse el tiempo de ayudarme y darme ánimos. Y en especial, a mi asesor el Mg. Ibarra Fretell Walter, quien me dedicó su tiempo de enseñanza y aprendizaje con sus pautas únicas para desarrollar mi desarrollo de tesis.

ÍNDICE

RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I. INTRODUCCIÓN	vii
1.1 Realidad problemática	1
1.2 Trabajos previos	2
1.3 Teorías relacionadas al tema	8
1.4 Formulación del problema	14
1.5 Justificación del estudio	15
1.6 Hipótesis	16
1.7 Objetivos	16
II MÉTODO	18
2.1 Diseño de investigación	18
2.2 Variables, operacionalización	18
2.3 Población y muestra	21
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	
2.5 Métodos de análisis de datos	22
2.6 Aspectos éticos	24
III. RESULTADOS	25
IV. DISCUSIÓN	47
V. CONCLUSIÓN	50
VI. RECOMENDACIONES	52
REFERENCIAS	53
ANEXOS	

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo definir si los costos tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019. La importancia del estudio radica en que las pequeñas empresas que comercializan y fabrican instrumentos musicales de madera no tienen en cuenta los costos variables de los productos al ser elaborados. Asimismo, calculan el precio en base a la competencia. Esto, afecta la rentabilidad, hasta incluso podrían ocasionar su quiebre por falta de asesoría. Por ende, se busca que lleven un control de inventarios y Kardex, para que determinen un precio real y que no afecte a las empresas.

La investigación fue realizada con la definición de Flores y Cárdenas para la primera variable llamada Costos, y Precio por Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E., además con la recopilación de distintos textos de autores que abordan conceptos teóricos de las dos variables en estudio; Costos y Precio.

En este trabajo el tipo de investigación es básica, con diseño no experimental y nivel correlacional. Además, se ha utilizado el instrumento de recolección de datos con una encuesta a 45 trabajadores de las pequeñas empresas de la plaza 2 de mayo. Dicho instrumento, fue validado por expertos en la materia. Para medir la confiabilidad, se aplicó el coeficiente Alfa de Cronbach y para la comprobación de las hipótesis se realizó la prueba Rho Spearman.

En esta investigación, se llegó a la conclusión que la variable costos se relaciona en un 100% con la variable precio en las empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

Palabras clave: Costos, precio, costos de materia prima, costos de mano de obra, CIF, precio de origen, precio de mercado, precio de venta.

ABSTRACT

The purpose of this research work is to define whether the costs are related to the determination of the price in companies that manufacture wooden musical instruments in the Cercado de Lima - 2019. The importance of the study is that the small companies that market and manufacture Wooden musical instruments do not take into account the variable costs of the products when they are made. They also calculate the price based on competition. This affects profitability, they could even cause your break due to lack of advice. Therefore, it is sought that they keep track of inventories and Kardex, so that they determine a real price and that it does not affect companies.

The research was carried out with the definition of Flores and Cárdenas for the first variable called Costs, and Price for Rosa, I., Rondán, F. and Díez, E., also with the compilation of different texts by authors that address theoretical concepts of the two variables under study; Costs and price.

In this work the type of research is basic, with non-experimental design and correlational level. In addition, the data collection instrument was used with a survey of 45 workers from small businesses in Plaza 2 de Mayo. This instrument was validated by experts in the field. To measure the reliability, the Cronbach's alpha coefficient was applied and the Rho Spearman test was performed to verify the hypotheses.

In this investigation, it was concluded that the cost variable is 100% related to the price variable in the companies that manufacture wooden musical instruments in the Cercado de Lima - 2019.

Keywords: Costs, price, raw material costs, labor costs, CIF, origin price, market price, sale price.

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En el Perú, las pequeñas empresas forman parte de un importante crecimiento económico al país; a medida que pasa el tiempo se suman más empresarios que desean tener su propio negocio. Muchos de ellos, no buscan una asesoría o no tienen una idea de cómo iniciar en el rubro.

En el ámbito local, el crecimiento de las pequeñas empresas se ha reflejado en un aumento considerable a lo largo de estos años. Muchos negocios no logran una buena rentabilidad, ya que no tienen conocimiento y manejo sobre los precios de sus productos. Esta mala práctica, lleva a que no solo genere una pérdida para la empresa, sino que aumentaría la tasa de desempleo.

Los comerciantes de instrumentos musicales del distrito de Cercado de Lima, dedicados a la fabricación, compra y venta de instrumentos de cuerda, viento; percusión necesitan una adecuada asesoría sobre los costos variables que permita establecer un precio al público. Asimismo, llevar un análisis del mercado y en base a la demanda, realizar una correcta administración en los recursos. Debido a la falta de conocimiento, no consideran u omiten algunos costos indirectos, por lo que genera una pérdida en el precio de venta. Para tener una mayor participación en el mercado, es fundamental conocer los instrumentos que generen una mayor demanda. Muchos comerciantes consideran los precios que brinda la competencia, esto se debe a que no tienen un costo fijo por el producto que elaboran y solo imitan el importe que brindan las demás tiendas. Es por ello, que no obtienen ganancia alguna y solo recuperan el costo del mismo.

La elaboración de los instrumentos musicales, también son a base de pedidos que son encomendados con un mes de anticipación. De esta manera, ellos no solo deben calcular un presupuesto, materia prima y/o proceso de elaboración, sino que deberán administrar sus recursos. Debido a la baja venta que se ve en algunos meses como enero, febrero, agosto y septiembre algunos productos no salen del almacén; al ser un pedido considerable, tienden a sacar la mercadería que está destinada al público y colocarla en el pedido con el fin de disminuir la producción; posteriormente con la ganancia, reponen los productos que fueron removidos. Sin embargo, al no tener una correcta administración del dinero y fijación del

costo, empieza a generar una pérdida para la empresa.

Por otro lado, la demora en la fabricación de un instrumento musical como la guitarra o el cajón, perjudica el costo final del producto. Ya sea, por la falta de materiales: laca, pintura para madera o maquinaria que no esté en buenas condiciones. En algunas ocasiones la demora en conseguir el material es de uno o dos días, la cual, causa una lentitud en el proceso de fabricación. Por otro lado, la falta de personal, también es un quiebre en la producción sobre todo si no están capacitados. Determinan que al conseguir ayudantes que necesitan trabajo y no tienen experiencia en la fabricación del producto, la remuneración será inferior al básico. En consecuencia, los materiales utilizados para la elaboración, se perderán porque el trabajador no tiene experiencia y no tuvo una capacitación adecuada. Todo ello, lleva a un cuello de botella que perjudicará a la empresa.

Es preciso tener un orden y determinación de precio al público, para no solo tener una ganancia, sino una buena posición en el mercado. De esta manera, se verán beneficiados los comerciantes y los clientes.

1.2 Trabajos Previos

1.2.1 Antecedentes Nacionales (Layme y Quispe, 2018) "Costos en la confección de traje típico Chumbivilcano y fijación de precios de la asociación de artesanos Ricchary del distrito de Santo Tomás provincia Chumbivilcas – Cusco periodo 2016" Es preciso mencionar que se tuvo como finalidad establecer los costos de producción y determinar la forma para la estabilización con respecto al costo total de la fabricación de los atuendos representativos del pueblo de Chumbivilcas de la asociación de artesanos Ricchary.

El punto de vista que se ejecutó en la pericia es de carácter cuantitativo, puesto que, se calculó ciertas variantes del valor de confección y se determinó su precio. Para ello, la recopilación de información fue importante. El modelo de indagación fue elemental. Ésta contiene datos para componer un fundamento con respecto al costo total de la fabricación de los atuendos de Chumbivilcas y determinación de los precios. Se entiende sobre los vínculos de las variantes: costos de producción y determinación de los precios. Se tuvo un modelo de estudio empírico.

La recolección de información fue para un estudio de carácter descriptivo. El motivo de los responsables de esta investigación es obtener conclusiones de modelos relacionados a las indumentarias tradicionales de las asociaciones del distrito de Santo Tomás, provincia de Chumbivilcas, en la ciudad del Cusco. Los procedimientos que se utilizaron para la recopilación de información fueron por medio de audiencias y obtención básica de datos de los integrantes de la Asociación de Artesanos Ricchary. Las herramientas que se utilizaron para el manejo de los datos fueron de carácter interrogatorio a los integrantes de la asociación de Artesanos Ricchary. Se obtuvo una selección con base en un juicio subjetivo, teniendo en cuenta que la población fue estructurada por 10 artesanos. Tomando en consideración que, no dominan con precisión los costos directos e indirectos de cada vestimenta que constituye el atuendo representativo chumbivilcano. Puesto que, la determinación de los precios fue valorada de forma inexacta. Los autores, según su pericia, indicaron que no hay un costo en la fabricación de la prenda tradicional de la Asociación de Artesanos Ricchary, del distrito Santo Tomás, provincia Chumbivilcas. De igual modo, los artesanos fijaron los costos de forma empírica. Es decir, basado en la experiencia misma. Diferente a la que se encuentra en el mercado actual. Asimismo, no toman en cuenta los costos indirectos: servicios de agua, luz, alquileres, gastos básicos diarios, etc. De esa forma, todo ello corrobora que los costos son fijados de manera simple acarreando déficit en el valor de venta.

Ellos concluyen en lo siguiente: el 50 % de la asociación fijaron sus costos con relación a una suma total básica sin hacer énfasis en los costos indirectos; el 30 % aplica sus costos por emulación de otros trabajadores (artistas) de la asociación y también de otras; el 20 % determina sus costos por sondeo, pues ellos fijan los costos de forma empírica. Y así, se perjudica la determinación del valor del atuendo chumbivilcano a consecuencia de que se tasan según la disputa del mercado actual. Finalmente, se determina que existe una indagación errónea con respecto a los costos de producción.

(Flores, 2017) "Costos y la fijación de precios de la castaña pelada en la ONG Candela - 2016" El investigador en su pericia tuvo como propósito saber la vinculación entre los costos y determinación de precios de la castaña pelada en la ONG Candela – 2016. Partiendo por el valor que tienen las variables vinculadas, se toma como referencia la consecuencia de una variante tras otra. El modelo de pericia fue empírico, de carácter cuantitativo y también la investigación correlacional.

El investigador utilizó un modelo empírico y basado en un conocimiento previo, teniendo en cuenta que, intenta vincular dos variantes por medio de la revisión, explicación y estudio, ejecutado de forma individual. Asimismo, fue usado el método de sondeo, dialogo y explicación. Las herramientas aplicadas por el investigador fueron de carácter interrogatorio y utilizando elementos de éste. La población fue comprendida por colaboradores de la ONG, tomando como referencia un total de 40 trabajadores. Además, se aplicó un prototipo del 100 % del universo buscando que haya transparencia en la pericia. En la cual, el autor encontró que la mayoría de los encuestados estiman que la fijación del valor y precio relacionada a la castaña pelada en la ONG Candela con respecto al periodo 2016 fue normal. El autor afirma que los datos son valiosos. Tienen la convicción de que todo puede mejorar mucho más y, de esa manera, obtener una excelente producción, ventas y réditos. Cabe precisar que, una voz alterna podría identificar el trabajo de forma inapropiada.

(Cóndor, 2018) "Sistema de costeo ABC y la determinación del precio en los restaurantes de pollos y parrillas, San Borja 2017" Se buscó determinar el vínculo puntual entre el modelo de costeo ABC y la fijación de precio en el restaurante de pollos y parrillas tomando como referencia el distrito de San Borja en el año 2017.

Los datos fueron conseguidos de una data consistente y verídica, puesto que, el método fue de carácter cuantitativo, así lo determinó el investigador. En este caso, utilizó un modelo empírico, de observación, correlacional – causal, y de modelo básico. Asimismo, ha sido necesario los sondeos a modo de destreza y el cuestionario como el soporte respectivo. El estudio abarcó a 60 restaurantes del rubro ya mencionado, teniendo un modelo de 52 restaurantes de pollos y parrillas del distrito de San Borja. Por tanto, expresa lo siguiente: La supervisión adecuada de los tres artículos del costeo ha otorgado mejorar la determinación de precios, ya que hay un control constante tomando en consideración todos los costos que toman el desarrollo de elaboración. Según lo estudiado, se concluyó un costo puntual en la fabricación del producto. Y así, se logró conseguir un costo real. La data podrá ser utilizada sin problema alguno por la gerencia, es de suma relevancia. Evaluando los defectos y desarrollar un óptimo valor con respecto a los productos propuestos. Finalmente, se aplicará un correcto método de costeo ABC. Y así, crecerá la rentabilidad para el socio.

(Huallpa y Mamani, 2018) "Sistema de costos por órdenes de producción y la determinación

de precios de las empresas peleteras del distrito de Sicuani: Caso empresa artesanías Luchito en el periodo 2017" Este estudio tiene como propósito determinar los costos por demandas de fabricación y el precio de los artículos en las empresas peleteras del pueblo de Sicuani. Estudio específico de la empresa Artesanía Luchito, periodo 2017.

El tratamiento de la pericia es de carácter cuantitativo, de modelo aplicado y también práctico. Se intenta obtener un discernimiento contundente con el fin de insertarlo ante los inconvenientes del entorno productivo. Se ejecutó un modelo empírico. El método utilizado fue a través de sondeos y ésta como herramienta estuvo asociada al cuestionario; además la verificación documentaria midiendo una variante o más. Su universo fue la corporación Artesanía Luchito, comprendida por el dueño, los colaboradores artesanales. El modelo constituye en 100 % los dueños de ésta, los colaboradores y la verificación documentaria.

Se llegó a ciertos puntos: El pragmatismo como criterio se traduce al momento del costeo que ellos realizan, en tanto, la empresa no utiliza una manera sistemática con relación a los costos. Finalmente, se halló que ellos manejan ciertas datas en cuadernillos, en los que está descrito el abono a los colaboradores, proveedores, recibos de diversas compras (materiales, enseres, etc). Cabe precisar que, no son cotejados. Es decir, si son costos directos o indirectos. Por tanto, las investigadoras concluyen que la corporación fija sus precios según la competencia que puedan percibir a su alrededor. Tomando en cuenta el estudio realizado, se mejorará en ciertos aspectos. Como, por ejemplo: el precio en los productos tanto en alfombras y peluches de llama.

(Lopez, 2017) "La fijación de precios y la situación económica y financiera del Hotel Bolívar Tayabamba - Pataz. La Libertad - 2017" El propósito de esta investigación es examinar la determinación de precios y el momento por el que atraviesa el Hotel Bolívar Tavabamba – Pataz – La Libertad. Cabe precisar que, el modelo de pericia será de la siguiente manera: descriptiva, empírica y de carácter transversal. En ese sentido, se ejecutaron métodos para un mayor y mejor análisis: análisis documentario y sondeos. Utilizando como herramientas: la ficha documentaria y el rol de preguntas. El estudio se realiza de manera minuciosa solo a la empresa Hotel Bolívar y comprende en la pericia una charla con el gerente acerca de la determinación de precios y también el momento actual de la corporación tanto económica como financiera.

Según la investigadora, la empresa fija sus precios dependiendo de otras circunstancias que, de alguna manera guardan vinculación al momento de establecer las estimaciones. Teniendo en cuenta que no es la forma más precisa. La determinación de precios está asociada a un solo método: la competitividad. Por tanto, se concluye de la siguiente manera: En la determinación de precios del mencionado hotel, se abarcaron tres puntos valiosos: el año 2017 fue mejor que el 2016 con respecto a la afluencia de clientes. Siendo el primero, de 5952. Los costos se redujeron en 35.167.06 en relación al anterior año. Y la competencia creció de 6 a 9 de un año para otro. De esa manera, podemos apreciar un progreso y una mejor competencia en el mercado. Es preciso detallar que, el momento financiero y económico se resume estos puntos y está ligado la determinación de precios: la solvencia de 0.15 a 8.97; liquidez de 15.69 a 15.93; gestión de 0.37 a 4.31 y; rentabilidad de 0.45 a 0.99 todos estos resultados sobrepasan lo obtenido con respecto al año pasado. La determinación de precios fue correcta, aunque no pasan desapercibidas las fallas de cómo lo aplicaron.

Los clientes pueden obtener los precios fijados por el hotel. Pues, se determinó los precios tomando en consideración la competencia del mercado y eso conlleva a mejores resultados en los ámbitos financiero y económico. Mejores ventas y mayor rotación de las habitaciones será consecuencia de tener precios más variables. Y así, se conseguirá un momento excelente con relación a la situación financiera y económica. Se busca en todo momento tener una mayor solvencia, liquidez, gestión y rentabilidad para solventar todos los gastos que se puedan presentar en una eventualidad. No olvidar que, se desea obtener un buen capital con el fin de ejercer un crecimiento mayor en los próximos años.

(Robles, 2015) “Análisis de los costos y propuesta de un sistema de costeo ABC para la empresa de panadería y pastelería productos Ottone SAC, Chimbote – 2015” Se buscó en todo momento proponer una estrategia de método de Costeo ABC y examinando los costos con respecto a la corporación Productos Ottone SAC, Chimbote. En la pericia, se pudo determinar los costos individuales de los siguientes artículos: queque, pan y aviador por medio de una investigación plena y puntual. El método utilizado para el estudio fue descriptivo de carácter transversal. El acta de observación asociado a la herramienta de dirección de ésta, nos otorga la facultad de precisar la organización de los costos de la empresa respectiva. Además, se buscó compilar los folios de costos de la empresa Productos Ottone SAC utilizando una alternativa para describir un documento por medio de sus partes

vitales con la herramienta guía de ésta.

La población estuvo comprendida por los costos significativos de la corporación y el patrón estuvo constituido por los costos significativos del primer turno con respecto al periodo 2015 de dicha empresa. Se obtuvo de forma no probabilística asumiendo principios de cercanía y apertura hacia la empresa. Por tanto, se obtuvo los siguientes análisis: Se observa que la corporación tiene serios defectos para supervisar la salida de costos, no determinan el costo puntual de la mano de obra con relación a un producto acabado. Los CIF no toman en cuenta todas las especificaciones para la adecuada fijación de éstos. Y así, podemos entender que, la corporación calcula de forma inexacta sus costos individuales conllevando a un perjuicio monetario. Se verificó que no hay una debida determinación para exponer los costos y gastos de los artículos. Así que, el estudio de observación N° 02 (Código 11 y 14), ha podido ayudar a dar cuenta que utilizan una muestra en una hoja de cálculo, en el que indican los recursos destinados y que, de esa manera, consiguen el costo individual en el que también está insertado los gastos tanto de ventas como administrativos.

Por tanto, la investigadora concluye de la siguiente manera: La organización no es la más adecuada, puesto que, tiene un diseño básico – tradicional sustentado en un pensamiento empírico por parte del jefe de producción. No pueden fijar los costos reales y ello conlleva a situaciones complejas en la empresa, pues no se advierte si el negocio es rentable o si hay un déficit considerable. El manejo de análisis de costeo tradicional ha sido llevado de manera inexacta por el jefe respectivo. Tenemos los siguientes productos: queque, pan y aviador. Se consiguió el costo de cada uno de ellos aunado con gastos de ventas y administrativos, no descuidando las utilidades e impuestos y así se fijó el precio de venta. Se contrastaron con los precios actuales que son ofrecidos al público y éstos son inferiores a los que se adquirió en el estudio exhaustivo. De esa manera, se generan pérdidas para la empresa Productos Ottone SAC. Se buscó un sistema que tenga la facultad de fijar los costos indirectos a los artículos por medio de la verificación de las labores y los creadores de costos, pues se propuso y estableció el método de costos basados en actividades (ABC). Finalmente, los sistemas básicos, tradicionales y hasta empíricos deben ser dejados de lado y tomar en cuenta los sistemas ABC, ya que éstos otorgan mejores alternativas al momento de supervisar los costos indirectos. Es fundamental comprenderlo, estudiarlo y aplicarlo tal y como se realizó en este estudio, pues nos entregan una reducción de costos significativa.

1.3 Teorías Relacionadas Al Tema

En esta investigación examinaremos las teorías relacionadas con el tema de estudio.

1.3.1 Costos de instrumentos musicales

Concepto de costos

Flores, J (2014) nos indica que la definición costo es asumir un riesgo financiero con el objetivo de obtener un beneficio rentable. Tanto la adquisición de una herramienta para confeccionar como las remuneraciones a los trabajadores de la corporación genera un costo. Tomando en cuenta el último escenario, al abonar las jordanas respectivas a los colaboradores se gestará una ganancia, no olvidando que este costo será cumplido como tal. En consecuencia, esto producirá un desembolso. (p. 55)

En cuanto a su clasificación, menciona que:

Los costos pueden ser ordenados de acuerdo al punto de vista que se le otorgue y, teniendo en cuenta, se mencionarán los costos más empleados de acuerdo con la función en la que se originan, como: Costos de producción, costos de distribución o venta y costos de administración.

Para Rincón, C y Villarreal, F (2014) el término “costos” lo define de la siguiente manera: En muchas ocasiones, se relaciona el término costos con pérdidas. No se toma en consideración que gracias a éste se generan las ganancias. Por tanto, costo es igual a fondos. Puesto que, el costo con un margen adecuado entrega en una eventualidad buenos dividendos, es el único objetivo que tiene dentro de las empresas. (p.18)

Cárdenas, R (2016) puntualiza en que la fabricación y ofrecimiento de un producto se unen como componentes fundamentales y esto origina en el resultado de los fondos que se decanta en el costo. (párr. 6).

Arredondo, M (2015) menciona:

Se busca obtener dividendos inmediatos como a largo plazo, esto conlleva a privarse de algunos privilegios para conseguir buenas rentabilidades y/o servicios. Posteriormente, al utilizar estos bienes, los costos se transforman en pérdidas.

Entonces, el costo está relacionado con desembolsos que otorgan la opción de generar un capital o suministrar un servicio de calidad. Éstos deben ser incluidos en un exhaustivo

balance. Como, por ejemplo: materia prima, mano de obra, costos indirectos que son de gran utilidad para elaborar un producto. (p.8)

Por los conceptos obtenidos, podemos deducir que los costos son el valor monetario por productos y servicios con el fin de que brinden un beneficio a la empresa. De esta manera, podemos determinar de qué artículo se obtiene mayor ganancia o pérdida.

1.3.2 Determinación de precio al público

Concepto de determinación

Acción y efecto de determinar o determinarse (Real Academia Española, 2001, 22º ed.).

Concepto de precio

Con el fin de obtener un producto o servicio abonamos cierta suma de dinero, a esto podemos considerar precio. Éste es una proporción que señala la estimación del bien que se desea adquirir o del servicio que uno busca contratar. Cabe resaltar que, otros bienes tienen fundamentos diferentes como el afecto, pues se otorga un sentimiento especial a aquellos productos que son fabricados de manera reducida o quizá única.

Por lo tanto, podemos determinar que existen diversos objetivos en la fijación de precios: Alcanzar rentabilidad, aumentar las utilidades, conseguir un aumento de ventas, incrementar la intervención en el público objetivo destinado e identificar los precios de los adversarios. (Valdéz y Pedroza Escandón, 2004)

Para Belío, J. y Sainz, A. (2007). Existe una vinculación para llegar a la conclusión acerca de lo que significa precio. La proporción de dinero determinado para obtener un producto o servicio según sus limitaciones. Es necesario resaltar que, el precio excede con respecto a la explicación presentada, pues tiene dos aspectos:

- Primero, el enfoque del vendedor. Comprende un contraste acerca de la competitividad que éste pueda tener en el mercado. Así, el precio es un elemento fundamental relacionado a lo económico.
- Segundo, el enfoque del comprador. Genera un impacto anímico al momento de abonar el precio final por el producto o servicio que contratará.

El diario Gestión nos redacta de manera breve ¿Cómo se fijan los precios? De acuerdo con Fridman, M. (17 de julio de 2018) La regla para evaluar costos es la siguiente: Costos fijos

totales + Cálculo de costos variables totales = La suma de costos fijos y variables.

La suma de costos fijos y variables / Su producción total estimada = Costo por unidad de producción.

Tomando como referencia los componentes descritos, podemos calcular la proporción de utilidad. Usando el 30 % es preciso añadir el porcentaje de utilidad del 30 % hasta el 100 %. Multiplicando el 130 % por el costo de tu obra. Y así, obtendrás el precio de venta de éste.

Para establecer precios, estos puntos son recomendables seguir:

- Determina y analiza la plaza en la que colocarás tu producto o servicio. Teniendo en cuenta el grupo de personas al que le otorgas el soporte correspondiente, el lugar en el que se ubica, los años que ellos tienen, la cantidad de individuos y la forma cómo llevan su vida a diario.
- Investigar cuidadosamente lo que ofrecen tus adversarios. Siempre habrá competencia, en cualquier ámbito y más aún el mercado económico. Detectando el precio que ofrece tu oponente al público. Tanto si un precio excesivo, aceptable o sensato.
- Con respecto al producto o servicio que ofreces, es necesario formular la siguiente pregunta: ¿es sencillo o complicado? También si es prologando o lo contrario. Un producto no prolongado solo busca satisfacer una necesidad puntual, finaliza de manera más pronta y, claro está, tiene un bajo precio.
- Fijar tus costos establece y cambiantes. Es preciso numerar los costos establece que se desea abarcar a lo largo de cada mes y, de esa manera, conseguir que el producto se mantenga en el mercado. Como, por ejemplo: servicios básicos (agua y luz), salarios, servicio de telefonía, alquiler. Destacando que los costos cambiantes son los que están vinculados con la porción de producción. Son los componentes que conforman tus productos.
- Concreta tu comisión de utilidad. Al finalizar con la determinación de costos de tu producto, no olvides lo siguiente: ¿Cuánto es el importe que deseas obtener o cuánto de valor imaginas que tiene tu producto? Es recomendable otorgarle en porcentaje. Puesto que, será más fácil llevar el rumbo de tu proyecto o negocio. No dejes pasar esto: "Deseo conseguir una utilidad del 25 % con respecto a cada producto entregado con éxito".
- Estima la proyección de valor concreta. Este repaso es importante y adecuado para tenerlo en consideración: ¿Qué opciones atractivas les otorgas a eventuales clientes? ¿Qué detalle y característica única entregará tu producto o servicio para solucionar los inconvenientes que ellos tengan? Tu producto, ¿es de calidad tomando en cuenta los costos cambiantes bajos haciendo una mezcla pertinente? ¿Cuál será el nivel de respuesta con respecto a la

competencia al momento de enfrentar las necesidades que ellos tienen?

Rivera J. y Garcillán M. (2009) indican que el precio está vinculado a la proporción de dinero que uno debe abonar para la adquisición o alquiler de un producto específico o también servicio (p.300).

Entendemos por precio, al dinero que recibes por vender tus productos o servicios. Acuerdo mutuo pactando un valor concreto entre dos bandos que buscan y desean una ganancia por medio del intercambio de recursos o servicios.

Para determinar el precio, nos basamos en los costos; en la oferta y demanda del producto.

Según Rosa, Rondán y Díez (2013) Menciona que:

El precio se acopla con la proporción de dinero (igualmente hay una posibilidad de utilizar productos y servicios) que el cliente cambia por artículos y/o servicios obtenidos del comerciante.

Asimismo, Martín (1997) une el precio de un recurso al valor de trueque de éste, entendiéndose en aspectos monetarios. En este caso, Lambin (1991) se expresa con respecto a lo mencionado anteriormente que la <<adquisición de una proporción ya sea recurso o servicio depende de la cantidad de dinero que exista>>.

1.3.3. Marco conceptual

1.3.3.1. Dimensiones

Costos de fabricación: Son los que influyen y originan un cambio considerable de la materia prima (en este caso, la madera pino oregón y caoba) en un producto acabado (como la guitarra clásica o cajón) y, así, lista para su distribución. Estos se subdividen de la siguiente forma: costos de materia prima, costos de mano de producción y costos indirectos de elaboración.

1. Costos de materia prima. Para Flores, J (2014) Es aquel costo de elementos que son incorporados al producto (p.21).

Componentes fundamentales que son de gran importancia en la elaboración de un producto, tanto como recursos naturales o artificiales. Y así, se transforman en productos concluidos por medio del proceso respectivo, mano de obra y costos indirectos de elaboración. La

utilización de los materiales tiene una relación proporcional con la medida de unidades creadas.

Materia prima directa: Ésta genera una referencia con respecto al costo de insumos fundamentales al momento de la creación de un producto. Considerando la parte total del recurso que está en elaboración, pues se reconoce ciertos detalles cuando este proceso finaliza, tales como medición y peso.

2. Costos de mano de obra.

Flores, J (2014) Define: Aquel que participa de manera directa en la elaboración del producto (p.21)

Trabajo tanto mental como físico en la elaboración y, posterior transformación de un recurso natural o artificial en un producto. Se puede concluir en este aspecto como el importe abonado por el esfuerzo ejecutado por los colaboradores que producen un bien, obteniendo un artículo nuevo, con otras características y que colaboran en todo momento en el proceso de fabricación.

Mano de obra directa: los colaboradores están inmersos en el proceso de fabricación de manera directa y constante. Esto, se entiende como un importe relacionado con los costos de mano de obra. Los operarios de maquinarias son contemplados como mano de obra directa en aquellos trabajos.

3. Costos indirectos de fabricación.

Flores, J (2014) La materia prima y mano de obra directa son ajenas en la participación de los costos en las variaciones de los productos (p.21).

Comprenden los costos que, reúnen los insumos indirectos y también mano de obra indirecta. Asumiendo todas las pérdidas generadas en la elaboración y que, cuando se consigue el costo del artículo concluido, son considerados de manera directa, aunque no es sencillo señalarlos como tal. Por tanto, está conformado por: materia prima indirecta, mano de obra indirecta y costos indirectos de elaboración.

Concepto de instrumentos musicales

Gonzalez (2011), señala en su blog que el sonido de un instrumento musical, obedece a diversas circunstancias: la manera en que el sonido se emite, el material con el que ha sido elaborado, su tamaño, forma, etc. En función de cómo se produce el sonido, los instrumentos musicales se pueden organizar en diferentes familias instrumentales:

- Cuerda: cuando el sonido se obtiene por la vibración de una cuerda estirada. Como por ejemplo: el violín, la guitarra.

- Viento: al soplar, se obtiene un sonido mediante la vibración del aire dentro de un tubo. Se ramifican en viento - madera y viento - metal. Por ejemplo: la trompeta, la tuba o bajo.
- Percusión: obtienes el sonido, golpeando o sacudiendo el instrumento. Ejemplo: el timbal, cajón, bongó. Otra clase de instrumentos son los electrónicos, aquellos en los que la electricidad es la parte principal en el sonido del instrumento. Para ello, necesitan un amplificador. Ejemplos: la guitarra eléctrica, el bajo eléctrico, el sintetizador, etc.

4. Precio de Origen: Es el precio del producto que se da en el momento de su elaboración, en otras palabras, lo que se debe pagar por el producto desde su fabricación, sin incluir el costo de transporte, márgenes de intermediarios, etc. Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013).

5. Precio de Mercado: Al decir precio de mercado hacemos referencia a alguno de los siguientes conceptos:

- Precio que durante un tiempo determinado se impone en el mercado (también se le conoce con el nombre de precio corriente o habitual).
- Cantidad para el cual, la oferta y la demanda del mercado se proporcionan.
- Refiere a valores mobiliarios, es el último precio al cual la acción o la obligación es vendida. Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013).

6. Precio de venta: Beneficio que se manifiesta en cantidad de bienes, mediante el cual el comerciante transfiere la posesión de sus artículos al cliente. Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013).

1.3.3.2. Indicadores

□ **Madera Pino Oregón:** (Tapa armónica) Para la fabricación de: Guitarra, mandolina, 4 venezolano, 3 cubano, bajo acústico, charango, ukelele, requinto folclórico – criollo.

Para Michael Hall y Jörg Witte (2004) La madera del Pino Oregón, es conocida y también es utilizada en Chile. De acuerdo al corte que se aplique al tronco aparecen unas franjas muy atractivas con líneas uniformes. Los anillos anuales son visibles en toda la madera. (p. 82)

□ **Madera Caoba:** (Tras tapa, aros, diapasón, mango o quilla) Para la fabricación de: Guitarra, mandolina, 4 venezolano, 3 cubano, bajo acústico, charango, ukelele, requinto folclórico – criollo y cajón (percusión).

Frans Geilfus (1994) Señala que la madera Caoba es estimada como una de las mejores del mundo. Es de color rojizo, rosado o amarillento. Es fuerte y resistente a la descomposición e insectos. (p.415)

- **Pegamento – Cola Sintética:** Wolfgang Nutsch (2005) Nos menciona que todas las colas de resinas sintéticas son compuestos químicos que se mezclan con otras sustancias como cargas de relleno, diluyentes, conservadores y disolventes. (p.96)
- **Cola en tableta:** El autor Wolfgang Nutsch (2005) clasifica este pegamento como una cola natural. Se obtiene de la cocción de restos de animales (cola de piel, obtenida de restos de tejidos y tendones, cola de cuero, cola de huesos). (p.95)
- **Clavijeros:** En la guía Partes de una guitarra clásica (2019), el autor menciona que los clavijeros se encargan de sostener y tensar las cuerdas, a través de un mecanismo compuesto por un tornillo sin fin que hace girar un eje. Girando las clavijas, que a su vez tiran de las cuerdas, enrolladas en ellas.
- **Cuerdas de nylon o metal:** Hilo de metal, nailon u otro material, que en determinados instrumentos musicales produce sonido por vibración. (Real Academia Española, 2014, 23° ed.).
- **Calcular el precio:** El autor Enrique Núñez Montenegro en su Blog nos habla de considerar el precio adecuado para vender el producto.
- **Demanda:** Según Simón Andrade (2015) la demanda está relacionada con la adquisición de bienes a un determinado precio por parte del usuario. Ésta no necesariamente cumple con todos los requisitos, puesto que, depende de las exigencias del comprador.
- **Oferta:** En el libro Principios de Economía (1997) señala que, hay diversas propuestas que encajan en un producto o servicio dirigidos al consumidor con el fin de atenuar en las necesidades de éste.
- **Mercado:** De acuerdo al libro Mercadotecnia (1986), el mercado tiene como respaldo a todos los usuarios tanto como los eficaces y posibles, pues éstos están dispuestos a adquirir un producto o servicio. Tomando en cuenta que, se debe ofrecer las mejores opciones a los consumidores y así, generar una necesidad inmediata.
- **Valor:** En la Revista Española de Investigación de Marketing ESIC (2004), considera que se otorga a una acción u objeto en específico. De alguna manera, se contrasta la importancia del producto y/o servicio con sus ventajas y rendimientos.
- **Calidad del producto:** Según lo indicado por la RAE (2014) la calidad consiste en la excelencia o superioridad de algo que se ofrece.

1.4 Formulación del Problema

1.4.1 Problema General

¿De qué manera los costos tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019?

1.4.2 Problemas Específicos

¿De qué manera los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019?

¿De qué manera el precio de mercado tiene relación con los costos en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019?

¿De qué manera los costos de mano de obra tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019?

1.5 Justificación del estudio

La indagación realizada se documenta por medio de ciertos aspectos:

Esta pesquisa es muy relevante, puesto que, ayudará a concluir el precio al público mediante el conocimiento de los costos de instrumentos musicales en el cercado de Lima, a su vez les permitirá conocer cómo influyen los costos en las pequeñas empresas.

Los efectos de la averiguación favorecerán:

A definir una mejora en la rentabilidad de las empresas. Puesto que, más allá de la finalidad general de instaurar valorización, las pequeñas empresas tendrán una gran variedad de objetivos específicos que se pueden presentar en términos de control, calidad, rentabilidad, entre otros. Es decir, que con la determinación de precio al público podemos visualizar que las metas y planes elaborados sean factibles y consistentes. Como: Obtener un margen de utilidad adecuado, fijar precios que generen rentabilidad y nuevos clientes. También, una variedad en productos para la venta al público.

La presente investigación muestra la relación que existe entre los costos de instrumentos musicales y la determinación de precio al público, con lo cual se busca dar a conocer los procesos en la fabricación de los instrumentos, de esta manera se obtendrá un mejor desarrollo económico en las pequeñas empresas. De igual manera, se utilizará de modelo o ejemplo para eventuales exploraciones. Esta pesquisa otorgará una apertura de datos importantes a averiguaciones relevantes con respecto al vínculo de los precios de instrumentos musicales con la precisión del costo al público de la zona conocida como Cercado (Lima). Asimismo, en esta pericia se usó un procedimiento cuantitativo.

Implementando un modelo no experimental - transversal. Teniendo en cuenta que, se observará la correlación de dos variantes, tanto costos como precio en tal investigación. Posteriormente, se determinarán ciertos aspectos. El modelo de investigación empleado es correlacional. Cabe destacar que, las variantes no se tocarán. El método puntual para compilar información será por medio de sondeos y; se adaptará como herramienta precisa para obtener una deducción acerca de las magnitudes, el interrogatorio o cuestionario.

La ejecución de esta pericia relacionada a la materia planteada es factible. Puesto que, será de gran soporte para otras investigaciones que se presenten en una eventualidad, teniendo en cuenta su importancia. Haciendo hincapié en los costos de los utensilios musicales y la consecuencia al fijar los precios de éstos. Esto perjudica, de alguna manera, a las pequeñas corporaciones con respecto al distrito del Cercado de Lima.

1.6 Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Los costos tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

1.6.2. Hipótesis Específicas

Los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

El precio de mercado tiene relación con los costos en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Los costos de mano de obra tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

1.7 Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Definir si los costos tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

1.7.2. Objetivos específicos

Definir si los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en

empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

Definir si el precio de mercado tiene relación con los costos en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Definir si los costos de mano de obra tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

CAPÍTULO II
MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación

2.1.1. Diseño

La pericia tiene como modelo asociado a uno de carácter no experimental. Hernández, Fernández y Baptista (2010) indican que la investigación gira en torno a no modificar o tocar las variables. Puesto que, los acontecimientos ya se presentaron, pues serán estudiados y observados de manera espontánea sin arriesgarlos a que haya variaciones (p.149).

2.1.2. Nivel

El estudio tiene un modelo correlacional. Teniendo en consideración que, las variables que se buscan observar son costos y precio. Así, podremos apreciar un nivel considerable entre el uno y el otro a través de una pericia estadística.

Las investigaciones características tienen como objetivo determinar las cualidades de personas, grupos, u otro tipo de evento supeditado a una pericia. Colectivos calculan o valoran diversos elementos, magnitudes o factores del evento que se desea estudiar (Díaz, V. 2009).

El actual estudio es de carácter transversal. Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) indica: el estudio transversal, tiene como meta establecer las variables. Así, se contemplará su interacción en el tiempo oportuno (p.54).

2.1.3. Tipo

El estudio es de patrón Básico, puesto que, la finalidad es extender el entendimiento, generar un cambio sobre las conjeturas, enfatizando en que no haya similitud con respecto a algún componente del entorno manteniéndose estable por un periodo determinado.

Y, así, nos explica Casalet, M (1998). El estudio básico, se ubica en la concepción de entendimientos relacionados al ámbito científico. Ésta se vincula con el medio ambiente y comunidad. El precepto fundamental que tiene en las maneras de investigación consiste en la valoración que genera en sus estudios y con ello, la aportación hacia un adelanto científico (p.16).

2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1. Definición de la variable 1: Costos

Arredondo, M (2015) Se busca obtener dividendos inmediatos como a largo plazo, esto conlleva a privarse de algunos privilegios para conseguir buenas rentabilidades y/o servicios.

Posteriormente, al utilizar estos bienes, los costos se transforman en pérdidas.

Entonces, el costo está relacionado con desembolsos que otorgan la opción de generar un capital o suministrar un servicio de calidad. Éstos deben ser incluidos en un exhaustivo balance. Como, por ejemplo: materia prima, mano de obra, costos indirectos que son de gran utilidad para elaborar un producto. (p.8)

2.2.2. Definición de la variable 2: Precio

Rivera J. y Garcillán M. (2009) mencionan que el precio es aquella que nos dice sobre la porción de dinero que se debe pagar por la compra o alquiler de un producto o servicio definido.

Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013) Señala que el precio puede definirse como la proporción de dinero (igualmente cabe la eventualidad de emplear productos y servicios) que el cliente cambia por artículos y/o servicios obtenidos del comerciante.

Matriz de operacionalización de variables

Título: Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS
Costos	<p>Flores, J (2014) nos indica que la definición costo es asumir un riesgo financiero con el objetivo de obtener un beneficio rentable. Tanta la adquisición de una herramienta para confeccionar como las remuneraciones a los trabajadores de la corporación genera un costo. Tomando en cuenta el último escenario, al abonar las jordanas respectivas a los colaboradores se gestará una ganancia, no olvidando que este costo será cumplido como tal. En consecuencia, esto producirá un desembolso. (p. 55)</p> <p>En cuanto a su clasificación, Flores, J (2014) nos menciona que los costos pueden ser ordenados de acuerdo al punto de vista que se le otorgue y, teniendo en cuenta, se mencionarán los costos más empleados de acuerdo con la función en la que se originan, como: Costos de producción, costos de distribución o venta y costos de administración.</p>	1. Costos de materia prima	<ul style="list-style-type: none"> • Madera Pino Oregón • Madera Caoba 	
		2. Costos de mano de obra	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores • Remuneraciones 	
		3. Costos indirectos de fabricación	<ul style="list-style-type: none"> • Pegamento – Cola Sintética • Cola en tableta • Laca para madera • Pintura para madera • Lija • Corriente eléctrica • Agua corriente • Trastes • Clavijeros • Cuerdas de nylon o metal 	
Precio	<p>Según Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013) Mencionan que:</p> <p>El precio se enlaza con la proporción de dinero (igualmente hay una posibilidad de utilizar productos y servicios) que el cliente cambia por artículos y/o servicios obtenidos del comerciante.</p> <p>Asimismo, Martín (1997) une el precio de un recurso al valor de trueque de éste, entendiéndose en aspectos monetarios. En este caso, Lambin (1991) se expresa con respecto a lo mencionado anteriormente que la <<adquisición de una proporción ya sea recurso o servicio depende de la cantidad de dinero que exista>>. (p.31)</p> <p>En cuanto a su clasificación, Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013) analizan los distintos tipos de precios, entre ellos: Precio de origen, precio de mercado y precio de venta. (p.34)</p>	4. Precio de origen	<ul style="list-style-type: none"> • Calcular el precio • Precio de fábrica 	
		5. Precio de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda • Oferta • Mercado 	
		6. Precio de venta	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad del producto • Valor 	

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

La colectividad de la actual investigación está comprendida por 45 comerciantes de utensilios musicales a lo largo de la plaza 2 de mayo con respecto al distrito de Cercado de Lima que se encargan en la elaboración, adquisición y venta de éstos. Es preciso mencionar que la colectividad es un conjunto de personas u elementos que tienen propiedades similares guardando relación entre ellas.

De esa manera, lo determinan Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) Colectividad u orbe, es un grupo de sujetos, elementos u artículos con aspectos generales y similares. (p. 105)

2.2.2. Muestra

El modelo investigado, es valorado de forma estadística. De esa manera, se escogió el 100 % de los colaboradores de los establecimientos que se encuentran en la plaza 2 de mayo en el distrito de Cercado de Lima con respecto al presente año, 2019. Tomando en cuenta que, todos los componentes son valorados como modelo. Y éstos están agrupados, puesto que, los componentes están de forma diseminada.

Población	45
Muestra	45

Por lo tanto, se establece que:

Población = Muestra

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

2.4.1. Técnica

La técnica que se utilizó fue la encuesta.

Para Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014), los sondeos son los informes que se obtienen a través de los interrogatorios. Esto tiene como propósito comprender la conducta y percibir la inclinación acerca del acontecimiento o evento investigado (p.119).

Asimismo, Torres, C. indica que los sondeos corresponden a un método que permite el acceso para la obtención de datos de una muestra característica con relación a una determinada población.

Es un avance mediante la que se consigue información (económicos, educativos, ocupacionales, políticos...) puntualmente y éstos tendrán la opción de describir estos temas de una forma concreta.

2.4.2. Instrumento

La herramienta que se usó fue el cuestionario (sondeos).

Torres, C. puntualiza los sondeos como herramienta de pericia que se emplea con mayor frecuencia en las ciencias sociales y ésta está comprendida por un grupo extenso de interrogaciones y, así se obtiene datos acerca del tema que se está estudiando.

Esto está designado a conseguir contestaciones ante las preguntas. Y, así, se emplea un manual impreso que la persona encuestada tendrá que completar según sus criterios.

2.4.3 Validez

Hernández, Fernández y Baptista (2010) Es el grado que una herramienta calcula de forma precisa la variante que se intenta estimar. Puede existir tres tipos de pruebas: asunto, perspectiva y constructo (p.201).

De igual modo, Ramírez nos indica que el criterio de especialista establece un método. La herramienta certificada es exhibida de forma pública a los entendidos en la materia, tomando en cuenta siempre el plan de estudio. Se puede considerar a los siguientes: psicólogos, metodólogos, médicos, administradores, contadores, y muchos más que merezca su asistencia, claro está. Ellos otorgan un juicio certero del asunto. Precizando en ciertas advertencias y

recomendaciones y, así mejorarlos (2007, p.29).

El actual estudio fue validado y aprobado por 3 expertos. Dos especialistas en la materia y un experto investigador, con el nivel de Magister y Doctor.

Tabla N° 1. Validación de expertos

Expertos	Opinión de Aplicabilidad
Dr. Ambrocio Teodoro Esteves Pairazaman	Aplicable
Mg. Ricardo García Céspedes	Aplicable
Mg. Donato Díaz Díaz	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

2.4.4 Confiabilidad

Para Hernández, Fernández y Baptista (2010) la credibilidad, es el grado en el que una herramienta obtiene un cierre satisfactorio, fijo y lógico. En pocas palabras, una legitimidad sobrepuesta reincidente hacia un mismo individuo o elemento que desarrolla productos similares (p. 200).

Para estimar la credibilidad de la herramienta utilizada, en la actual pericia, se determinará una extensión de cohesión profunda a través del Coeficiente Alfa de Cronbach, que fue elaborado por J.L. Cronbach. Este cálculo, acepta que los artículos tienen que estar relacionados. Por tanto, al acercarse al grado 1, la resistencia propia aumentará.

Asimismo, Hernández et al. (2014) dispone las sucesivas sugerencias para determinar los factores de alfa de Cronbach (p.207):

Tabla N° 2. Interpretación de coeficiente de Alfa

Coeficiente Alfa	
Resultado	Interpretación
9	Total o perfecta
8	Elevada
7	Regular
6	Baja
5	Muy baja

Coeficiente de Alfa < 5 es inaceptable

Fuente: Elaboración propia.

2.5 Métodos de análisis de datos

La herramienta está comprendida por 27 artículos y, la dimensión del modelo corresponde a 45 sondeos. Al momento de ejecutar el estudio de la información se determinó el software SPSS formato 25 para Windows. Y así, nos otorgó el permiso para desempeñar conexión, alfas, demostración de teoría y esquemas que después se apreciarán en este estudio.

Visto de esa manera el panorama, con el software ya mencionado otorgaré la vinculación entre mis variables y, de esa manera, concluiré mi estudio de forma estadística.

2.6. Aspectos éticos

En el actual estudio, se utilizará los fundamentos morales de la carrera de Contabilidad. De igual manera, se mantendrá una autentica cautela y discreción de los datos vertidos en esta pericia. Puesto que, se tomará en consideración la propiedad intelectual.

Este estudio tiene como propósito generar un impacto investigativo. Por tanto, se considerará todas las convicciones políticas, morales, religiosas, sociales, jurídicas, vinculadas con el medio ambiente y éticas del organismo como tal. Asimismo, se protegerá la documentación con respecto a la participación de cada persona en esta pericia. Pues, en todo momento, hubo transparencia y sinceridad al momento de plasmar las conclusiones correspondientes.

CAPÍTULO III
RESULTADOS

3.1. Resultados de confiabilidad del Instrumento

Análisis de confiabilidad del instrumento para la variable Costos

La parte inicial del instrumento utilizado está comprendido por 18 ítems de la primera variable indagada con una muestra de 45 personas dentro de las empresas comerciales y fabricantes de instrumentos musicales de madera. El nivel de confiabilidad es de 99,1% donde se utilizó el software estadístico SPSS versión 25.

Tabla N° 3. Alpha de Cronbach variable Costos

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,991	18

Discusión:

La fiabilidad del instrumento, será medido para asumir la correlación. Por ende, cuanto más cerca esté al valor 1 será mayor consistente. El valor del Alfa de Cronbach debe estar por encima del 0.8. De esta manera, el resultado tiene un valor de 0.991, es decir, un coeficiente elevado.

Análisis de confiabilidad del instrumento para la variable Precio

La otra parte del instrumento empleado, está comprendido por 9 ítems de la segunda variable indagada con una muestra de 45 personas dentro de las empresas comerciales y fabricantes de instrumentos musicales de madera. El nivel de confiabilidad es de 100% donde se utilizó el software estadístico SPSS versión 25.

Tabla N° 4. Alpha de Cronbach variable Precio

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
1,000	9

Discusión:

De acuerdo al software SPSS 25 dio como resultado un Alfa de Cronbach de 1.000. Por lo tanto, nos indica que es mayor a 0.8, quiere decir que el instrumento desarrollado en la investigación es confiable.

Análisis de confiabilidad del instrumento para ambas variables: Costos y Precio

El instrumento utilizado está comprendido por 27 ítems por ambas variables investigadas con

una muestra de 45 personas dentro de las empresas comerciales y fabricantes de instrumentos musicales de madera. El nivel de confiabilidad es de 99.6% donde se empleó el software estadístico SPSS versión 25.

Tabla N° 5. Alpha de Cronbach variables: Costos y Precio

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,996	27

Discusión:

La fiabilidad del instrumento será medido para asumir la correlación. El valor del Alfa de Cronbach dio como consecuencia, un valor de 0.996. Es decir, un coeficiente muy elevado.

3.2. Tablas de frecuencia

Tabla N° 6. Ítems 1

Considera la madera Pino Oregón un costo variable para la fabricación de instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	7	15,6	15,6	15,6
	De acuerdo	26	57,8	57,8	73,3
	Totalmente de acuerdo	12	26,7	26,7	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Los resultados demuestran que gran parte de los trabajadores dentro de las empresas comerciales y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima con la representación de un 58% y 27% están de acuerdo y totalmente de acuerdo, respectivamente, consideran que la madera Pino Oregón es un costo variable para la fabricación de instrumentos musicales de madera, ya que dependiendo de la temporada de ventas, el volumen de producción varía. Por otro lado, a un 16% les es indiferente, puesto que no reconocen el costo variable de sus productos.

Tabla N° 7. Ítems 2

Tiene en cuenta que la madera Caoba es una materia prima natural para la fabricación de instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	9	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	28	62,2	62,2	82,2
	Totalmente de acuerdo	8	17,8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: En el cuestionario efectuado a los comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, registraron que el 62% de los trabajadores están de acuerdo que la madera Caoba es una materia prima natural para la fabricación de instrumentos musicales de madera. Mientras que el 20% de trabajadores, no están ni de acuerdo ni en desacuerdo de tener en cuenta a la madera Caoba como una materia prima natural, la cual, es un elemento de los costos de producción.

Tabla N° 8. Ítems 3

Reconoce que el desempeño que realizan los trabajadores son costos que intervienen directamente en la elaboración de instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	7	15,6	15,6	15,6
	De acuerdo	28	62,2	62,2	77,8
	Totalmente de acuerdo	10	22,2	22,2	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: La mayoría de los encuestados, comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, nos dice con un 62% que está de acuerdo con reconocer que el desempeño que desarrollan los asalariados, son costos que participan directamente en la elaboración de instrumentos musicales de madera. Por otro lado, se observa que algunos comerciantes no identifican que la mano de obra forme parte del costo de producción.

Tabla N° 9. Ítems 4

Considera que la previa capacitación a los trabajadores es importante para la fabricación de instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	7	15,6	15,6	15,6
	De acuerdo	31	68,9	68,9	84,4
	Totalmente de acuerdo	7	15,6	15,6	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: La mayoría de los encuestados, comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, nos dice con un 69% está de acuerdo en considerar que la previa capacitación a los trabajadores es importante para la fabricación de instrumentos musicales de madera, ya que un operario es parte fundamental en la elaboración de un producto. Asimismo, se visualiza un 16% de comerciantes indiferentes que no toman en cuenta la previa capacitación al trabajador con el fin de reducir gastos.

Tabla N° 10. Ítems 5

Piensa que la remuneración que brinda mensualmente a sus trabajadores es un costo fijo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	7	15,6	15,6	15,6
	De acuerdo	30	66,7	66,7	82,2
	Totalmente de acuerdo	8	17,8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: En el cuestionario efectuado a los comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, registraron que el 67% de los comerciantes están de acuerdo que la remuneración que brindan mensualmente a sus trabajadores es un costo fijo. Mientras que, el 16% de los comerciantes les es indiferente que el sueldo a sus operarios sea un costo fijo, ya que algunos solo son contratados por mes o periodos cortos.

Tabla N° 11. Ítems 6

Piensa que el pegamento – Cola sintética es un insumo fundamental en la fabricación de instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	7	15,6	15,6	15,6
	Desacuerdo				
	De acuerdo	30	66,7	66,7	82,2
	Totalmente de acuerdo	8	17,8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Por un lado, el 67% de los fabricantes piensa que el pegamento – Cola sintética es un insumo fundamental en la elaboración de instrumentos musicales de madera. Por otro lado, un 16% se muestra indiferente debido a que, algunos comerciantes solo compran el producto terminado y no consideran los insumos que fueron incluidos en el proceso de la fabricación.

Tabla N° 12. Ítems 7

Considera como insumo de ensamble al pegamento – Cola en tableta para la fabricación de instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	30	66,7	66,7	80,0
	Totalmente de acuerdo	9	20,0	20,0	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Por un lado, el 67% de los fabricantes considera como insumo de ensamble al pegamento – Cola en tableta, para la fabricación de instrumentos musicales de madera. Por otro lado, un 13% se muestra indiferente debido a que, algunos fabricantes solo consideran a la cola sintética como insumo fundamental ya que, la cola en tableta pasa por un proceso de preparación a baño maría. Por ende, la producción tiende a retrasarse.

Tabla N° 13. Ítems 8

Identifica que la laca para madera es un insumo en el acabado para la fabricación de instrumentos musicales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	28	62,2	62,2	75,6
	Totalmente de acuerdo	11	24,4	24,4	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia..

Interpretación: De los resultados obtenidos de la encuesta, se determinó que el 62% está de acuerdo que la laca para madera es un insumo en el acabado para la fabricación de instrumentos musicales. Pero un 13% no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en identificar al material (laca) como un insumo para el acabado en la elaboración del producto. Esto es, debido a que solo consideran la madera como costo porque siempre se encuentra dentro de su presupuesto.

Tabla N° 14. Ítems 9

Estima que la pintura para madera es un costo variable en la producción de instrumentos musicales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	26	57,8	57,8	71,1
	Totalmente de acuerdo	13	28,9	28,9	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia

Interpretación: En el cuestionario efectuado a los fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, se registró un 58% que está de acuerdo en estimar que la pintura para madera es un costo variable en la producción de instrumentos musicales. Mientras que un 13% es indiferente al tener en cuenta al material como un costo variable en la elaboración de instrumentos musicales, ya que no reconocen el concepto y la relación que tienen.

Tabla N° 15. Ítems 10

Considera que la lija es un material indispensable en el proceso de la fabricación de un instrumento de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	26	57,8	57,8	71,1
	Totalmente de acuerdo	13	28,9	28,9	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Como resultado se obtuvo que un 13% de fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en considerar que la lija es un material indispensable en el proceso de la fabricación de un instrumento de madera. Por otro lado, el 58% de fabricantes de instrumentos musicales de madera está de acuerdo, considera que la lija es un material fundamental en el proceso de la elaboración del producto. Ya que, tiene la función de alisar la madera y darle un acabado óptimo.

Tabla N° 16. Ítems 11

Piensa que la corriente eléctrica es un gasto general en la producción de un instrumento de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: De los resultados obtenidos de la encuesta, se determinó que el 56% está de acuerdo que la corriente eléctrica es un gasto general en la producción de un instrumento de madera. Pero, un 13% no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en identificarla como un gasto. Incluso, no lo incluyen en la elaboración del instrumento, ya que asumen que es parte de los servicios generales.

Tabla N° 17. Ítems 12

Tiene en cuenta que el agua corriente es un servicio básico para la fabricación de un instrumento de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: La mayoría de los encuestados, comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, nos dice con un 56% que están de acuerdo en tener en cuenta que el agua corriente es un servicio básico para la fabricación de un instrumento de madera. Mientras que, un 13% se muestra indiferente y no lo reconoce como un servicio básico para la elaboración de los instrumentos de madera. Solo es considerado para uso doméstico.

Tabla N° 18. Ítems 13

Identifica los trastes nacionales como un insumo en el acabado para los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: De los resultados obtenidos por la encuesta, se determinó que el 13% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en identificar a los trastes nacionales como un insumo en el acabado para los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc). Ya que, al ser un saliente de metal, no lo toman en cuenta como parte del acabado del instrumento. Sin embargo, un 56% sí lo identifican para calcular el precio de venta.

Tabla N° 19. Ítems 14

Considera los trastes importados como un accesorio que forma parte de los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Como resultado, se obtuvo que un 56% de fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, están de acuerdo en considerar los trastes importados como un accesorio que forma parte de los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc). Mencionan que, por la calidad del metal, es preciso tenerlo en cuenta en el presupuesto. Ahora, el 13% se muestra indiferente porque no suelen utilizar los trastes importados con el fin de economizar.

Tabla N° 20. Ítems 15

Toma en cuenta que los clavijeros nacionales son elementos importantes para los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Como resultado se obtuvo que un 13% de fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en tomar en cuenta a los clavijeros nacionales como elementos importantes para los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc). Un 56% está de acuerdo y toma en cuenta a los clavijeros nacionales como un accesorio importante ya que, tiene la función de tensar o destensar con el fin de emitir el sonido que deseamos producir.

Tabla N° 21. Ítems 16

Reconoce que los clavijeros importados forman parte de los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: De los resultados obtenidos por la encuesta, se determinó que el 56% está de acuerdo en reconocer que los clavijeros importados forman parte de los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc). En cambio, el 13% se muestra indiferente, ya que los clavijeros importados mayormente no son utilizados en instrumentos nacionales, solo si tienen un pedido especial, lo consideran.

Tabla N° 22. Ítems 17

Observa que las cuerdas de nylon o metal nacional es un elemento que tiene importancia para los instrumentos de cuerda (guitarra).

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en Desacuerdo	6	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 56% de los encuestados comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, está de acuerdo en observar que las cuerdas de nylon o metal nacional es un elemento que tiene importancia para los instrumentos de cuerda (guitarra). Un 13% es indiferente, ya que solo toman en cuenta la materia prima (madera) para la elaboración del instrumento.

Tabla N° 23. Ítems 18

Reconoce que las cuerdas de nylon o metal importados son insumos en el acabado para los instrumentos de cuerda (guitarra).

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 13% que respondió a la encuesta, se muestra indiferente al reconocer las cuerdas de nylon o metal importados como insumos en el acabado para los instrumentos de cuerda (guitarra). Puesto que, no ven la relación de insumo con el accesorio del producto. Por otra parte, el 56% manifiesta que está de acuerdo en reconocer las cuerdas de nylon o metal importados como insumo. Asimismo, dependerá del cliente si desea que se utilice el accesorio, ya que por lo general se emplean las cuerdas nacionales para armar el instrumento.

Tabla N° 24. Ítems 19

Calcula el precio teniendo en cuenta los insumos utilizados para la venta de los instrumentos musicales de madera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: La mayoría de los encuestados, comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, nos dice con un 56% que calcula el precio teniendo en cuenta algunos insumos utilizados para la venta de los instrumentos musicales de madera. Por otro lado, un 13% menciona que no reconocen todos los elementos que forman parte del producto, por ello solo calculan el precio de manera empírica.

Tabla N° 25. Ítems 20

Tiene en consideración la materia prima para brindar un precio de fábrica.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 56% de los encuestados comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, considera la materia prima para brindar un precio de fábrica. Mientras que el 13% de los comerciantes se muestran indiferentes, ya que no reconocen los elementos principales para la elaboración del producto. Solo toman en cuenta el precio de la competencia o si el producto se encuentra por un tiempo prolongado en tienda, con el fin de que no pierda su valor.

Tabla N° 26. Ítems 21

Conoce la demanda de mercado para proporcionar un precio que incremente las ventas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Observamos que al 13% de los encuestados, les es indiferente conocer la demanda de mercado para proporcionar un precio que incremente las ventas. Pues solo consideran recuperar lo que se invirtió en la madera. Sin embargo, el 56% están de acuerdo que para brindar un precio que incremente sus ventas, deben conocer la demanda del mercado. Asimismo, consideran los elementos que formaron parte de la elaboración de los instrumentos. Con el fin de generar ingresos y sean rentables.

Tabla N° 27. Ítems 22

Piensa que el consumidor establece la demanda para el incremento de instrumentos musicales de

madera más utilizados.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 56% de los encuestados, están de acuerdo en pensar que el consumidor establece la demanda para el incremento de instrumentos musicales de madera más utilizados. Los comerciantes, a su criterio, calculan qué meses los clientes acuden a ellos para solicitar los productos. Mientras que el 13% se muestra indiferente porque tienen una pequeña cantidad de clientes fijos, no buscan nuevos consumidores.

Tabla N° 28. Ítems 23

Considera que la demanda influye de forma directa en la cantidad de instrumentos musicales de madera elaborados.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: La mayoría de los encuestados, comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, nos dice con un 56% que están de acuerdo y consideran que la demanda influye de forma directa en la cantidad de instrumentos musicales de madera elaborados. Para ellos, los demandantes son parte fundamental para que sus negocios sean productivos.

Tabla N° 29. Ítems 24

Realiza oferta de instrumentos musicales de madera teniendo en cuenta el precio y la demanda.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Un 56% de los encuestados realiza oferta de instrumentos musicales de madera teniendo en cuenta el precio y la demanda. Es preciso mencionar que, solo toman en cuenta su criterio y no profundizan en los elementos que se utilizaron para la elaboración del producto. El 13% de los comerciantes que fueron encuestados, ni están de acuerdo ni en desacuerdo en realizar oferta de instrumentos musicales de madera considerando el precio y la demanda, ya que no buscan nuevos consumidores o no les sale a cuenta ofertar sus productos.

Tabla N° 30. Ítems 25

Considera que los instrumentos musicales de madera define un tipo de mercado en específico.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 56% de los encuestados están de acuerdo que los instrumentos musicales de madera definen un tipo de mercado en específico. Coincidiendo con el tipo de mercado de bienes duraderos. El cual, se identifica por hacer uso continuo de un bien antes que se destruya. Por otro lado, el 13% de los comerciantes que participaron de la encuesta se muestran indiferentes, ya que no definen el tipo de mercado en el que se encuentran.

Tabla N° 31. Ítems 26

Piensa que la calidad de los instrumentos musicales de madera es importante.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3

Desacuerdo				
De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 13% que respondió a la encuesta, se muestra indiferente y piensan que la calidad de los instrumentos musicales de madera puede o no ser importante. Por otra parte, el 56% manifiesta que están de acuerdo y piensan que la calidad de los instrumentos es importante, ya que define y aumenta la demanda de consumidores.

Tabla N° 32. Ítems 27

Tiene conocimiento del valor de los instrumentos musicales de madera, reconociendo los elementos del costo de producción.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				Válido	acumulado
Válido	Ni de acuerdo, ni en	6	13,3	13,3	13,3
	Desacuerdo				
	De acuerdo	25	55,6	55,6	68,9
	Totalmente de acuerdo	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: El 56% de los encuestados comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera del distrito del Cercado de Lima, tiene conocimiento del valor de los instrumentos musicales de madera, reconociendo algunos de los elementos del costo de producción. Mientras que el 13% de los comerciantes se muestran indiferentes, ya que no tienen conocimiento de la relación entre el precio y los elementos del costo de producción.

3.3. Validación de Hipótesis

Test de naturalidad

Corroborando la teoría, se valoró el test de naturalidad y, de esa manera, fijar el <p valor>, el que nos da a conocer el nivel de significancia más bajo y, por ende, se reconoce la hipótesis alterna. Además, se determina el patrón de entrega tanto de los factores como magnitudes utilizadas en esta investigación.

Para ello, el test de naturalidad se divide en dos tipos: Kolmogorov - Smimov y Shapiro - Wilk, donde se utilizan para muestras menores a 50 y mayores a 50, respectivamente. Ya que la muestra es de 45, se utilizará el test de naturalidad de Kolmogorov - Smimov siendo la adecuada. En este caso, si el <p valor> da como resultado por debajo de 0.05, automáticamente se niega la teoría inválida y se admite la que le sucede. Debido a ello, se puede notar que tanto la variable como las dimensiones que no son de carácter natural, para lo cual se debe aplicar un test no paramétrico.

En el software SPSS versión 25, el <p valor> es igual al “Sig”, dentro de las tablas.

Tabla N° 33. Test de naturalidad Costos

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Costos	,436	45	,000	,583	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Para la variable costos, <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 34. Test de naturalidad Costos de materia prima

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Costos de materia prima	,469	45	,000	,534	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con respecto a la magnitud costos de materia prima de mi variable costos, <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 35. Test de naturalidad Costos de mano de obra

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Costos de mano de obra	,479	45	,000	,514	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con respecto a la magnitud costos de mano de obra de mi variable costos, el <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 36. Test de naturalidad Costos indirectos de fabricación

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
CIF	,436	45	,000	,583	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con respecto a la magnitud costos indirectos de fabricación de mi variable costos, el <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 37. Test de naturalidad Precio

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Precio	,436	45	,000	,583	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con relación al factor precio, el <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 38. Test de naturalidad Precio de origen

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Precio de origen	,436	45	,000	,583	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con respecto a la magnitud precio de origen de mi variable precio, el <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 39. Test de naturalidad Precio de mercado

Pruebas de normalidad						
-----------------------	--	--	--	--	--	--

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Precio de mercado	,436	45	,000	,583	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con respecto a la magnitud precio de mercado de mi variable precio, el <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Tabla N° 40. Test de naturalidad Precio de venta

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Precio de venta	,436	45	,000	,583	45	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Con respecto a la magnitud precio de venta de mi variable precio, el <p valor> está por debajo de 0.05; de tal manera, se llega a concluir que la población no es natural, así que es preciso utilizar el test no paramétrico.

Correlación de Rho Spearman

Se comprobará la teoría por medio del test de Correlación de Rho de Spearman que me permitirá exponer el grado de vinculación entre los factores, así como los rendimientos de conexión. Y, de esa forma, se admita la teoría sucesiva que debe ser menor a 0.05, y de inmediato se niega la teoría inválida.

Los siguientes autores: Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) indican que, el factor de Spearman, corresponde a tamaños de vinculación para ambos factores en una categoría de cálculo ordinal. Por tanto, los sujetos, cuestiones o componentes de estudio del modelo, tienen la opción de acomodarse por niveles. Se definen como factores que son utilizados para vincular estadísticamente grados modelo Likert por aquellos observadores que, de alguna manera, considera ordinales.

Asimismo, los grados resultantes del coeficiente de correlación poseen una interpretación determinada, detallado a continuación:

Tabla N° 41. Interpretación del coeficiente de correlación Rho Spearman.

Rango	Interpretación
De -0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
De -0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
De -0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
De -0.11 a -0.50	Correlación negativa media
De -0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.0	Correlación nula
De +0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
De +0.11 a +0.50	Correlación positiva media
De +0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
De +0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
De +0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia

Prueba de teoría total

Los costos poseen vinculación con la determinación del precio en compañías fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

Ha = Los costos poseen vinculación con la determinación del precio en compañías fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

Ho = Los costos no poseen vinculación con la determinación del precio en compañías fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

Si “P” (valor) está por debajo del nivel de importancia $<0.05>$, admitiendo la teoría sucesiva (Ha) y se niega la teoría inválida (Ho), mas si “P” fuese superior que el grado de importancia $<0.05>$, en consecuencia, admitiendo la teoría inválida (Ho) y se niega la teoría sucesiva (Ha).

Dónde:

(Ha) Teoría sucesiva

(Ho) Teoría inválida

Tabla N° 42. *Correlación de Spearman Costos – Precio*

Correlaciones	Costos	Precio

Rho de Spearman	Costos	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	45	45
	Precio	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	45	45

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Por un lado, según lo expuesto en el gráfico N° 41, el factor de vinculación obtenido de 1.000 (100%) determina que entre las variables costos y precio poseen una vinculación beneficiosa muy fuerte. Por otra parte, según los rendimientos conseguidos en el gráfico N° 42, se aprecia que la capacidad = 0.000 que indica un nivel de concepto en el que $p < 0.05$. Por consiguiente, la teoría total alterna del estudio “Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019” se permite e inmediatamente se declina la teoría inválida.

Prueba de teorías específicas

Hipótesis definida N° 1

Los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en compañías fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Ha = Los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en compañías fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Ho = Los costos de materia prima no tienen relación con la determinación del precio en compañías fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Tabla N° 43. Correlación de Spearman Costos de materia prima - Precio

Correlaciones				
			Costos de materia prima	Precio
Rho de Spearman	Costos de materia prima	Coefficiente de correlación	1,000	,846**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	Precio	Coefficiente de correlación	,846**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Por un lado, según lo expuesto en el gráfico N° 41, el factor de conexión obtenido de 0.846 (84.60%) determina que entre la dimensión costos de materia prima y la variante precio dispone de una conexión efectiva considerable. Por otro lado, según los impactos conseguidos en el gráfico N° 43, nos indican que el valor = 0.000 que evidencia un nivel de significado en el que $p < 0.05$. Por consiguiente, la teoría respectiva N° 1 alterna del estudio “Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019” se acepta e inmediatamente se desestima la teoría inválida.

Hipótesis específica N° 2

El precio de mercado tiene relación con los costos en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Ha = El precio de mercado tiene relación con los costos en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Ho = El precio de mercado no tiene relación con los costos en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Tabla N° 44. Correlación de Spearman Precio de mercado - Costos

Correlaciones			Precio de mercado	Costos
Rho de Spearman	Precio de mercado	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	45	45
	Costos	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	45	45

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

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Por un lado, según lo expuesto en la tabla N° 41, el coeficiente de correlación obtenido de 1.000 (100%) determina que entre la dimensión precio de mercado y la variable costos tienen una correlación positiva considerable.

Por otro lado, según los resultados obtenidos en la tabla N° 44, se puede observar que el valor = 0.000 que muestra un grado de significado donde $p < 0.05$. Por consiguiente, la hipótesis específica N° 2 alterna de la investigación “Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019” se acepta e inmediatamente se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica N° 3

Los costos de mano de obra tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Ha = Los costos de mano de obra tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Ho = Los costos de mano de obra no tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019.

Tabla N° 45. Correlación de Spearman Costos de mano de obra - Precio

Correlaciones				
		Costos de mano de obra		Precio
Rho de Spearman	Costos de mano de obra	Coefficiente de correlación	1,000	,795**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	45	45
	Precio	Coefficiente de correlación	,795**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	45	45

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

Fuente: Sistema SPSS versión 25 y elaboración propia.

Interpretación: Por un lado, según lo expuesto en la tabla N° 41, el coeficiente de correlación obtenido de 0.795 (79.5%) determina que entre la dimensión costos de mano de obra y la variable precio tienen una correlación positiva considerable. Por otro lado, según los resultados obtenidos en la tabla N° 45, se puede observar que el valor = 0.000 que muestra un grado de significado donde $p < 0.05$. Por consiguiente, la hipótesis específica N° 3 alterna de la investigación “Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019” se acepta e inmediatamente se rechaza la hipótesis nula.

CAPÍTULO IV
DISCUSIÓN

Con los resultados alcanzados en la presente investigación, se puede dar a conocer la siguiente discusión e interpretación.

El trabajo de investigación realizado, tuvo como principal objetivo definir si los costos tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019.

De acuerdo a la prueba de validez del instrumento del trabajo de investigación que fue aprobado mediante el Alfa de Cronbach, se obtuvo como resultado el 0.991 y 1.000 para las variables costos y precio, respectivamente; luego de efectuar la encuesta. Asimismo, se empleará el factor del Alfa de Cronbach para definir el grado de confiabilidad de este desarrollo de investigación, mediante el software estadístico SPSS versión 25. El instrumento aprobado se compuso por 27 ítems, 18 ítems para la variable costos y 9 ítems para la variable precio. De esta manera, logra un grado de confiabilidad del 99.60% siendo un valor excelente, puesto que, para ser fidedigno debe acercarse a 1 y que sus valores sean superiores a 0.8, que respalda la fiabilidad de la escala utilizada. Puesto que, el alfa de Cronbach medirá la coherencia entre los ítems. Hernández (2014), menciona que algunos autores estiman que el factor se debe considerar entre el 0.70 y 0.90, para que sea estimado, reconocible y confiable (p.295). En el presente estudio, ambos valores son mayores a 0.8; por ello, los instrumentos son estimados, confiables y aceptables para su aplicación. Según los resultados obtenidos, los costos tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima – 2019; donde esta es la hipótesis general y para llegar a su validación se aplicó el instrumento a 45 trabajadores de las tiendas en la plaza 2 de mayo, para lo cual precisaré los resultados más notables que se vinculan con la verificación de la hipótesis. De este modo, en la tabla 24 nos muestra que el 56% calcula el precio teniendo en cuenta algunos insumos utilizados para la venta de los instrumentos musicales de madera. De este modo, juega un rol importante para evitar futuras pérdidas en el precio de venta e incrementar la rentabilidad. Y en la tabla 25, tenemos un resultado del 56% de los encuestados comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera que considera la materia prima para brindar un precio de fábrica. Mientras que el 13% de los comerciantes se muestran indiferentes, ya que no reconocen los elementos principales para la elaboración del producto. Solo toman en cuenta el precio de la competencia o si el producto se encuentra por un tiempo prolongado en tienda, con el fin de que no pierda su

valor.

Estos resultados confirman el estudio realizado por Layme y Quispe (2018) quienes nos señalan que los artesanos fijaron los costos de forma empírica. Es decir, basado en la experiencia misma. Diferente a la que se encuentra en el mercado actual. Asimismo, no toman en cuenta los costos indirectos: servicios de agua, luz, alquileres, gastos básicos diarios, etc. De esa forma, todo ello corrobora que los costos son fijados de manera simple acarreado déficit en el valor de venta.

En los resultados que se obtuvieron de la hipótesis específica N° 01 aplicándole la prueba de Rho de Spearman, se puede verificar que los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019. Al igual que en la hipótesis general para demostrar este resultado obtenido del instrumento mediante la encuesta a 45 trabajadores de las tiendas en la plaza 2 de mayo, por medio de las tablas más representativas: en la tabla 6 con la representación de un 58% y 27% están de acuerdo y totalmente de acuerdo, respectivamente, consideran que la madera Pino Oregón es un costo variable para la fabricación de instrumentos musicales de madera, ya que dependiendo de la temporada de ventas, el volumen de producción varía. Por otro lado, a un 16% les es indiferente, puesto que no reconocen el costo variable de sus productos.

Asimismo, en la tabla 7 registraron que el 62% de los trabajadores están de acuerdo que la madera Caoba es una materia prima natural para la fabricación de instrumentos musicales de madera. Mientras que el 20% de trabajadores, no están ni de acuerdo ni en desacuerdo de tener en cuenta a la madera Caoba como una materia prima natural, la cual, es un elemento de los costos de producción. Por ello, es fundamental reconocer todos los elementos que se utilizan en la elaboración del producto para determinar el valor de venta.

El resultado nos acopla con la investigación realizada por Huallpa y Mamani (2018), se halló que ellos manejan ciertas datas en cuadernillos, en los que está descrito el abono a los colaboradores, proveedores, recibos de diversas compras (materiales, enseres, etc).

Cabe precisar que, no son cotejados. Es decir, si son costos directos o indirectos. Por tanto, las investigadoras concluyen que la corporación fija sus precios según la competencia que puedan percibir a su alrededor. Correspondiente al resultado obtenido por la validación de la hipótesis específica N° 02, se demuestra que el precio de mercado tiene relación con los costos en

empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019. Se puede demostrar lo mencionado anteriormente mediante los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los 45 encuestados, de la cual, se toma la tabla más relevante. Se puede ver en la tabla 26 con un 13% de los encuestados, que les es indiferente conocer la demanda de mercado para proporcionar un precio que incremente las ventas. Pues solo consideran recuperar lo que se invirtió en la madera. Sin embargo, el 56% están de acuerdo que para brindar un precio que incremente sus ventas, deben conocer la demanda del mercado. Asimismo, consideran los elementos que formaron parte de la elaboración de los instrumentos. Con el fin de generar ingresos y sean rentables.

El resultado nos acopla con la investigación elaborada por Lopez (2017), quien señala que la empresa fija sus precios dependiendo de otras circunstancias que, de alguna manera guardan vinculación al momento de establecer las estimaciones. Teniendo en cuenta que no es la forma más precisa. La determinación de precios está asociada a un solo método: la competitividad. Los clientes pueden obtener los precios fijados por el hotel. Pues, se determinó los precios tomando en consideración la competencia del mercado y eso conlleva a mejores resultados en los ámbitos financiero y económico.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES

La información obtenida en el desarrollo de la investigación y después de examinar los efectos conseguidos, nos permite llegar a estos resultados:

1. Se cumplió con el objetivo general de tal manera que los costos disponen de una vinculación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima, consiguiendo como producto una conexión efectiva muy fuerte. Es importante una correcta gestión de los costos, reconociendo los mismos como fijo y variable. Asimismo, se debe tener en cuenta los elementos de producción subdivididos en: Costos de materia prima, Costos de mano de obra y Costos indirectos de elaboración. Y así, fijar un precio de venta a las personas y ser rentable. Por otro lado, se verifica que los comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera no definen sus costos, por ende, no tienen un precio de venta determinado.

2. Se cumplió con el objetivo específico N°1 de tal manera que los costos de materia prima tienen relación con la determinación del precio en corporaciones fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima, consiguiendo como producto una conexión efectiva muy fuerte. Teniendo en cuenta que, los costos de materia prima como la madera, forma parte principal en la elaboración del producto (guitarra o cajón). A ello, se suma los insumos que constituyen parte del instrumento como el ensamble y acabado. Identificando éstos elementos, se realiza el cálculo del costo variable para luego calcular el costo fijo. Se verifica que los comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera no reconocen el concepto de materia prima, en consecuencia, no toman en cuenta la misma y los insumos que se utilizan al elaborar los productos.

3. Se cumplió con el objetivo específico N° 2 de tal manera que el precio de mercado tiene relación con los costos en compañías fabricantes de utensilios musicales de madera en el Cercado de Lima, obteniendo como resultado una correlación positiva muy fuerte. Puesto que, al realizar el cálculo del precio de venta (**PV = Costo Total Unitario (CTU) + Utilidad**) determinaremos el monto que cobraremos al vender el producto y brindar un precio al público. Asimismo, se verifica que los comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera, no brindan un precio de mercado exacto ya que no toman en cuenta los costos. Por ello, no

pueden proponer precios de oferta o descuento.

4. Se cumplió con el objetivo específico N°3 de tal manera que, los costos de mano de obra tienen relación con la determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima, consiguiendo como producto una conexión efectiva muy fuerte. Teniendo en cuenta que, los costos de mano de obra como los trabajadores y las remuneraciones, son parte del cálculo de los costos fijos, y variables si las remuneraciones son a destajo, es decir por la cantidad fija por unidad del producto terminado. Se verifica que los comerciantes no toman en cuenta este costo, ya que cambian de trabajador constantemente.

CAPÍTULO VI
RECOMENDACIONES

Como resultado del presente trabajo de investigación se aportan las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a las pequeñas empresas reconocer los costos de los instrumentos musicales de madera, con el fin de fijar un precio accesible para el cliente, y rentable para el empresario. De esta manera, ambas partes serán beneficiadas. Para ello, deben llevar un inventario y Kardex. De esta manera, se tendrá un control específico de cada material, y producto final destinado para la venta.

2. Se recomienda a los comerciantes y fabricantes de instrumentos musicales de madera llevar un Inventario de Materia Prima, el cual representa las existencias de todos los insumos básicos de materiales que se emplean en el proceso de elaboración de los productos. Deberán especificar el tipo, la cantidad y el precio unitario. También, se sugiere llevar un tipo de inventario complementario, como el Inventario de Suministros de Fábrica. En el cual, se deberá ingresar todos los materiales con los que se fabrican los productos, pero que no se pueden contar de manera exacta (laca, pintura, clavos, lija, etc.).

3. Es recomendable realizar un estudio de mercado, para ver la realidad de las pequeñas empresas. Es decir, qué tipo de instrumentos son los más solicitados. A ello, proponer diversas ofertas o descuentos (como precio de fábrica) teniendo en cuenta los costos que intervinieron en la elaboración del producto. Asimismo, se debe llevar un control de inventario de los productos y la calidad de los mismos para decidir qué instrumentos deben ser colocados en oferta o brindar a un precio especial.

4. Se recomienda hacer un seguimiento del personal que se contrata en el año, ya que solo en los meses de celebraciones (fiestas patrias y navidad) es donde se contrata a personal para venta y/o para producción. Con ello, podremos determinar el precio del producto final.

REFERENCIAS

- Arellano, O. Quispe, G. Ayaviri, D. y Escobar, F. (2017). Estudio de la Aplicación del Método de Costos ABC en las Mypes del Ecuador. *Revista de Investigaciones Altoandinas*, Vol.19 (1ra ed.). Recuperado desde http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2313-29572017000100004
- Arredondo, M. (2015). *Contabilidad y análisis de costos*. (2da ed.). México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=i9NUCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=P1&dq=costos&ots=uJZ_BkmtBC&sig=R_OXQ0lJoYFBgpAp38aAbdVX1A0#v=onepage&q=costos&f=false
- Belío, J. y Sainz, A. (2007). Claves para gestionar precio, producto y marca. (1ra ed.). España: Especial Directivos. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=mPzF_KH0CK0C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Cárdenas, R. (2016). *Costos 1*. (1ra ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=nF9yDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT28&dq=costos&ots=Q-R6qYzqIe&sig=MY_6v1dyEFxg5rs5iu1jH6a8eqw#v=onepage&q=costos&f=false
- Casalet, M. (1998). *Tecnología: Concepto, problemas y perspectiva*. Madrid: Siglo Veintiuno Editores.
- Cuerdaflamenca.com: La Web de la Guitarra Clásica. (2019). Partes de una guitarra clásica. Recuperado de <https://cuerdaflamenca.com/partes-guitarra-clasica/>
- Cóndor, W. (2018). Sistema de costeo ABC y la determinación del precio en los restaurantes de pollos y parrillas, San Borja 2017. Universidad César Vallejo. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/23493>
- Díaz, V. (2009). *Diseño Metodología de la investigación científica y bioestadística: para médicos, odontólogos y estudiantes de ciencias de la salud*. Santiago: RIL editores.

- Flores, G. (2017). Costos y la fijación de precios de la castaña pelada en la ONG Candela – 2016. Universidad Andina del Cusco. Recuperado de <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/UAC/1993>
- Flores, J. (2014). Costos y presupuestos. (5ta ed.). Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas.
- Fridman, M. (17 de julio de 2018). Mercado y moral ¿Cómo se fijan los precios? Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/mercado-moral-fijan-precios-238606?href=tepuedeinteresar>
- Geilfus, F. (1994). *El árbol al servicio del agricultor: Guía de especies*. Vol. 2. Costa Rica: Universitaria. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=xCMOAQAIAAJ&pg=PA415&dq=madera+caoba&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiJur2CgZ_1AhUBhOAKHa1BDAoQ6AEIKDAA#v=onepage&q=madera%20caoba&f=false
- Gestiopolis. (2002) ¿Qué es inventario? Tipos, utilidad, contabilización y valuación. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/#que-es-un-inventario>
- Gonzalez, T. (12 de mayo del 2011). Los Instrumentos musicales. [Blog]. Recuperado de <https://issuu.com/tergon37/docs/instrumentosmusicales>
- Hall, M. y Witte, J. (2004). *Maderas del sur de Chile: árboles, aplicaciones y procesos*. Segunda edición. Santiago de Chile: Universitaria. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=vQfeFA6kDVoC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Huallpa, D. y Mamani, Y. (2018). Sistema de costos por órdenes de producción y la determinación de precios de las empresas peleteras del distrito de Sicuani: caso Empresa Artesanías Luchito en el periodo 2017. Universidad Andina del Cusco. Recuperado de <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/UAC/2146>

- Layme, F. y Quispe, J. (2018). Costos en la confección de traje típico Chumbivilcano y fijación de precios de la asociación de artesanos Ricchary del distrito de Santo Tomás provincia Chumbivilcas – Cusco periodo 2016. Universidad Andina del Cusco. Recuperado de <http://repositorio.uandina.edu.pe/handle/UAC/1711>
- Lopez, M. (2017). La fijación de precios y la situación económica y financiera del Hotel Bolívar Tayabamba - Pataz. La Libertad - 2017. Universidad César Vallejo. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11514>
- Martín Ruiz, D., Barroso Castro, C. y Martín Armario, E. (2004). El valor percibido de un servicio. *Revista española de investigación de marketing*, 8 (1), 47-74
- Núñez, E. (s.f). ¿Cómo se debe calcular el precio de venta de un producto? [Blog].
Recuperado de <https://www.fundapymes.com/calcular-precio-de-venta/>
- Nutsch, W. (2005). *Tecnología de la madera y del mueble*. Barcelona: Reverté. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ii1i7ZCDDuYC&oi=fnd&pg=PA1&dq=cola+sint%C3%A9tica+para+madera&ots=l5yT366hGR&sig=xsmrByWqb8ziAy-QAYKYi6kPVsY#v=onepage&q=cola%20sint%C3%A9tica%20para%20madera&f=false>
- Pérez, D. y Pérez, I. (2006). 4. El Precio. Tipos y Estrategias de fijación. Escuela de Organización Industrial. Recuperado de <http://files.kszegarra.webnode.es/200000021-af558b04f4/Fijaci%C3%B3n%20de%20Precios.pdf>
- Real Academia Española. (2014). Agua. En *Diccionario de la lengua española* (23.a ed.).
Recuperado de <https://dle.rae.es/agua>
- Real Academia Española. (2014). Calidad. En *Diccionario de la lengua española* (23.a ed.).
Recuperado de <https://dle.rae.es/calidad>
- Real Academia Española. (2014). Cuerda. En *Diccionario de la lengua española* (23.a ed.).
Recuperado de <https://dle.rae.es/cuerda>
- Real Academia Española. (2014). Corriente. En *Diccionario de la lengua española* (23.a ed.).
Recuperado de <https://dle.rae.es/corriente>

- Real Academia Española. (2001). Determinación. En Diccionario de la lengua española (22.a ed.). Recuperado de: <https://dle.rae.es/?id=DaCIU9c>
- Real Academia Española. (2001). Instrumento. En Diccionario de la lengua española (22.a ed.). Recuperado de: <https://dle.rae.es/?id=LoJdDcs>
- Real Academia Española. (2014). Laca. En Diccionario de la lengua española (23.a ed.). Recuperado de <https://dle.rae.es/laca>
- Real Academia Española. (2014). Pintura. En Diccionario de la lengua española (23.a ed.). Recuperado de https://dle.rae.es/pintura?m=30_2
- Real Academia Española. (2014). Remuneración. En Diccionario de la lengua española (23.a ed.). Recuperado de <https://dle.rae.es/?id=VvwhulW>
- Real Academia Española. (2014). Trabajador. En Diccionario de la lengua española (23.a ed.). Recuperado de <https://dle.rae.es/trabajador>
- Rincón, C. y Villarreal, F. (2014). Contabilidad de costos I. (1ra ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Rivera, J. y Garcillán, M. (2009). Dirección de marketing: Fundamentos y aplicaciones. Segunda Edición. España, Madrid: Esic Editorial.
- Rosa, I., Rondán, F. y Díez, E. (2013). Gestión de precios. Madrid: ESIC.
- Robles, P. (2015). *Análisis de los costos y propuesta de un sistema de costeo ABC para la empresa de panadería y pastelería productos Ottone SAC, Chimbote – 2015*. Universidad César Vallejo. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/144>
- Significados. (2017). Significado de Oferta. Recuperado de <https://www.significados.com/oferta/>
- Thompson, I. (s.f). Definición de demanda. [Blog]. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

Thompson, I. (s.f). Concepto de mercado. [Blog]. Recuperado de <https://www.promonegocios.net/mercado/concepto-de-mercado.html>

Torres, C. (2007). Orientaciones básicas de metodología de la investigación científica. Perú: Libros y publicaciones.

Valdéz, R. A., & Pedroza Escandón, J. E. (2004). *Exportación Efectiva*. Mexico: ISEF.

ANEXOS

ANEXO 01: CUESTIONARIO

Estimado participante, esperamos su colaboración, respondiendo con sinceridad el presente cuestionario. La prueba es anónima.

INSTRUCCIONES

El presente, tiene como objetivo definir si los costos de instrumentos musicales tienen relación con la determinación de precio al público en el Cercado de Lima.

Lea usted con atención y conteste a las preguntas marcando con “X” en una sola alternativa.

1. Totalmente de acuerdo
2. De acuerdo
3. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
4. En desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

Indicadores	Ítems	Niveles o rangos				
		1	2	3	4	5
Madera Pino Oregón	Considera la madera Pino Oregón un costo variable para la fabricación de instrumentos musicales de madera.					
Madera Caoba	Tiene en cuenta que la madera Caoba es una materia prima natural para la fabricación de instrumentos musicales de madera.					
Trabajadores	Reconoce que el desempeño que realizan los trabajadores son costos que intervienen directamente en la elaboración de instrumentos musicales de madera.					
	Considera que la previa capacitación a los trabajadores es importante para la fabricación de instrumentos musicales de madera.					
Remuneración	Piensa que la remuneración que brinda mensualmente a sus trabajadores es un costo fijo					
Pegamento – Cola Sintética	Piensa que el pegamento – Cola sintética es un insumo fundamental en la fabricación de instrumentos musicales de madera					
Cola en tableta	Considera como insumo de ensamble al pegamento – Cola en tableta para la fabricación de instrumentos musicales de madera					
Laca para madera	Identifica que la laca para madera es un insumo en el acabado para la fabricación de instrumentos musicales.					
Pintura para madera	Estima que la pintura para madera es un costo variable en la producción de instrumentos musicales.					
Lija	Considera que la lija es un material indispensable en el proceso de la fabricación de un instrumento de madera.					
Corriente eléctrica	Piensa que la corriente eléctrica es un gasto general en la producción de un instrumento de madera.					
Agua corriente	Tiene en cuenta que el agua corriente es un servicio básico para la fabricación de un instrumento de madera.					
Trastes	Identifica los trastes nacionales como un insumo en el acabado para los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).					
	Considera los trastes importados como un accesorio que forma parte de los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).					
Clavijeros	Toma en cuenta que los clavijeros nacionales son elementos importantes para los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).					
	Reconoce que los clavijeros importados forman parte de los instrumentos de cuerda (guitarra, mandolina, etc).					

Cuerdas de nylon o metal	Observa que las cuerdas de nylon o metal nacional es un elemento que tiene importancia para los instrumentos de cuerda (guitarra).					
	Reconoce que las cuerdas de nylon o metal importados son insumos en el acabado para los instrumentos de cuerda (guitarra).					
Calcular el precio	Calcula el precio teniendo en cuenta los insumos utilizados para la venta de los instrumentos musicales de madera.					
Precio de fábrica	Tiene en consideración la materia prima para brindar un precio de fábrica					
Demanda	Conoce la demanda de mercado para proporcionar un precio que incremente las ventas.					
	Piensa que el consumidor establece la demanda para el incremento de instrumentos musicales de madera más utilizados. Considera que la demanda influye de forma directa en la cantidad de instrumentos musicales de madera elaborados.					
Oferta	Realiza oferta de instrumentos musicales de madera teniendo en cuenta el precio y la demanda.					
Mercado	Considera que los instrumentos musicales de madera define un tipo de mercado en específico.					
Calidad del producto	Piensa que la calidad de los instrumentos musicales de madera es importante.					
Valor	Tiene conocimiento del valor de los instrumentos musicales de madera, reconociendo los elementos del costo de producción.					

ANEXO 02: VALIDEZ DE LOS INSTRUMENTOS

 **UCV**
ESCUELA DE POSTGRADO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): García Cespedes, Ricardo

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 de pregrado de la UCV, en la sede Lima norte requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.


El título nombre de mi proyecto de investigación es: Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019 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
Gabriela Villar Ortiz
D.N.I: 48338340


Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: GARCIA CESPEDES RICARDO DNI: 08394097

Especialidad del validador: MAESTRO EN TRIBUTACIÓN

..... de de 2017


Firma del Experto Informante.

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

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): *Diaz Diaz 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 de pregrado de la UCV, en la sede Lima norte requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019 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
Gabriela Villar Ortiz
D.N.I: 48338340

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *Si hay suficiencia*

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


Apellidos y nombres del juez validador: *Diaz Diaz Donato* DNI: *08462350*

Especialidad del validador: *Tributación*

...*21*...de...*10*...del 20*19*

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

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



Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Estevos Parrazaman Ambrojo

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 de pregrado de la UCV, en la sede Lima norte requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: Costos y determinación del precio en empresas fabricantes de instrumentos musicales de madera en el Cercado de Lima - 2019 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
Gabriela Villar Ortiz
D.N.I: 48338340

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Estevos Parrazaman Ambrojo Tejedor DNI: 17846910

Especialidad del validador: Psicología

...19...de...19...del 2019.



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

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

Firma del Experto Informante.

ANEXO 03: CARTA MUNICIPALIDAD

DI. 358028-219

 Municipalidad Metropolitana de Lima <small>Sistema Metropolitano de la Solidaridad</small>	SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACION PUBLICA <small>(Texto Unico Ordenado de la Ley N°27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Informacion Publica, aprobado por el Decreto Supremo N°043-2003-PCM) Formulario</small>	<small>SECRETARIA GENERAL DEL CONCEJO SUPERIOR DE TRAMITE DOCUMENTARIO AREA DE TRAMITE DOCUMENTARIO</small> 17 OCT. 2019 14 RECIBIDO <small>HORA 12:30 P.M.</small>
I. Funcionario responsable de entregar la información: <hr/>		
II. Datos del solicitante:		
Apellidos y Nombres / Razón Social Villar Ortiz Gabriela		Documento de Identidad: DNI / L.M. / C.E. / Otro 48338340
Av. / Calle / Jr. / Paj. Av. Glorioso	N° / Dpto. / Int. No 22B	Distrito Rimac
Urb. / Urbanización Lima	Departamento Lima	Correo Electrónico Gvillarortiz@Gmail
Teléfono 941393383		
III. Información solicitada: Mediante la presente solicito información de la cantidad de trabajadores que comercializan instrumentos musicales en la plaza dos de mayo, con el fin de realizar mi proyecto de tesis en el campo estadístico. Es muy importante que soy estudiante de la Universidad Cesar Vallejo - Lima sede de la escuela de contabilidad.		
IV. Dependencia de la cual se requiere la información: <hr/>		
V. Forma de entrega de la información (marcar con una "X"): Copia simple <input checked="" type="checkbox"/> Diskette <input type="checkbox"/> CD <input type="checkbox"/> Correo Electrónico <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>		
Apellidos y Nombres Villar Ortiz Gabriela		Firma 
Observaciones: <hr/>		