



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DE ICA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ICA

FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

**EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS Y FIJACIÓN DE
PRECIOS EN LA PREPARACIÓN DEL REASERRADERO DE
MADERA DE LA EMPRESA NUEVO AMANECER CUSCO
2022**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
CULTURA Y ORGANIZACIÓN

PRESENTADO POR:

CARMEN ROSA PUCYURA HUARI

CÓDIGO ORCID N°0009-0000-8069-9410

WENDY RIMACHI CCORAHUA

CÓDIGO ORCID N°0009-0003-5607-4535

TESIS DESARROLLADA PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

DOCENTE ASESOR:

DR. JESÚS ENRIQUE REYES ACEVEDO

CÓDIGO ORCID N°0000-0003-1357-652X

CHINCHA, 2023

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Chincha, 28 de Noviembre del 2023

Dra. MARIANA ALEJANDRA CAMPOS SOBRINO
DECANA DE LA FACULTAD DE INGENIERIA, CIENCIAS Y
ADMINISTRACIÓN

Presente. -

De mi especial consideración:

Sirva la presente para saludarle e informar que las bachilleres: Wendy Rimachi Ccorahua, con DNI N.º 77134711 y Carmen Rosa Pucyura Huari, con DNI N.º 48771195 de la facultad de Ingeniería, Ciencias y Administración del programa Académico de Escuela Profesional de Contabilidad, ha cumplido con presentar su tesis titulada: “EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA PREPARACIÓN DEL REASERRADERO DE MADERA DE LA EMPRESA NUEVO AMANECER CUSCO 2022” con mención

APROBADO(A):



Por lo tanto, queda expedito para la revisión por parte de los Jurados para su sustentación.

Agradezco por anticipado la atención a la presente, aprovecho la ocasión para expresar los sentimientos de mi especial consideración y deferencia personal.

Cordialmente,

Dr. Jesús Enrique Reyes Acevedo
DNI N.º 21876233
Código ORCID N.º 0000-0003-1357-652X

DECLARATORIA DE AUTENCIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Carmen Rosa Pucyura Huari identificado(a) con DNI N °48771195 y Wendy Rimachi Ccorahua, identificado(a) con DNI N ° 77134711, en nuestra condición de estudiantes del programa de estudios de Escuela profesional de contabilidad de la Facultad de Ingeniería, Ciencias y Administración en la Universidad Autónoma de Ica y que habiendo desarrollado la Tesis titulada: "EVALUACION DE SISTEMA DE COSTOS Y FIJACION DE PRECIOS EN LA PREPARACION DE REASERRADERO DE MADERA EN LA EMPRESA NUEVO AMANECER CUSCO 2022", declaramos bajo juramento que:

- a. La investigación realizada es de nuestra autoría
- b. La tesis no ha cometido falta alguna a las conductas responsables de investigación, por lo que, no se ha cometido plagio, ni auto plagio en su elaboración.
- c. La información presentada en la tesis se ha elaborado respetando las normas de redacción para la citación y referenciación de las fuentes de información consultadas. Así mismo, el estudio no ha sido publicado anteriormente, ni parcial, ni totalmente con fines de obtención de algún grado académico o título profesional.
- d. Los resultados presentados en el estudio, producto de la recopilación de datos son reales, por lo que, el(la) investigador(a) no ha incurrido ni en falsedad, duplicidad, copia o adulteración de estos, ni parcial, ni totalmente. e. La investigación cumple con el porcentaje de similitud establecido según la normatividad vigente de la Universidad (no mayor al 28%), el porcentaje de similitud alcanzado en el estudio es del:

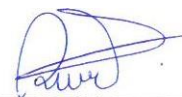
26%

Autorizamos a la Universidad Autónoma de Ica, de identificar plagio, autoplagio, falsedad de información o adulteración de estos, se proceda según lo indicado por la normatividad vigente de la universidad, asumiendo las consecuencias o sanciones que se deriven de alguna de estas malas conductas.

Chincha Alta, 28 de Noviembre del 2022



Carmen Rosa Pucyura Huari
DNI: 48771195



Wendy Rimachi Ccorahua
DNI: 77134711

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres, quienes han sido mi mayor apoyo en todo momento. Gracias por enseñarme los valores del trabajo duro, la perseverancia y la dedicación, y por nunca dudar de mi capacidad para lograr mis objetivos. Su amor incondicional y su constante apoyo han sido fundamentales en mi vida y en mi carrera académica.

Carmen Rosa Pucyura Huari

Dedico esta tesis a mi hijo Renzo Emir, a mi esposo quien ha sido mi compañero en todo momento y ha estado a mi lado en los momentos buenos y malos. Tus palabras de aliento y tu presencia en mi vida han sido la fuerza que necesitaba para llegar hasta aquí.

Wendy Rimachi Ccorahua

Agradecimiento

Agradezco a mis hermanos quienes fueron un gran soporte a lo largo de este proyecto, por su guía y apoyo emocional en todo momento. Por otro lado, agradezco a nuestro asesor de tesis vuestra sugerencia y sus comentarios han sido invaluable para el éxito de este trabajo.

Carmen Rosa Pucyura Huari

Doy gracias a DIOS, sin él no podría llevar a cabo este proyecto, agradezco a mi familia y amigos por brindarme la base necesaria para completar con éxito, quienes me han acompañado durante todo este proceso y gracias por compartir sus ideas, sus pensamientos y sus consejos, y por motivarme a seguir adelante cuando las cosas se ponían difíciles. Su amistad ha sido un regalo invaluable en mi vida.

Wendy Rimachi Ccorahua

Resumen

La presente investigación titulada “Evaluación del sistema de costos y fijación de precios en la preparación del reaserradero de madera de la empresa Nuevo Amanecer - Cusco 2022”, se planteó con el objetivo de determinar de qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel correlacional, y diseño no experimental. Se tuvo un coeficiente de correlación de 0,784, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, indicando que existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Palabras clave: Sistema de costos, Fijación de precios, Reaserradero de madera.

Abstract

The present research entitled "Evaluation of the cost system and pricing in the preparation of the wood resawmill of the company Nuevo Amanecer - Cusco 2022", was proposed with the objective of determining how the evaluation of the cost system is related to the pricing in the preparation of the wood resawmill in the company Nuevo Amanecer, Cusco 2022. The research was of quantitative type, correlational level, and non-experimental design. The correlation coefficient was 0.784, which indicates a high positive correlation; on the other hand, a significance of 0.000 was found, which is less than 0.05, indicating that there is a significant relationship between the evaluation of the cost system and the pricing in the preparation of wood resawing in the Nuevo Amanecer Company, Cusco 2022.

Keywords: Costing system, Pricing, Timber resawing.

Índice general

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	ii
DECLARATORIA DE AUTENCIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
Índice general	viii
Índice de tablas.....	xi
Índice de figuras	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
2.1. Descripción del problema.....	2
2.2. Pregunta de investigación general	4
2.3. Preguntas de investigación específicos.....	4
2.4. Objetivo general	4
2.5. Objetivos específicos.....	5
2.6. Justificación e importancia.....	5
2.7. Alcances y limitaciones	6
III. MARCO TEÓRICO	6
3.1. Antecedentes	6
3.1.1. Internacionales	6
3.1.2. Nacionales.....	8
3.1.3. Locales.....	10
3.2. Bases teóricas	13

3.2.1.	Sistema de costos.....	13
3.2.2.	Fijación de precios.....	17
3.3.	Marco conceptual.....	21
IV.	METODOLOGÍA.....	22
4.1.	Tipo y nivel de investigación.....	22
4.2.	Diseño de investigación.....	22
4.3.	Hipótesis General.....	22
4.4.	Hipótesis Específicas.....	22
4.5.	Operacionalización de Variables.....	24
4.6.	Población – Muestra.....	24
4.6.1.	Criterios de selección.....	25
4.7.	Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	25
4.8.	Técnicas de análisis e interpretación de datos.....	25
V.	RESULTADOS.....	26
5.1.	Presentación de resultados.....	26
5.1.1.	Resultados descriptivos de la variable sistema de costos.....	26
5.1.2.	Resultados descriptivos de la variable fijación de precios.....	35
5.2.	Interpretación de resultados.....	43
VI.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	48
6.1.	Análisis inferencial.....	48
	Hipótesis general.....	49
	Hipótesis específica 1.....	50
	Hipótesis específica 2.....	51
	Hipótesis específica 3.....	52
VII.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	53
7.1.	Comparación de resultados.....	53

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	56
Conclusiones.....	56
Recomendaciones	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	59
ANEXOS.....	62

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	24
Tabla 2 La empresa realiza contabilidad de costos de servicios	26
Tabla 3 Se cuenta con un registro de proveedores Nota. Base de datos SPSS	27
Tabla 4 Estos proveedores cumplen con la entrega en las fechas pactadas	28
Tabla 5 Para la adquisición de suministros realizan cotizaciones	29
Tabla 6 Se usa algún documento para controlar el consumo de suministros.....	30
Tabla 7 Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo.....	31
Tabla 8 Controla con algún sistema la asistencia del personal a la empresa.....	32
Tabla 9 Maneja un control de los costos indirectos de la empresa	33
Tabla 10 Considera de importancia para usted y para la gerencia desarrollar un sistema de costos por actividades en la producción del servicio de instalación de geo membrana, para mejorar la gestión y la toma de decisiones de la empresa	34
Tabla 11 En la empresa se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta.....	35
Tabla 12 La empresa considera los costos de almacenaje para estimar el precio de venta del producto.....	36
Tabla 13 La empresa realiza estudios para la fijación de precios de sus productos	37

Tabla 14 La empresa tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio	38
Tabla 15 En la empresa se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta	39
Tabla 16 La empresa se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto.....	40
Tabla 17 La empresa tiene competidores directos que influyan en el nivel de ventas de la empresa.....	41
Tabla 18 La empresa realiza estrategias para poder enfrentar a la competencia.....	42
Tabla 19 La empresa considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos	43
Tabla 20 Prueba de normalidad	48
Tabla 21 Prueba de hipótesis general	49
Tabla 22 Prueba de hipótesis específica 1	50
Tabla 23 Prueba de hipótesis específica 2.....	51
Tabla 24 Prueba de hipótesis específica 3.....	52

Índice de figuras

Figura 1 La empresa realiza contabilidad de costos de servicios	26
Figura 2 Se cuenta con un registro de proveedores	27
Figura 3 Estos proveedores cumplen con la entrega en las fechas pactadas	28
Figura 4 Para la adquisición de suministros realizan cotizaciones.....	29
Figura 5 Se usa algún documento para controlar el consumo de suministros.....	30
Figura 6 Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo.....	31
Figura 8 Maneja un control de los costos indirectos de la empresa.....	33
Figura 9 Considera de importancia para usted y para la gerencia desarrollar un sistema de costos por actividades en la producción del servicio de instalación de geo membrana, para mejorar la gestión y la toma de decisiones de la empresa	34
Figura 10 En la empresa se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta	35
Figura 11 La empresa considera los costos de almacenaje para estimar el precio de venta del producto.....	36
Figura 12 La empresa realiza estudios para la fijación de precios de sus productos	37
Figura 13 La empresa tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio	38
Figura 14 En la empresa se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta	39

Figura 15 La empresa se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto.....	40
Figura 16 La empresa tiene competidores directos que influyan en el nivel de ventas de la empresa.....	41
Figura 17 La empresa realiza estrategias para poder enfrentarse a la competencia.....	42
Figura 18 La empresa considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos	43

I. INTRODUCCIÓN

La forma en que se diseña el sistema de costes de productos y servicios dentro de una organización es muy importante para las decisiones comerciales. Las decisiones sobre el retorno de la inversión determinan el futuro de la organización, por lo que es necesario generar información oportuna y confiable para la gestión y contar con políticas de costos adecuadas que permitan lograr decisiones de negocio optimizadas.

Toda empresa conoce el objetivo principal de maximizar las ganancias. Como resultado, las empresas pueden actuar de dos maneras: aumentar las ventas o reducir los costos. El primer método es más difícil de controlar, las denominadas commodities (empresas que cotizan en mercados organizados) son obviamente variables que dependen del mercado, y en otros casos del entorno político y económico, de la optimización de costos. Los costos están vinculados a los procesos internos, por lo que son más controlables y destinados a enfocar nuestros esfuerzos.

La gestión de gastos transformó los enfoques contables y fiscales tradicionales en enfoques económicos y de gestión que posiblemente se han convertido en un aspecto fundamental de la toma de decisiones. Conocer el costo de su negocio es un componente clave de una buena gestión empresarial, y el esfuerzo y la energía invertidos en su negocio arrojan los resultados esperados.

Es por ello que surge la necesidad de realizar el presente trabajo de investigación y como objetivo general tiene ¿De qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1. Descripción del problema

A nivel internacional, dado que una amplia parte de los productos de Albet se han vendido en el marco del Acuerdo Cuba-Venezuela, nos hemos ceñido a las directrices de fijación de precios establecidas cada año por las Secretarías Técnicas del Acuerdo. Estas directrices se refieren principalmente al establecimiento de tarifas para los honorarios profesionales, el esfuerzo realizado por cada función y los gastos de manutención, como visados, seguros de vida, gastos de viaje, alojamiento y otros gastos asociados. Pdvsa (Petroleos de Venezuela) es el otro cliente significativo de Albet. A la hora de determinar el precio para este cliente, se utilizó un método similar al del Acuerdo, utilizando como variables el esfuerzo realizado por cada uno de los roles implicados y la tarifa de honorarios profesionales correspondiente especificada en el Acuerdo Marco Pdvsa - Albet S. A. Albet desarrolla en la actualidad numerosos proyectos con dos nuevos mercados, Teltronic S.A.U. (España) y Alfaomega (México), cuyos precios se especificaron con una notable disparidad entre ellos. Albet S. A. cuenta actualmente con dos nuevos mercados: Teltronic S.A.U. (España) y Alfaomega (México), con los que está desarrollando varios proyectos. Los precios de estos proyectos se determinaron con métodos que utilizaban algunas variables de experiencias anteriores descartando otras, existiendo notables diferencias entre ellos (CAE, 2017).

A nivel nacional, el estilo de gobierno de economía social de mercado en el Perú está salvaguardado por el artículo 58 de la Constitución. Esto sugiere que la ley de la oferta y la demanda rijan el crecimiento de nuestra economía, sin desconocer la necesidad de que el Estado esté constantemente enfocado en el desarrollo de la nación, promueva la creación de riqueza y brinde libertad a la fuerza de trabajo, libertad de emprendimiento, comercio e industria. Este proyecto ha suscitado la

oposición de un gran número de especialistas y analistas del sector, tanto económicos como jurídicos, por lo que esta idea ha sido objeto de escrutinio. Es vital analizar qué implica la adopción del control de precios y qué repercusiones tendría en el crecimiento de nuestra economía de forma rápida (Mercantil, 2022).

Según al caso de estudio se tiene como problemática principal conocer de qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022, según lo estudiado se observa que los materiales causa del incremento de los precios muestran niveles altos de gastos para poder cubrir con las necesidades y requerimientos, los cuales son útiles en la fijación de precios para su posterior venta, por otro lado, se evidencia que la mano de obra tiene un costo elevado ocasionado por la calidad de trabajo realizado; asimismo, se ve afectada la productividad ya que el trabajo no viene remunerado de manera adecuada, por último, los costos indirectos presentan niveles altos en costos, a ello se determinan las tasas de distribución y los procesos de los registros contables en ocasiones no cumplen con las metas propuestas.

De seguir con la problemática descrita a causa de la inadecuada evaluación del sistema de costos se generará una inadecuada fijación de precios dentro de la empresa de madera perjudicando su rentabilidad, asimismo a causa del costo elevado de materiales necesarios para la preparación de reaserradero de madera los costos para su venta se elevarán considerablemente perjudicando la venta, por otro lado, a causa del precio elevado de mano de obra no se lograrían cubrir con la remuneración perjudicando en la calidad y rendimiento de trabajo de los colaboradores, por último, a causa de los elevados costos indirectos de preparación del reaserradero de madera se generarían gastos que no están contemplados por parte de la empresa y sería perjudicada la rentabilidad y producción. Debido a dichas deficiencias la fijación de

los precios sobre la preparación de reaserradero viene afectado de manera negativa y no se logra cumplir con los objetivos de la empresa.

Para poder mejorar la situación actual de la Empresa Nuevo Amanecer se requiere realizar un análisis y diagnóstico general sobre el sistema de costos, esto con el propósito de conocer cuales son los factores que generalmente influyen de manera negativa sobre el proceso de fijación de precios, para ello es necesario realizar un control de los procesos de fijación de precios con el propósito de mejorar dicho sistema y así no afecte en la rentabilidad de la empresa, a ello se suma la capacitación a todo el personal para que dispongan de un conocimiento amplio sobre el procesos de fijación de precios.

2.2. Pregunta de investigación general

¿De qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?

2.3. Preguntas de investigación específicos

- ¿De qué manera los materiales se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?
- ¿De qué manera la mano de obra se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?
- ¿De qué manera los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?

2.4. Objetivo general

Determinar de qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

2.5. Objetivos específicos

- Determinar de qué manera los materiales se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.
- Determinar de qué manera la mano de obra se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.
- Determinar de qué manera los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

2.6. Justificación e importancia

La presente investigación tuvo una justificación teórica, debido a que se realizó una exhaustiva búsqueda de información y datos concernientes a las variables de estudio que son la evaluación del sistema de costos y la fijación de precios, así mismo se cotejó información respecto a las dimensiones e indicadores, para que de esta manera se pueda tener un panorama más amplio sobre la situación de estas variables. Además, los resultados encontrados fueron de utilidad para el desarrollo de futuras investigaciones, la elaboración de hipótesis y recomendaciones.

También el presente trabajo de investigación tuvo una justificación técnica debido a que se utilizaron métodos y herramientas existentes y validadas para su correcto desarrollo, así mismo con la realización de la investigación se buscó generar instrumento de recolección de información sobre la evaluación del sistema de costos y la fijación de precios.

La importancia práctica de la investigación se enfocó en el hecho de conocer la situación actual, así mismo conocer la evaluación del sistema de costos y la fijación de precios, de esta manera generar propuestas para poder dar mejora a las falencias de la entidad sobre las deficiencias en la evaluación del sistema de costos y la fijación de precios. De esta manera se pudo potenciar la productividad del personal y generar un compromiso con las funciones encomendadas.

El presente estudio fue importante porque pretendió incrementar el conocimiento sobre el sistema de costos y la fijación de precios, para ello se realizó un diagnóstico general sobre los posibles problemas que se puedan generar en el proceso de fijación de costos, este proceso es importante porque brindó un panorama amplio sobre las deficiencias, esto para posteriormente brindar soluciones y mejorar la situación actual de la empresa Nuevo Amanecer.

2.7. Alcances y limitaciones

El presente estudio se enfocó principalmente en conocer las variables de estudio mediante la búsqueda y análisis de información, es por ello que no se evidencian limitantes sobre la información y fundamentos teóricos, por otro lado, se dispuso de los recursos humanos y económicos para el desarrollo del trabajo de investigación, lo que fue esencial para la culminación del mismo.

III. MARCO TEÓRICO

3.1. Antecedentes

3.1.1. Internacionales

A nivel internacional se tienen los siguientes trabajos: Peñafiel (2020), en su investigación titulada “Costo de producción y la Fijación de precio en la Camaronera MHIDCAM S.A. Parroquia Chanduy, provincia de Santa Elena, año 2018” tuvo como

objetivo general determinar los costos de producción mediante la implementación de un sistema de costos por proceso de producción para la fijación del precio de venta. Se empleó una metodología de alcance exploratorio – descriptivo, de enfoque mixto y método deductivo - inductivo. Tuvo como conclusiones lo siguiente: 1) Porque no existe una estructura de cálculo de costes que permita una asignación aceptable de los gastos gastados durante cada etapa de la producción para la fijación del precio del producto adquirido, la camaronera MHIDCAM tiene unos beneficios menos favorables que otras explotaciones camaroneras que disponen de un sistema contable y utilizan una correcta imputación de costes que refleja los resultados en el mismo sistema. 2) El resultado de la utilización por la empresa de una metodología empírica durante los procesos de producción, permitió identificar y calcular los componentes del coste durante el proceso de fabricación, lo que ayudó sustancialmente a la camaronera a colmar las lagunas que existían previamente. Esto puso de relieve la utilidad de utilizar un enfoque de precios adecuado.

Loza (2020), en su estudio denominado “Análisis al costo de producción en ropa industrial y la fijación del precio de venta de la empresa Induvest S.A. periodo 2018”, señaló como objetivo principal analizar el costo de producción en ropa de trabajo industrial y la fijación del precio de venta. En la investigación se empleó una metodología cuantitativa de alcance descriptivo analítico. Tuvo las siguientes conclusiones: 1) El actual sistema de costes de producción utilizado por INDUVEST S.A. no se ajusta a los criterios para producir datos reales que permitan a la organización tomar decisiones informadas. Los procedimientos utilizados para tratar los datos sobre el coste de cada trabajador, materias primas y diferentes costes de producción no se controlan rigurosamente a lo largo de todo el proceso de producción, lo que da lugar a que se produzca información inexacta y desactualizada. 2) Otros dos factores que influyen significativamente en la fijación

del precio de venta son el mercado, que siempre prevalece a la hora de competir con otros productores de vestuario laboral, y la tecnología de la maquinaria, que permite maximizar los tiempos de producción.

Mejía (2019), en su estudio denominado “Determinación de los costos de producción para una adecuada fijación de los precios de venta de los productos en la panadería "SU BUEN PAN"”, tuvo como objetivo general determinar los costos de producción y la fijación de precios en la panadería. En la investigación se empleó una metodología de campo, de enfoque cualitativo y cuantitativo. Tuvo las siguientes conclusiones: 1) Para optimizar los costes de venta y crear una competencia tecnológica y objetiva con el fin de generar beneficios futuros, calculamos los costes unitarios y totales de los bienes producidos en la panadería "SU BUEN PAN" a lo largo del proyecto de estudio. 2) Como resultado del trabajo realizado, la administración, las finanzas, la contabilidad, la fabricación y las ventas de la empresa -principales pilares del éxito de la empresa- están mejor organizadas.

3.1.2. Nacionales

A nivel nacional se considera los siguientes estudios: Bernardo et al. (2020) en su investigación titulada “El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco - año 2018”, tuvo como objetivo general determinar en qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco. Se empleó una metodología cuantitativa, de tipo aplicada, de enfoque correlacional, de metodología analítica. Llegó a las siguientes conclusiones: 1) Los resultados permiten concluir que los precios de venta de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco están influenciados por el costo de producción. 2) Los hallazgos sugieren que los costos de compra de materias primas inciden en la forma

en que las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco determinan su punto de equilibrio en el 2018.

Gallegos & Mostajo (2019), en su estudio titulado “Sistema de Costos para Optimizar la Toma de Decisiones en las Empresas de Instalaciones de Geomembranas, Arequipa 2018”, tuvo como objetivo general acondicionar un sistema de costos para optimizar la toma de decisiones en las empresas de instalaciones de Geo membranas, Arequipa 2018. Empleó una metodología científica descriptiva. Se tuvo las siguientes conclusiones: 1) Se ha diagnosticado el sistema que emplean ahora las empresas del sector de la instalación de geomembranas y se ha comprobado que sólo los servicios se valoran mediante el sistema de cálculo de costes convencional, teniendo en cuenta que sólo el 50% de las empresas investigadas dispone de algún método para regular los costes indirectos de fabricación, en el que sólo se divide el coste por las unidades producidas, en este caso servicios. Sin embargo, las empresas no declaran abiertamente este procedimiento, la utilización del instrumento permite concluir que la información no demuestra la existencia de controles más sofisticados que los habituales. 2) Según un diagnóstico del sistema de cálculo de costes existente utilizado por las empresas de instalación de geomembranas, el sistema de cálculo de costes por órdenes de trabajo con cálculo de costes por actividades es el mejor sistema para este tipo de actividad, ya que mejora la distribución de los costes indirectos de fabricación. Las explicaciones principales de por qué el 100% de las empresas examinadas disponen de un procedimiento establecido paso a paso para la instalación de geomembrana y el 63% de ellas coinciden en que pueden identificar los gastos del proceso en la prestación de sus servicios. Como consecuencia de esta conclusión, podemos distribuir más adecuadamente los gastos de producción por orden de trabajo.

Bastidas & Roman (2019), en su estudio titulado “El sistema de costeo ABC y su influencia en la fijación de precios de productos para la toma de decisiones gerenciales en el sector manufactura de Lima, Perú”, tuvo como objetivo general determinar que el sistema de costeo ABC influye positivamente en la fijación de precios de productos para la toma de decisiones gerenciales en el sector manufactura de Lima, Perú. Empleó una metodología de enfoque mixto y de diseño experimental. Se tuvo las siguientes conclusiones: 1) Se determina, tras revisar el marco teórico y el estudio de caso, que el enfoque de costes ABC tiene un impacto favorable en el precio del producto para la toma de decisiones. 2) Comparando el escenario producido con el actual método de cálculo de costes convencional de la empresa, se determina que el sistema de cálculo de costes ABC es un instrumento útil para la distribución sensata de los gastos indirectos de fabricación.

3.1.3. Locales

A nivel local se tiene las siguientes investigaciones: Ayala & Mejía (2019) en su trabajo de investigación titulado “Los costos basados en actividades y la fijación de precios por la fabricación de puertas en la empresa Juan Ayala Valdez, distrito de Santa Ana, La Convención, período 2017”, tuvo como objetivo general describir las características que presenta los costos basados en actividades y la fijación de precios por la fabricación de puertas. Se empleó una metodología de tipo básica, de enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo y de diseño no experimental. Llegó a las siguientes conclusiones: 1) La empresa ha venido fijando los precios de venta sin tener en cuenta los costes en que ha incurrido. La empresa basa sus precios en la competencia existente en la provincia objeto de estudio, y no en las actividades que constituyen la base para imputar los costes en función de quienes utilizan realmente los productos. 2) El método de cálculo de costos actualmente en uso distribuye los costos indirectos de fabricación en función de los incurridos en mano

de obra y materias primas o materiales directos de forma ponderada, además, se constató que los datos contables no se organizan ni conservan de forma adecuada; la empresa basa la fijación de precios de sus productos en el nivel de competencia, ya que este método de establecimiento de costes no permite disponer de información puntual y precisa.

Chino (2018) en su trabajo de investigación titulado “Costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en la asociación de artesanos Virgen del Carmen Pucará - 2017”, tuvo como objetivo general establecer los costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en la asociación de artesanos Virgen del Carmen Pucará – 2017. Se empleó una metodología de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de alcance descriptivo. Llegó a las siguientes conclusiones: 1) Se aprecia que el 50% de las empresas establecen sus costes por simple suma, no contabilizando los costes indirectos como los servicios básicos e insumos utilizados en la producción de cerámica de barro, el 35% de las empresas establecen sus costes por ensayo y error basándose en los gastos incurridos en la producción de cerámica, y el 15% de las empresas declaran no estar seguras. De todo ello se desprende que el nivel de conocimiento de los costes es insuficiente y lo hacen de forma empírica, no asignando un valor a la materia prima; declarando que sus beneficios son el 50% de lo que dice que son. 2) Se ha constatado que la municipalidad distrital de Pucará dona íntegramente la materia prima (arcilla) a la asociación alfarera Virgen del Carmen. Para continuar con la fabricación de la cerámica, se limitan a pagar el flete para llevar la arcilla hasta el taller de la asociación. El pago se realiza de dos formas: 80% a destajo y 20% por horas de trabajo. Se ha comprobado que el 100% de los encuestados afirman que el lugar de

trabajo es de su propiedad y que no alquilan ningún espacio para la fabricación, por lo que no cobran alquiler.

Gutiérrez & Huamán (2018) en su tesis titulada “Los costos de producción para la determinación del precio de venta, en las empresas artesanales del rubro de cerámicas de arcilla, en la ruta Urubamba - Ollantaytambo período 2017”, tuvieron como objetivo general establecer los costos de producción y fijar el precio de venta, en las empresas artesanales del rubro de cerámicas de arcilla, en la ruta Urubamba - Ollantaytambo, periodo 2017. Se empleó una metodología de tipo básica, de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y de alcance descriptivo. Se llegó a las siguientes conclusiones: 1) Dado que la mayoría de los propietarios de empresas de alfarería de barro no llevan un registro de sus costes cuando desarrollan sus procesos de producción y han fijado un precio de venta de mercado, tienen poco conocimiento de los costes de producción y, para empeorar las cosas, son incapaces de determinar su precio de venta. En consecuencia, estiman sus costes de producción empíricamente, para evaluar la magnitud de los gastos y el precio de venta que tienen los propietarios, se creó una estructura de costes que incluía todos los componentes utilizados en la creación de cerámica. A partir de esta comparación, se determinó que los propietarios están perdiendo dinero. 2) Los artesanos estiman experimentalmente sus costes directos de producción; desconocían sus gastos directos, pero cuando les describimos los componentes, mencionaron los siguientes: arcilla, arena y mano de obra (tanto familiar como contratada); en el caso de esta última, destacaron que el trabajo familiar no es remunerado. Además, descubrimos que algunos de sus datos son estimaciones más altas de cada parte de los gastos directos al ponerlo en nuestra hoja de registro de datos. Esto se debe a que la mayoría de ellos no hacen un seguimiento puntual. Como no podemos determinar el coste global de producción sin conocer el coste

exacto de cada componente de los costes directos y su nivel de significación, pudimos hacerlo al desarrollar nuestra estructura.

3.2. Bases teóricas

3.2.1. Sistema de costos

Un sistema de contabilidad de costos según Neuner (1995) está formado por: “Los costes unitarios pueden calcularse rápidamente y utilizarse para fundamentar las decisiones de gestión mediante una colección de formularios, plantillas, diarios, asientos e informes de gestión”.

Los sistemas de costos son un conjunto de métodos, normas y procedimientos. Lopez (2018), señala que:

Se trata de los subsistemas interconectados que garantizan el dominio sobre la producción y/o los servicios, además del control de los medios materiales, de trabajo y económicos, y que regulan el proceso de planificar, determinar y analizar el coste económico global relativo al conjunto de las actividades productivas de una empresa (p. 11).

El costo es un elemento al que se renuncia o que se sacrifica para lograr un determinado objetivo. Molina & Olga (2002), afirma que:

El valor de todos los materiales utilizados o por utilizar, que deben consumir las instalaciones de fabricación para producir un artículo acabado que se prepara para su venta al sector comercial, es el costo de producción. La cuestión de estos costes de producción, que son los que se producen en la fabricación de una mercancía, ha sido ampliamente investigada en la ciencia económica.

De esta investigación se desprende una serie de categorías de gastos que son relevantes para la gestión concreta de una empresa. Molina & Olga (2002), mencionan que:

El término "costos fijos" se refiere a los gastos que no cambian cuando aumenta la producción, como el alquiler de un local comercial. Representan el coste de variables cuyo uso es constante, al menos dentro de unos límites definidos y, lo que es más importante, durante un cierto periodo de tiempo. En cambio, los costes variables son los que aumentan proporcionalmente al incremento de la cantidad producida, como la energía o las materias primas. Más componentes entran en este segundo grupo cuanto más largo es el tiempo de estudio y mayor el campo de producción. Podría afirmarse que todos los costes de fabricación son fluctuantes a largo plazo.

3.2.1.1. Costos

Dado que se incluyen en las mercancías producidas y, por consiguiente, se capitalizan en las existencias hasta que los productos se venden, todos los gastos relacionados con la producción se denominan costos. Peralta (2014), señala que:

La integración del elemento humano (trabajadores) y el elemento tecnológico (máquinas) es necesaria para transformar las materias primas en artículos terminados, y estos costes están relacionados con los materiales directos (DM), la mano de obra directa (DOL) y los costes indirectos de fabricación (ICF). Además, podríamos afirmar que los gastos son todos los desembolsos realizados durante la compra o fabricación de una cosa, ya sea directa o indirectamente.

3.2.1.2. Clasificación de los sistemas de costos

Para García (2014), cualquier producción industrial puede determinarse utilizando dos técnicas de cálculo de costes totalmente distintas:

A. Sistema de costos por órdenes específicas

Esta técnica de fijación de precios se utiliza cuando existe un flujo interrumpido de producción, por lotes, de forma única para los bienes producidos, que se ajusta al conjunto de instrucciones explícitas y detalladas para fabricar bienes relacionados. En este caso, debe emitirse una orden de fabricación que reúna los tres elementos del coste de producción para mantener el seguimiento de la producción y, para calcular el coste unitario, hay que dividir el coste total de la orden de fabricación por el número de unidades producidas (García, 2014).

B. Sistema por proceso

El sistema de cálculo de costes por procesos actúa asignando continuamente los tres componentes del coste a la producción mientras la producción de una empresa está parada. Un aspecto de la fabricación es la producción en masa, que implica la creación de artículos en grandes cantidades que tienen cualidades similares.

Para determinar el coste de cada unidad del bien fabricado, los gastos de producción se agrupan regularmente en un centro de coste o proceso (García, 2014).

C. Costos predeterminados

Al final de la fabricación, los gastos predeterminados se calculan por adelantado. La ventaja de este método es que puede facilitar la toma de decisiones de gestión al conocer de antemano los costes de producción totales y unitarios. La categorización de esta sección se basa en los gastos previstos y típicos (García, 2014).

D. Costos estimados

Los costes previstos se basan en la experiencia colectiva de las empresas y tienen en cuenta las condiciones económicas y operativas actuales y previstas. Este enfoque nos permite conocer el precio de un producto antes de que se fabrique (García, 2014).

E. Costos estándar

Los costos estándar son costos establecidos que se basan en periodos anteriores, información sobre costes que ha sido investigada científicamente, es decir, basada en un examen exhaustivo del comportamiento del coste de los recursos en función de la eficiencia, las circunstancias monetarias y otros elementos intrínsecos a los mismos (García, 2014).

3.2.1.3. Costeo basado en actividades ABC

La técnica se basa en relacionar los gastos indirectos con las operaciones de la empresa. Según Sáez (1993), señala que:

El coste del producto (objeto del coste), que se compone de los costes directos e indirectos asociados al funcionamiento de la empresa, puede asignarse directamente mediante este método de cálculo de costes a los costes indirectos relacionados con las actividades de las empresas.

El ABC (Activity Based Costing) es un método para determinar el costo de un producto en la cual las actividades de la empresa son los objetos primarios del sistema de costos ABC. Tiepermann & Porporato (2021), afirman que:

En relación con la utilización o el consumo de actividades, mide los costes y los resultados de dichas actividades y distribuye esos costes

entre otros objetos de coste, como los bienes o los consumidores. Este método de cálculo de costes, que se basa en los recursos utilizados y consumidos en las actividades que lleva a cabo una empresa, se basa en la asignación directa o causal entre los costes de las actividades y las partidas de costes.

3.2.2. Fijación de precios

Según De la Peña (2005), “Un componente que ayuda a asegurar y/o analizar la imagen de una empresa es la fijación de precios. Incluye opciones sobre listas de precios, descuentos, rebajas e incentivos, así como crédito al cliente, entre otras cosas”. Es una herramienta versátil que permite ajustes mínimos y máximos. (Políticas de precios bajos o altos).

En el plano conceptual, el precio representa en términos monetarios el valor del producto o servicio. Algunos de los factores que influyen en la creación del precio son los recursos brutos, el tiempo dedicado a producir un artículo, la inversión técnica y la rivalidad del mercado. Goñi (2008), menciona que:

El valor de un artículo o servicio en términos de dinero es su precio, según el caso. Por lo tanto, a la hora de determinar un precio, factores como el esfuerzo, la concentración y el tiempo invertidos en el bien o servicio para su éxito o creación también serán importantes para definirlo. Esto se añade al valor del bien o servicio en sí.

Asimismo, Kotler (2015) afirma que: “Asumiendo que maximizar el beneficio a nivel corporativo no implica agregar máximos para toda la cartera de productos o servicios, la fijación de precios debe incluir una variedad de criterios, no sólo los costes”. Dado que las técnicas de precios requieren examinar la misma realidad desde varias perspectivas, pueden dividirse en muchos grupos que no se excluyen mutuamente.

Dado que la fijación de precios definirá la cantidad de ingresos de la empresa y, por tanto, su rentabilidad, es una herramienta muy importante. Según Martínez & Pérez (2006), mencionan que:

Mientras que las fluctuaciones de esta última se basan en la denominada elasticidad de la demanda, el precio viene determinado por la ecuanimidad entre la oferta y la demanda. Es importante realizar una investigación más exhaustiva y profunda de la realidad de una empresa para ver de qué manera influyen los elementos internos y externos en la determinación del precio, independientemente de que el cliente lo perciba como el que le llevará al proceso de compra.

3.2.2.1. Criterios para la fijación de precios

Según El Manual de Comercio Exterior (MCE, 2018), Los criterios más usuales entre otros, para la fijación de precio que podemos apreciar y que son tomados frecuentemente en el mercado son los siguientes:

- Igual que la competencia
- Mayor que la competencia
- Menor que la competencia
- Lo que el mercado está dispuesto a pagar
- Intuitivo

3.2.2.2. Factores que influyen en la fijación de precios

A. Factores internos

Política financiera: Las condiciones económicas tendrán un impacto sustancial en las estructuras de las empresas, los tipos de productos, la demanda y las percepciones económicas, lo que probablemente repercutirá en el precio de los productos. Los recursos financieros y la capacidad de endeudamiento de la empresa influirán

considerablemente en el tipo de producto que se fabrique y, lo que es más importante, en las fases de ejecución de los principales procesos operativos y comerciales (Nava, 2009).

Política de personal: El coste de los artículos vendrá determinado e influido por las estructuras laborales de la empresa. La adaptabilidad de la empresa y su estructura organizativa determinarán una parte importante del coste del producto y, en consecuencia, del precio final. Sin embargo, en otros casos, esta ausencia de flexibilidad se traduce en una disminución de la eficacia y flexibilidad en la realización de las tareas, lo que conlleva una reducción de los márgenes y obliga a modificar el precio final. En algunos casos, los marcos rígidos permiten una curva de aprendizaje más consolidada, así como mayores niveles de actividad. El estado de la cartera de productos existente influirá en la necesidad de tesorería, lo que sin duda influirá en el grado de ingresos deseado (Nava, 2009).

Curva de aprendizaje: A la hora de introducir un producto, hay que tener en cuenta la experiencia y los gastos adquiridos a lo largo de su creación. Esto está estrechamente relacionado con la idea del coste del producto, que sin duda representa el punto de precio de entrada que se pondrá a disposición del mercado. La experiencia en el desarrollo del producto y la capacidad del personal generan economías de escala que sitúan al productor en una posición más favorable para fijar el precio (Nava, 2009).

Política de distribución: El precio final del producto se verá influido significativamente por los canales de comercialización del

producto. Los márgenes de distribución incluyen fuertes primas sobre el coste final para el cliente (Nava, 2009).

Comercialización propia: Aunque los márgenes suelen ser más estrechos y los gastos de este tipo de construcciones los controla el propio fabricante (Nava, 2009).

B. Factores externos

Legislación vigente: Sigue habiendo casos en los que la regulación está presente a pesar de que nuestro ordenamiento jurídico favorece la libre fijación de precios y prohíbe claramente que las empresas de un mismo sector acuerden fijar precios para reducir la competencia (Isidro, 2012).

La competencia: La empresa elegirá el precio en función de su estructura o composición de costes, pero siempre tendrá en cuenta la referencia del mercado. El marco de referencia del que partir para determinar el precio final vendrá definido por la competencia y las alternativas al producto. Debido a esta restricción, la empresa tendrá que modificar sus procesos de producción para ofrecer este producto a un precio que el mercado acepte, manteniendo al mismo tiempo el nivel de rentabilidad necesario. Muchas veces, las empresas se ven obligadas a abandonar sus esfuerzos por vender determinados artículos porque sus estructuras y métodos de producción cuestan más que los ingresos que puede proporcionar el precio fijado por el mercado (Isidro, 2012).

3.3. Marco conceptual

A. Sistema

Según La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM, 2012), “Un sistema es un conjunto de elementos con relaciones de interacción e interdependencia que le confieren entidad propia al formar un todo unificado”.

B. Costos

Sánchez (2016), señala que: “Es el valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica”.

C. Materia prima

Según Caballero (2015), “Una materia prima, también conocido como bien intermedio, es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo”.

D. Mano de obra

Quiroa (2019), menciona que: “Es el esfuerzo humano aplicado al proceso de producción y puede ser físico o mental, por ello requiere que sea remunerado o pagado”.

E. Cerámica

Según De la Torre (2020), “La cerámica es el arte de fabricar objetos elaborados con arcilla cocida”.

F. Arcilla

De la Torre (2020), menciona que: “La arcilla es una roca sedimentaria, constituida por agregados de silicatos de aluminio hidratados, de color blanco cuando es pura y varía de color según las impurezas que contenga”.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo y nivel de investigación

Para la presente investigación se aplicó el tipo de investigación cuantitativo. Según Hernández & Mendoza (2018), "El tipo de investigación cuantitativa es cuando se vincula a conteos numéricos y métodos matemáticos. Representa un conjunto de procesos organizados de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones."

El nivel de la presente investigación fue correlacional, Contreras (2017) indica que "los estudios correlacionales determinan el nivel de conexión entre múltiples variables midiendo cada una de ellas (que aparentemente están conectadas), correlacionando los datos y, a continuación, cuantificando y evaluando la relación. Estas relaciones se basan en teorías que pueden ponerse a prueba".

4.2. Diseño de investigación

Para el presente estudio el diseño empleado fue el no experimental. Hernández & Mendoza (2018), mencionan que es:

Aquella investigación que se lleva a cabo sin manipular intencionalmente las variables. Se trata de estudios en los que los factores independientes no se modifican intencionalmente para observar su impacto en las variables dependientes. La investigación no experimental implica la observación o medición de acontecimientos y variables tal y como se producen en su entorno natural para realizar el análisis.

4.3. Hipótesis General

Existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

4.4. Hipótesis Específicas

- Existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022.
- Existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.
- Existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

4.5. Operacionalización de Variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR
Sistema de costos	Materiales	<ul style="list-style-type: none"> • Rendimiento de materiales • Evaluación proceso registro contable de materiales
	Mano de obra	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad • Evaluación proceso registro contable de mano de obra
	Costos indirectos de fabricación	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de distribución • Evaluación proceso registro contable CIF
Fijación de precios	Variable controlable	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia del método de fijación de precios
	Método de valoración	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de productos determinados en función del costo • Cantidad de productos determinados en función de la competencia • Cantidad de productos determinados en función del mercado

4.6. Población – Muestra

En el presente trabajo de investigación la población de estudio fue determinado por todos los colaboradores de la empresa NUEVO AMANACER, ubicada en el Distrito de San Sebastián de la Provincia y Departamento del Cusco, asimismo se aplicará el cuestionario a 20 de las 30 personas pertenecientes a la empresa.

4.6.1. Criterios de selección

4.6.1.1. Criterios de inclusión

Todos los colaboradores de la empresa NUEVO AMANECER quiénes de manera voluntaria desearon contribuir con el estudio.

4.6.1.2. Criterios de exclusión

- Colaboradores sin conocimiento técnico relevante en el tema de investigación.
- Colaboradores que no estén actualmente empleados dentro la empresa.
- Colaboradores que no deseen participar del presente estudio.

4.7. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Para el presente trabajo de investigación se aplicó la técnica de:

La encuesta.

La recolección de datos se realizó mediante:

El cuestionario.

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de datos

En el presente trabajo se empleó el programa SPSS para realizar los métodos de análisis estadístico aplicado en el instrumento, como la realización de gráficos y tablas. Para la comprobación de hipótesis se utilizó el estadístico de rho de spearman.

V. RESULTADOS

5.1. Presentación de resultados

5.1.1. Resultados descriptivos de la variable sistema de costos

Tabla 2

La empresa realiza contabilidad de costos de servicios

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	16	80,0
	Regularmente	3	15,0
	Nunca	1	5,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 1

La empresa realiza contabilidad de costos de servicios

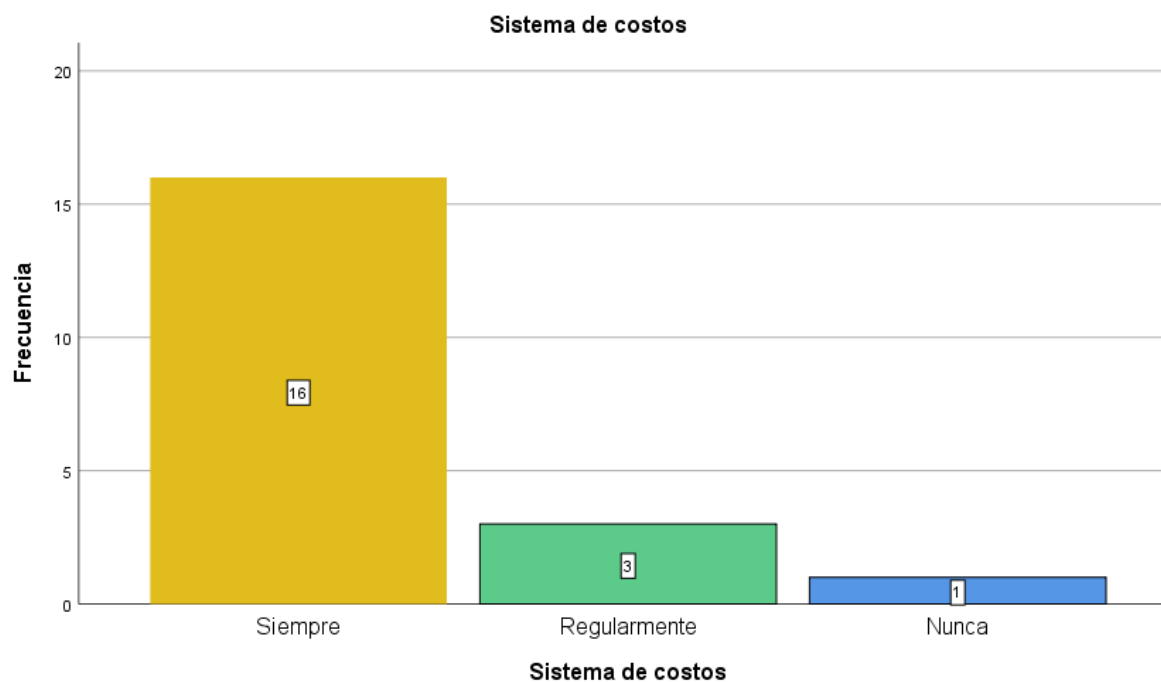


Tabla 3*Se cuenta con un registro de proveedores*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	12	60,0
	Regularmente	8	40,0
	Total	20	100,0

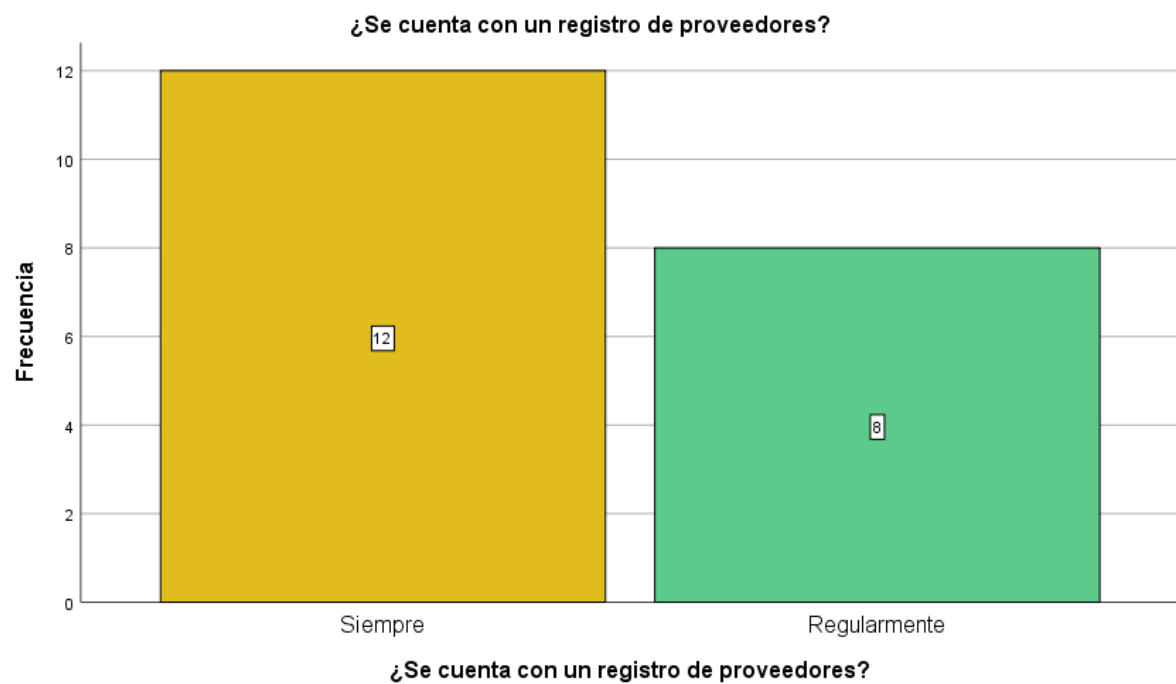
Nota. Base de datos SPSS**Figura 2***Se cuenta con un registro de proveedores*

Tabla 4*Estos proveedores cumplen con la entrega en las fechas pactadas*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	14	70,0
	Regularmente	6	30,0
Total		20	100,0

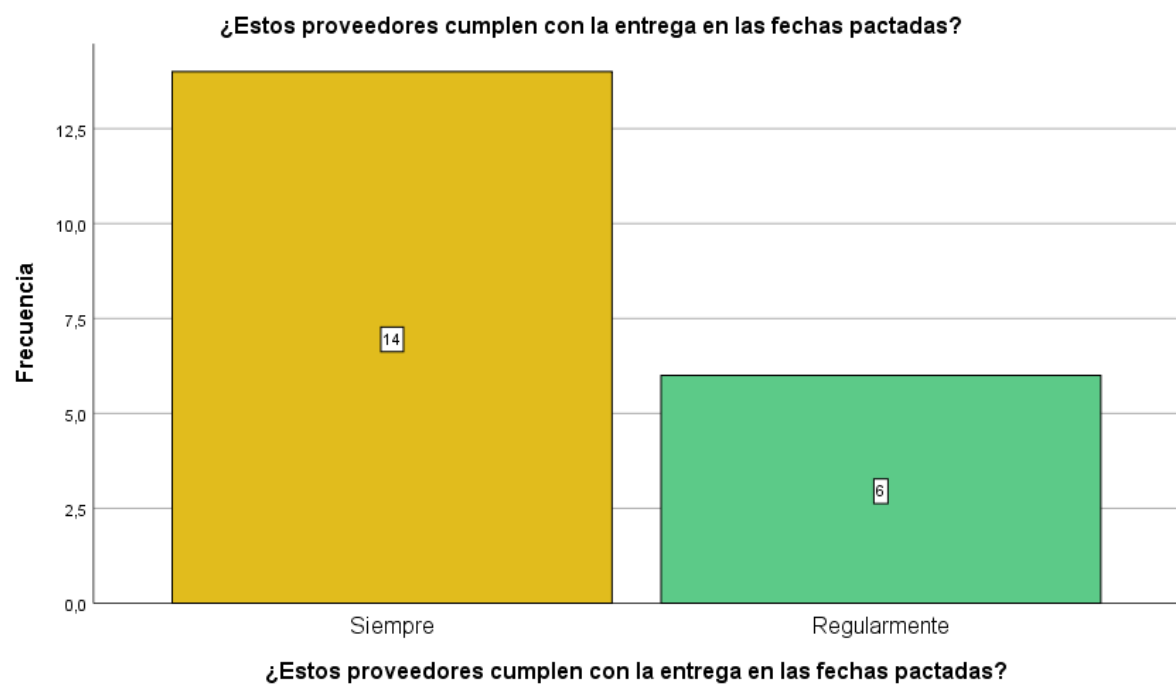
Nota. Base de datos SPSS**Figura 3***Estos proveedores cumplen con la entrega en las fechas pactadas*

Tabla 5*Para la adquisición de suministros realizan cotizaciones*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	9	45,0
	Regularmente	11	55,0
Total		20	100,0

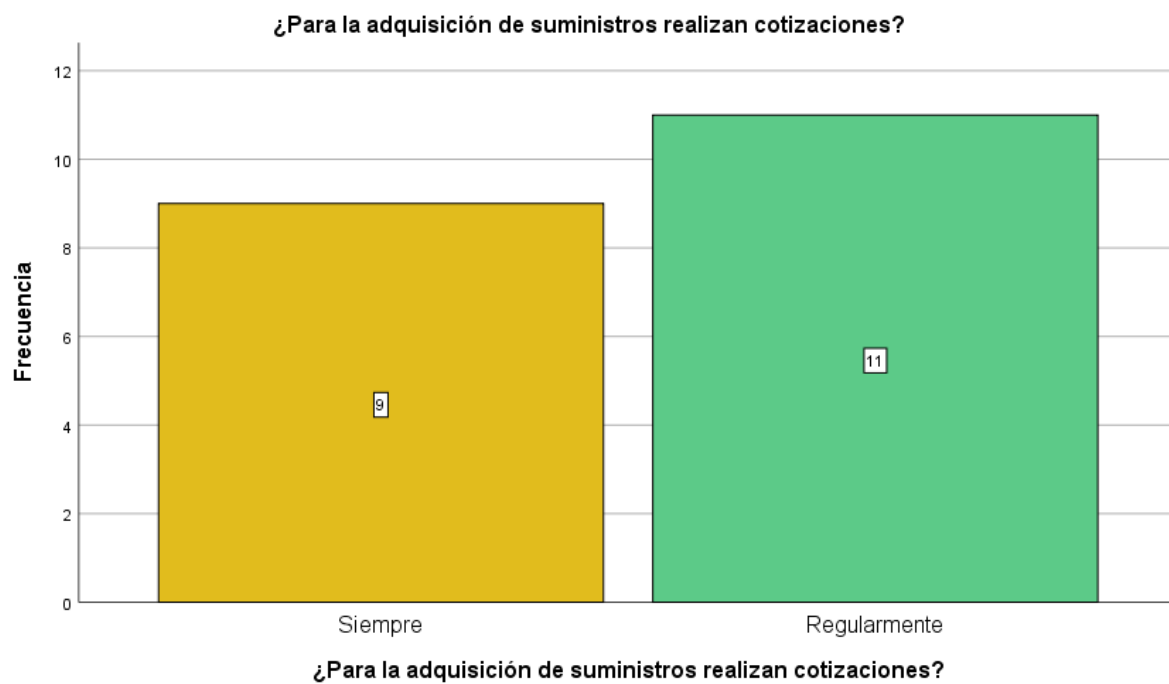
Nota. Base de datos SPSS**Figura 4***Para la adquisición de suministros realizan cotizaciones*

Tabla 6

Se usa algún documento para controlar el consumo de suministros

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	15	75,0
	Regularmente	5	25,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 5

Se usa algún documento para controlar el consumo de suministros

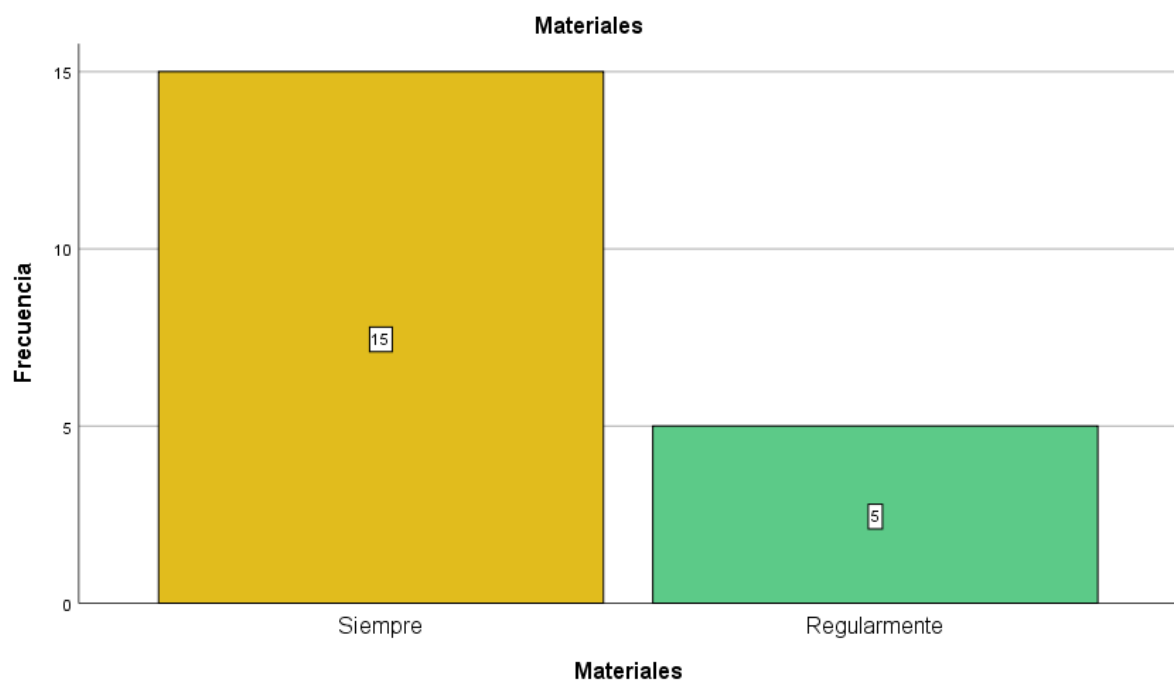


Tabla 7

Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	11	55,0
	Regularmente	9	45,0
Total		20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 6

Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo

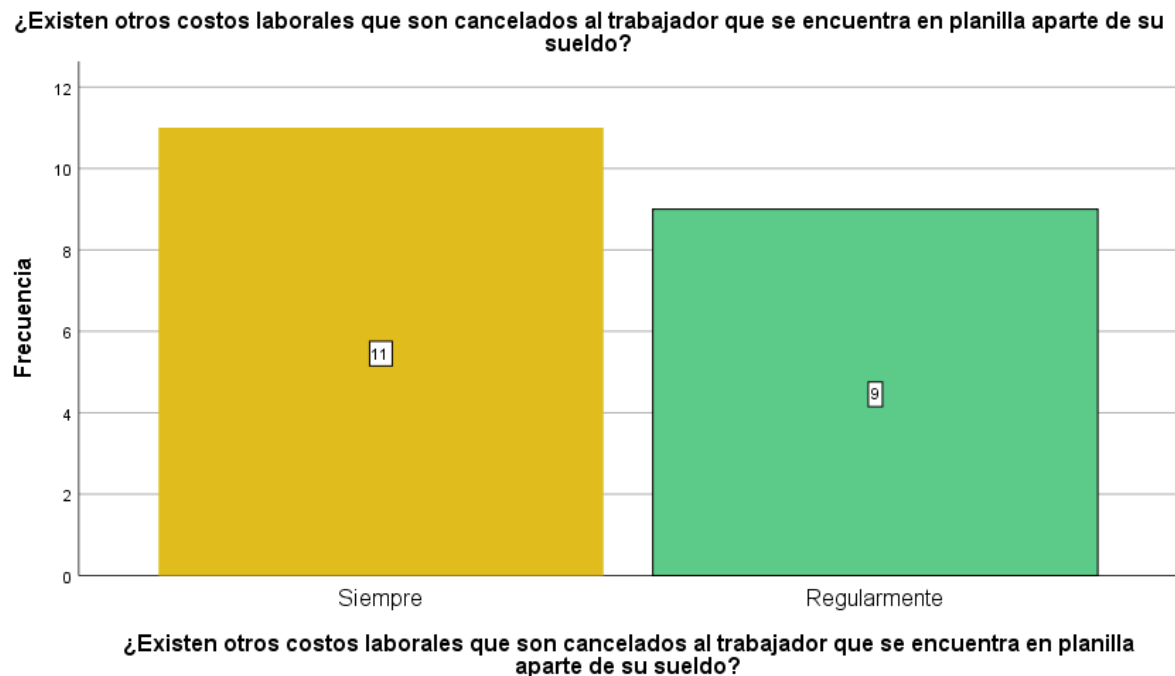


Tabla 8*Controla con algún sistema la asistencia del personal a la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	16	80,0
	Regularmente	3	15,0
	Nunca	1	5,0
	Total	20	100,0

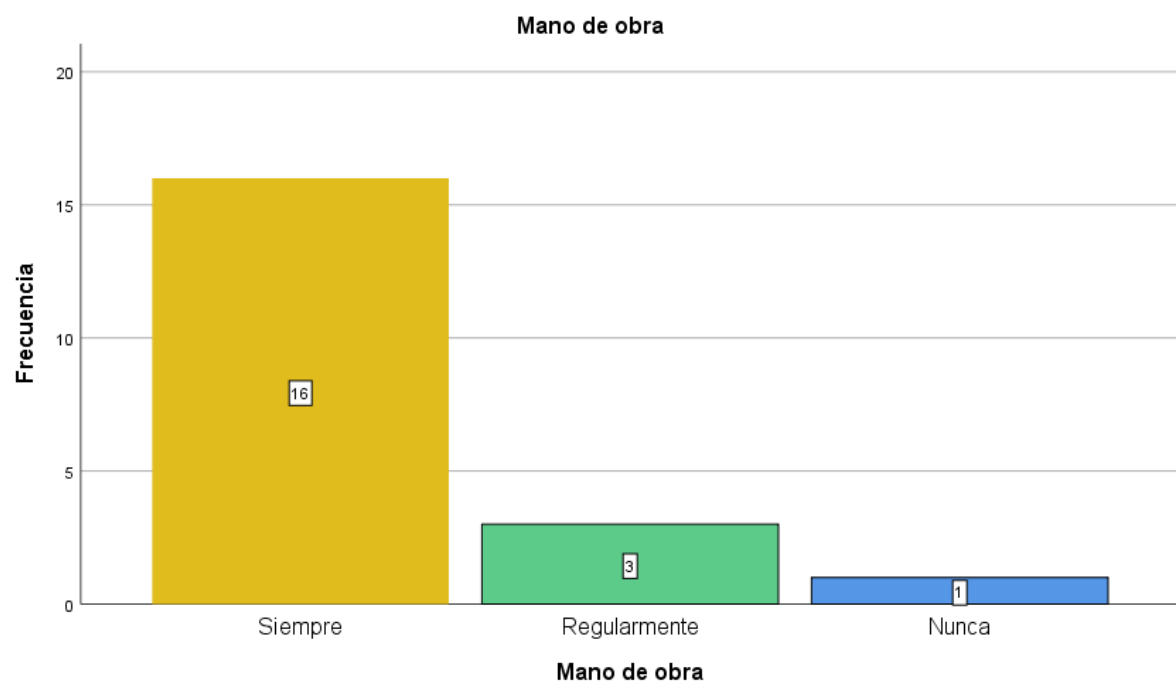
Nota. Base de datos SPSS**Figura 7***Control con algún sistema la asistencia del personal a la empresa*

Tabla 9*Maneja un control de los costos indirectos de la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	16	80,0
	Regularmente	4	20,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

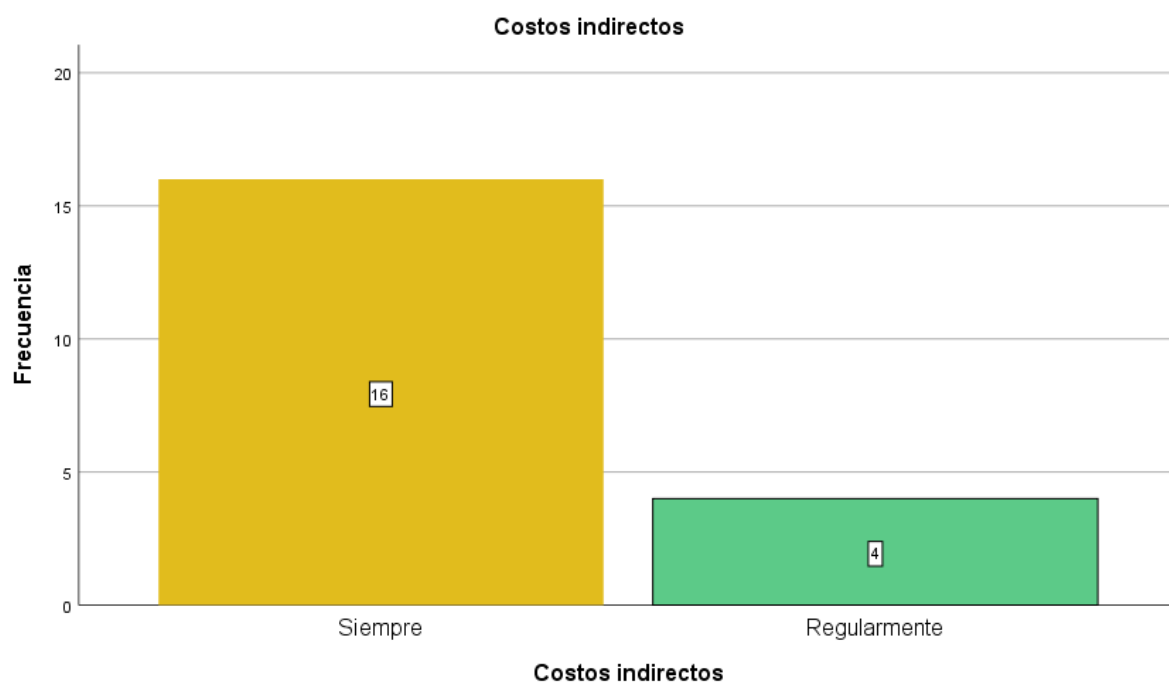
Figura 7*Maneja un control de los costos indirectos de la empresa*

Tabla 10

Considera de importancia para usted y para la gerencia desarrollar un sistema de costos por actividades en la producción del servicio de instalación de geo membrana, para mejorar la gestión y la toma de decisiones de la empresa

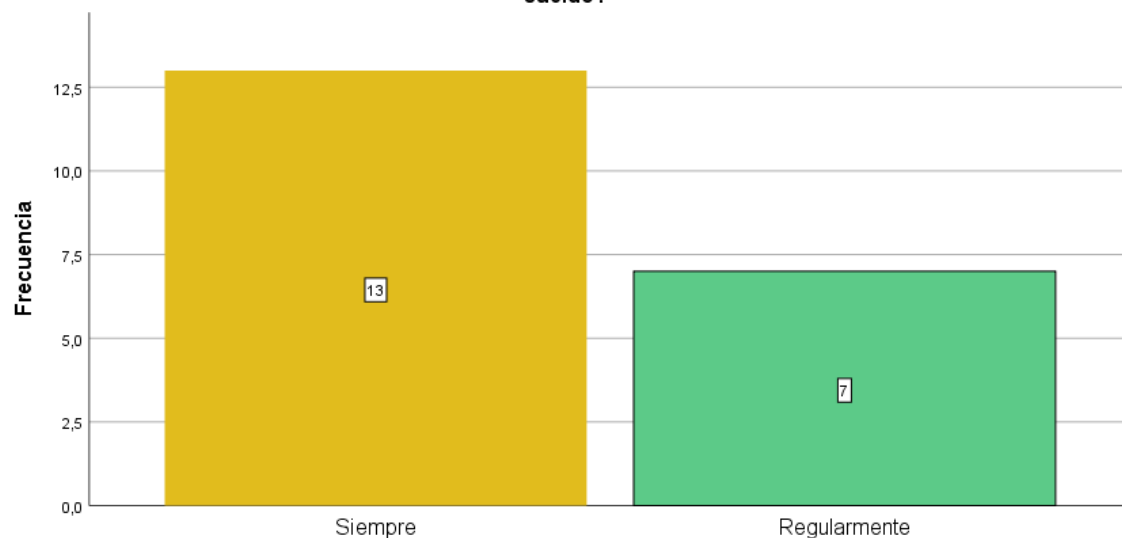
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	13	65,0
	Regularmente	7	35,0
Total		20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 8

Considera de importancia para usted y para la gerencia desarrollar un sistema de costos por actividades en la producción del servicio de instalación de geo membrana, para mejorar la gestión y la toma de decisiones de la empresa

¿Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo?



¿Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo?

5.1.2. Resultados descriptivos de la variable fijación de precios

Tabla 11

En la empresa se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	12	60,0
	Regularmente	8	40,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 9

En la empresa se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta

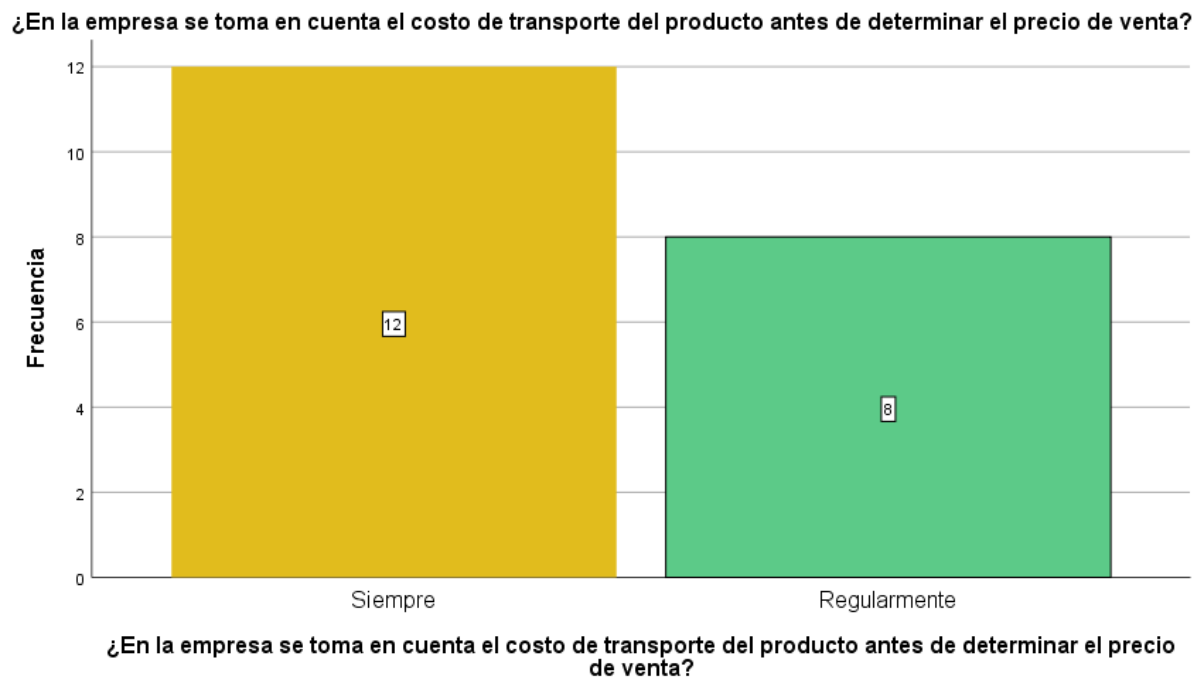


Tabla 12

La empresa considera los costos de almacenaje para estimar el precio de venta del producto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Regularmente	3	15,0
	Nunca	17	85,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 10

La empresa considera los costos de almacenaje para estimar el precio de venta del producto

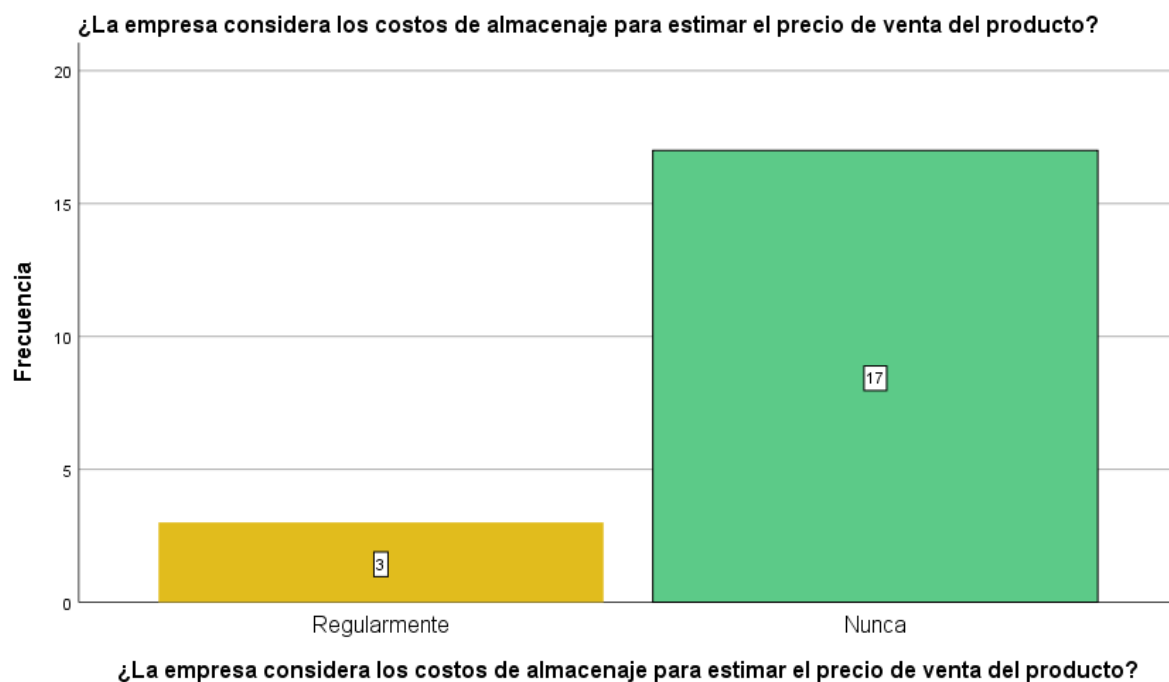


Tabla 13

La empresa realiza estudios para la fijación de precios de sus productos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	17	85,0
	Regularmente	3	15,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 11

La empresa realiza estudios para la fijación de precios de sus productos

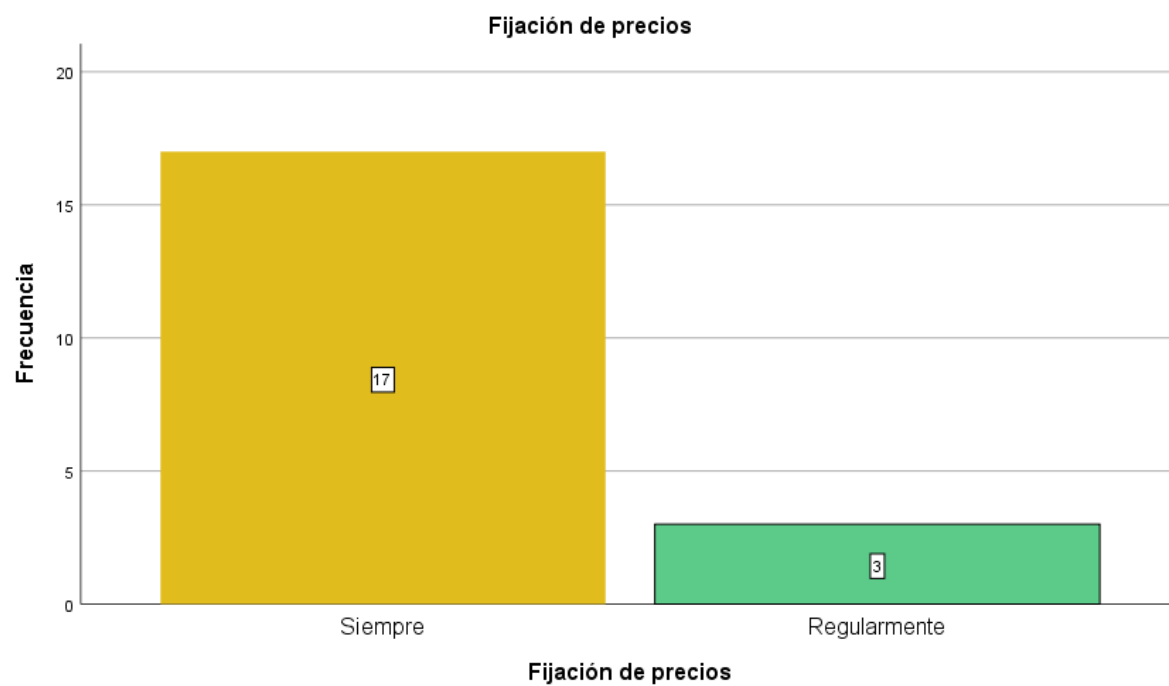


Tabla 14

La empresa tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	11	55,0
	Regularmente	9	45,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 12

La empresa tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio

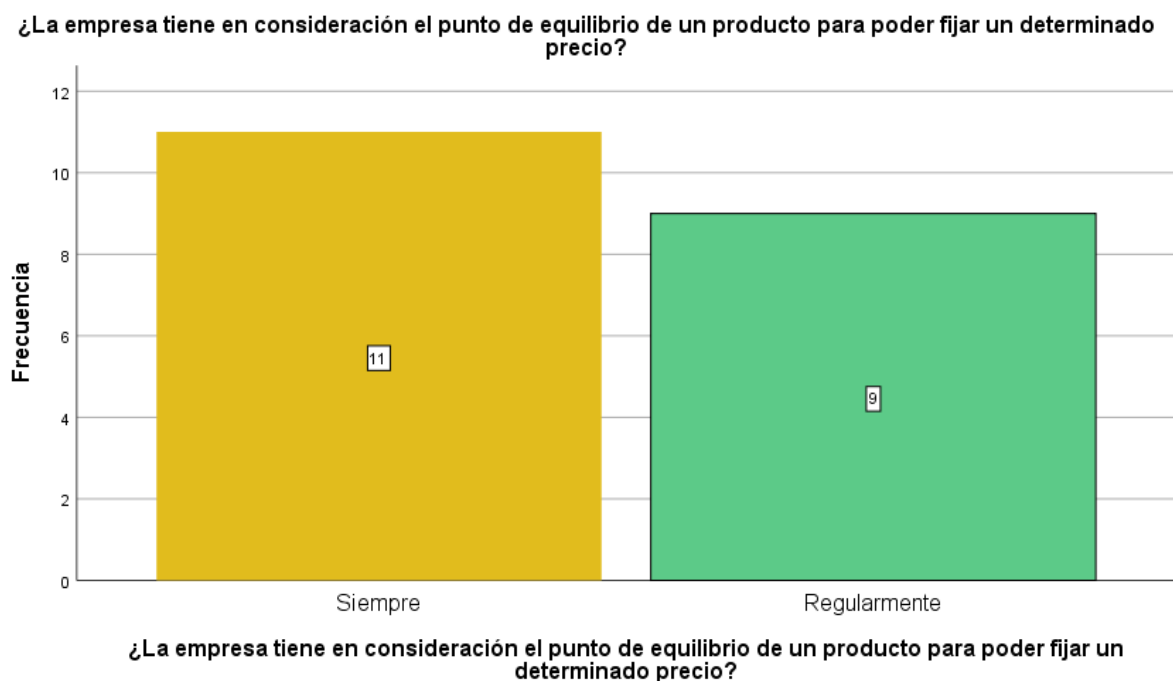


Tabla 15

En la empresa se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	13	65,0
	Regularmente	7	35,0
Total		20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 13

En la empresa se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta

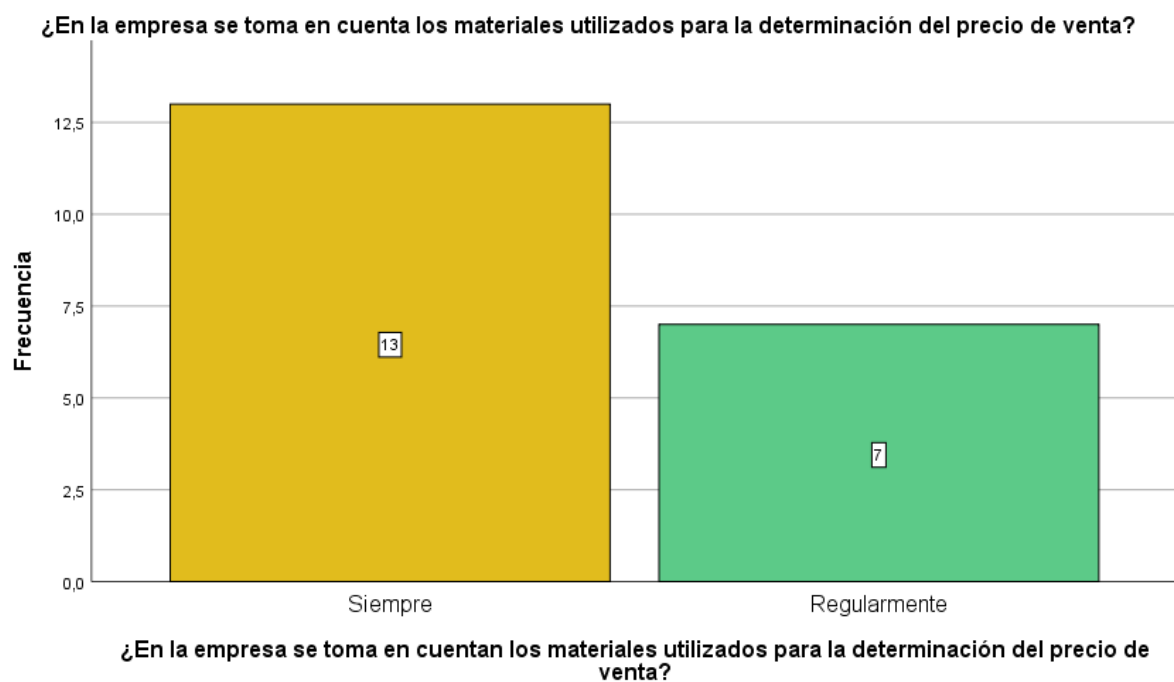


Tabla 16

La empresa se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	3	15,0
	Regularmente	9	45,0
	Nunca	8	40,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 14

La empresa se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto

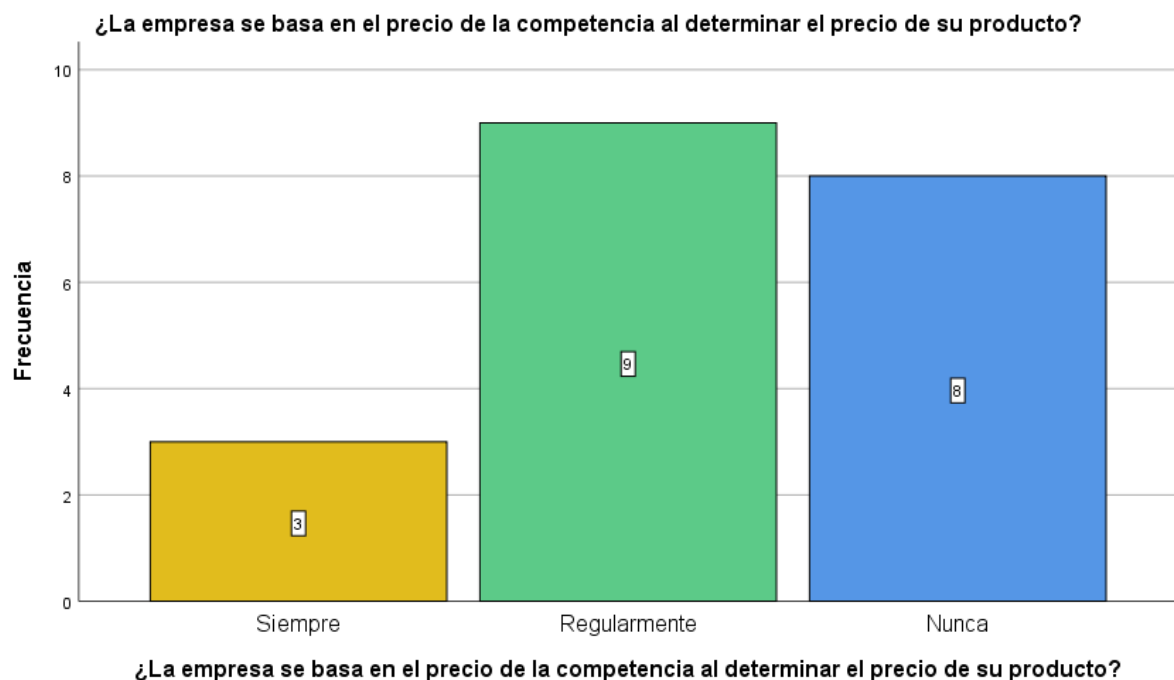


Tabla 17

La empresa tiene competidores directos que influyen en el nivel de ventas de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	7	35,0
	Regularmente	13	65,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 15

La empresa tiene competidores directos que influyen en el nivel de ventas de la empresa

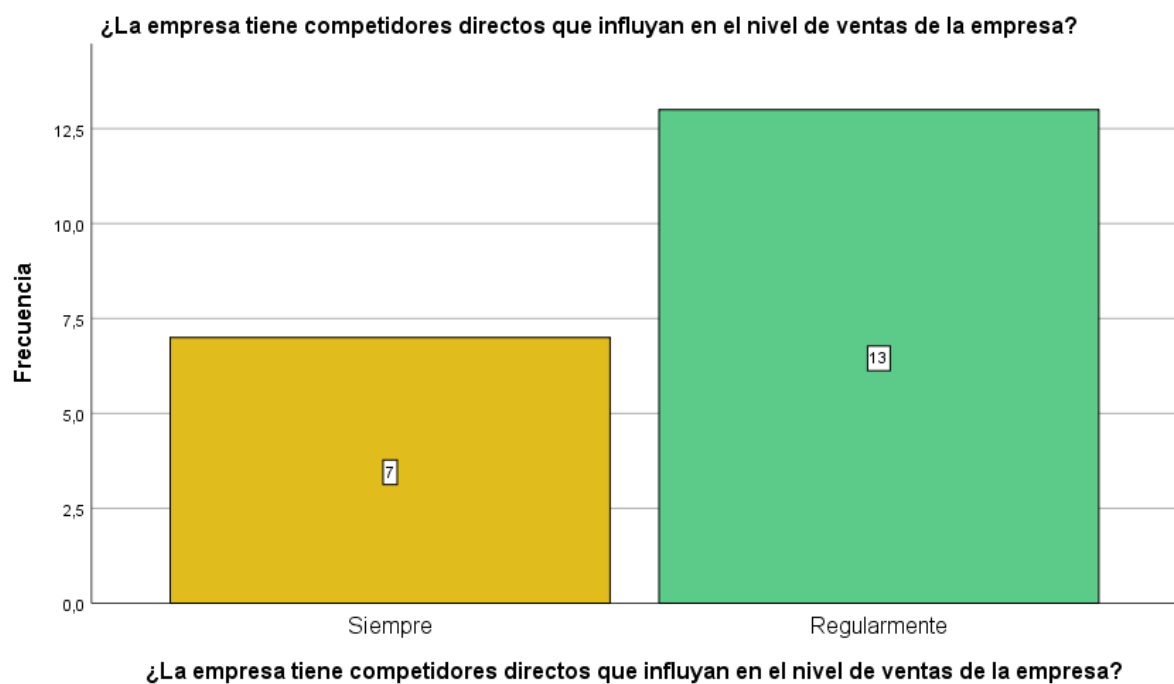


Tabla 18

La empresa realiza estrategias para poder enfrentar a la competencia

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	18	90,0
	Regularmente	2	10,0
	Total	20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 16

La empresa realiza estrategias para poder enfrentarse a la competencia

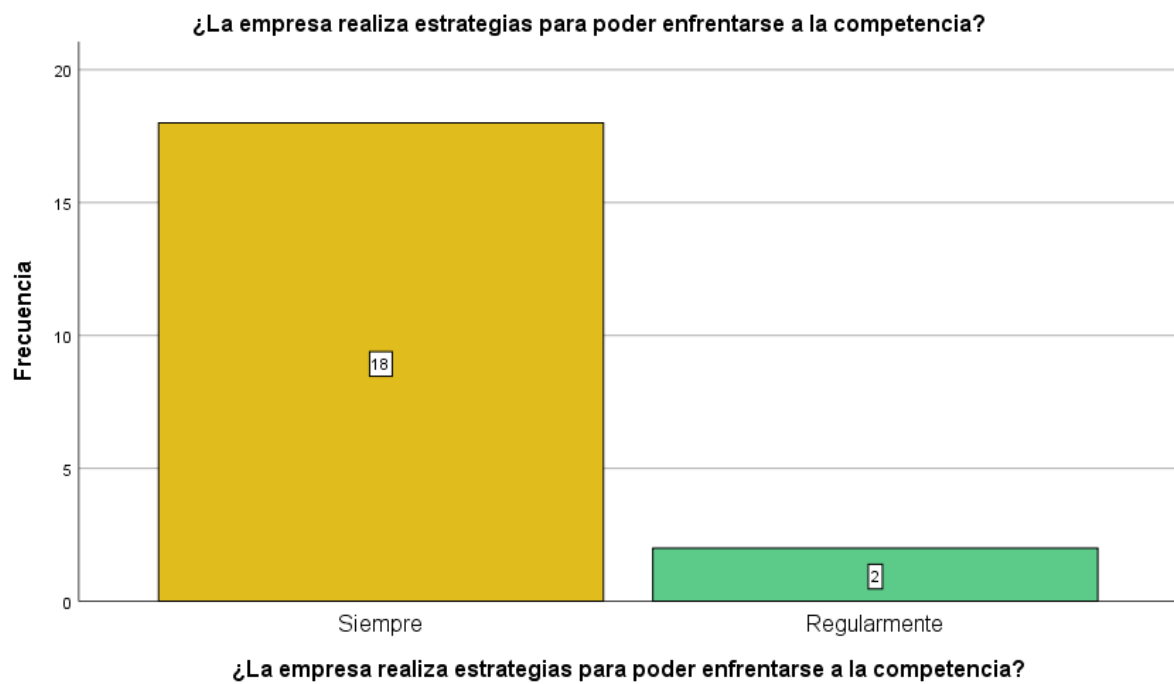


Tabla 19

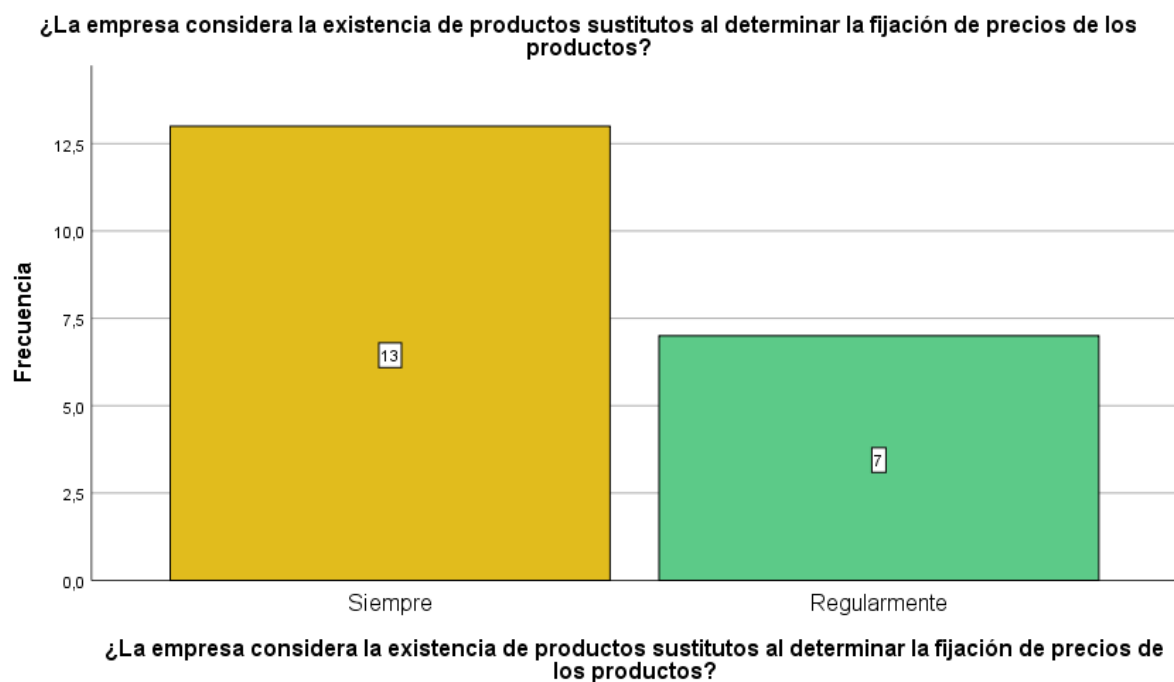
La empresa considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	13	65,0
	Regularmente	7	35,0
Total		20	100,0

Nota. Base de datos SPSS

Figura 17

La empresa considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos



5.2. Interpretación de resultados

En la tabla 2 se puede observar que del 100% de personas que llenaron el cuestionario, 16 señalaron que la empresa siempre realiza contabilidad de costos de servicios, representando así el 80%; por otro lado, 3 personas indicaron que la empresa regularmente realiza dicha actividad, representando el 15%; y por último, se observa que una persona (5%) indicó que la empresa nunca realiza este tipo de contabilidad.

En la tabla 3 se muestra que de las 20 personas a las que se les aplicó el cuestionario, 12 personas, es decir, el 60%, indicaron que siempre se cuenta con un registro de proveedores; por otro lado 8 personas, representando el 40%, señalaron que regularmente se cuenta con este.

En la tabla 4 se logra observar que del 100% de personas que completaron el cuestionario, 14 (70%) señalaron que los proveedores siempre cumplen con la entrega en las fechas pactadas; en cambio, 6 personas (30%) señalaron que los proveedores cumplen regularmente con las fechas.

En la tabla 5 se observa que de las 20 personas a las que se les aplicó el cuestionario 9 (45%) indicaron que para la adquisición de suministros siempre se realizan cotizaciones, mientras que 11 (55%) indicaron que se realizan regularmente.

En la tabla 6 se puede ver que del total de personas 15 (75%) señalaron que siempre se usa algún documento para controlar el consumo de suministros, por otro lado, 5 personas (25%) señalaron que regularmente se usa algún documento para dicho control.

En la tabla 7 se observa que del 100% de personas que completaron el cuestionario, 11 señalaron que siempre existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo,

representando el 55% del total; mientras que 9 personas indicaron que regularmente existen estos costos.

En la tabla 8 se observa que del total de personas que completaron el cuestionario, 16 (80%) indicaron que siempre controlan con algún sistema la asistencia del personal de la empresa, por otro lado, 3 personas (15%) indicaron que regularmente controla la asistencia y por último, se puede observar que del total 1 persona (5%) señaló que nunca se realiza tal control.

En la tabla 9 se puede observar que de las 20 personas a las que se les aplicó el cuestionario, 16 (80%) señalaron que siempre manejan un control de los costos indirectos de la empresa, mientras que 4 (20%) señalaron que este control se maneja con regularidad.

En la tabla 10 se puede observar que del total de personas, 13 (65%) indicaron que siempre consideran de importancia para ellos y para la gerencia desarrollar un sistema de costos para actividades en la producción del servicio de instalación de geo membrana, para mejorar la gestión y la toma de decisiones de la empresa; por otro lado 7 personas (35%) indicaron que regularmente se considera de importancia dicho sistema.

En la tabla 11 se observa que del 100% de personas, 12 señalaron que en la empresa siempre se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta, mientras que 8 personas (40%) señalaron que en la empresa regularmente se toma en cuenta este costo.

En la tabla 12 se observa que, del total de 20 personas, 3 (15%) indicaron que regularmente la empresa considera los costos de almacenaje para estimar el precio

de venta del producto, por otro lado, 17 personas (85%) indicaron que la empresa nunca considera dichos costos.

En la tabla 13 se puede observar que del 100% de las personas, 17 de ellas (85%) señalaron que la empresa siempre realiza estudios para la fijación de precios de sus productos, mientras que 3 personas (15%) señalaron que regularmente la empresa realiza estudios.

En la tabla 14 se puede observar que, del total de personas, 11 de ellas (55%) indicaron que la empresa siempre tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio, mientras que 9 personas (45%) señalaron que regularmente la empresa considera tales aspectos.

En la tabla 15 se observa que de las 20 personas que completaron el cuestionario, 13 (65%) señalaron que en la empresa siempre se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta, por otro lado, se puede observar que 7 personas (35%) señalaron que regularmente la empresa toma en cuenta estos materiales.

En la tabla 16 se observa que del 100% de personas, 3 (15%) señalaron que la empresa siempre se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto, 9 (45%) señalaron que regularmente la empresa realiza tal acción y, por último, 8 personas (40%) indicaron que la empresa nunca la realiza.

En la tabla 17 se observa que del 100 % de personas, 7 de ellas (35%) indicaron que la empresa siempre tiene competidores directos que influyan en el nivel de ventas de la empresa, mientras que 13 (65%) indicaron que regularmente la empresa los tiene.

En la tabla 18 se puede observar que, del total de personas, 18 (90%) mencionaron que la empresa siempre realiza estrategias para poder enfrentar a la competencia, mientras que 2 personas (10%) señalaron que regularmente la empresa realiza estos métodos.

En la tabla 19 se puede observar que, del total de personas, 13 de ellas (65%) señalaron que la empresa siempre considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos, por otro lado, también se observa que 7 personas (35%) indicaron que regularmente la empresa considera estos productos.

VI. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

6.1. Análisis inferencial

Contrastación de hipótesis

Se utilizó una prueba más adecuada para grupos pequeños ($n < 50$), la prueba de Shapiro Wilk. El criterio de decisión para estas pruebas de adaptación es no rechazar H_0 cuando $p\text{-value} \geq \alpha$, siendo α el umbral de significación de la prueba (Amorim, 2019). La muestra tuvo 20 unidades de análisis, por lo que se aplicó la evaluación de normalidad de Shapiro Wilk, acorde a lo mencionado por el autor citado..

Tabla 20

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Sistema de costos	,475	20	,000	,522	20	,000
Fijación de precios	,509	20	,000	,433	20	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Base de datos SPSS

Tal como se puede observar en la tabla 20, las variables tienen una significancia de 0,000 la cual, al ser menor a 0.05, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa; concluyendo así que no existe una distribución normal en la muestra. Es por este resultado que se utilizó una prueba no paramétrica como lo es el coeficiente Rho de Spearman.

Hipótesis general

Ho: No existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa

Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Ha: Existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa

Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Tabla 21

Prueba de hipótesis general

			Sistema de costos	Fijación de precios
Rho de Spearman	Sistema de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,784**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,784**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

Nota. Elaborado por el autor

Interpretación: En la tabla 21 se muestran los resultados de Rho Spearman asociados a la correlación del sistema de costos con la fijación de precios, se tuvo un coeficiente de correlación de 0,784, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna la cual indica que existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Hipótesis específica 1

Ho: No existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022.

Ha: Existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022.

Tabla 22

Prueba de hipótesis específica 1

			Materiales	Fijación de precios
Rho de Spearman	Materiales	Coeficiente de correlación	1,000	,728**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,728**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

Nota. Elaborado por el autor

Interpretación: La tabla 22 muestra los resultados de Rho Spearman asociados a la correlación de los materiales con la fijación de precios, se tuvo un coeficiente de correlación de 0,728, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022.

Hipótesis específica 2

Ho: No existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Ha: Existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Tabla 23

Prueba de hipótesis específica 2

			Mano de obra	Fijación de precios
Rho de Spearman	Mano de obra	Coeficiente de correlación	1,000	,784**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,784**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

Nota. Elaborado por el autor

Interpretación: La tabla 23 muestra los resultados de Rho Spearman asociados a la correlación de la mano de obra con la fijación de precios, se tuvo un coeficiente de correlación de 0,784, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Hipótesis específica 3

Ho: No existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Ha: Existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Tabla 24

Prueba de hipótesis específica 3

			Costos indirectos	Fijación de precios
Rho de Spearman	Costos indirectos	Coeficiente de correlación	1,000	,840**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,840**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

Nota. Elaborado por el autor

Interpretación: La tabla 24 muestra los resultados de Rho Spearman asociados a la correlación de los costos indirectos con la fijación de precios, se tuvo un coeficiente de correlación de 0,840, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

VII. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

7.1. Comparación de resultados

Mediante la investigación realizada, se pudo determinar la relación existente entre la evaluación del sistema de costos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022, donde se tuvo un coeficiente de 0,784, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022. Se obtuvieron resultados similares en Peñafiel (2020), quien concluyó que la camaronera MHIDCAM carece de un mecanismo de cálculo de costes que le permita imputar correctamente los gastos incurridos en cada fase de la producción al precio de venta del producto acabado.

En lo que respecta a la relación entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022, donde se tuvo un coeficiente de correlación de 0,728, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022. Se obtuvieron resultados similares en Bernardo et al. (2020), quienes concluyeron que Los precios de compra de las materias primas repercuten en la capacidad de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco – año 2018 para alcanzar el umbral de rentabilidad..

En cuanto a la relación entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022, donde se tuvo un coeficiente de correlación de 0,784, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.. Se obtuvieron resultados similares en Loza (2020), quien concluyó que los métodos para procesar los datos sobre mano de obra, materias primas y gastos indirectos de fabricación no son vulnerables a una regulación exhaustiva dentro del proceso de producción, por lo que la información generada no es oportuna ni fiable. INDUVEST S.A. utiliza actualmente un sistema de costes de producción que no satisface sus necesidades de proporcionar información real que permita una toma de decisiones precisa para la empresa.

Por último, en cuanto a la relación existente entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022, donde se tuvo un coeficiente de correlación de 0,840, lo que indica una correlación positiva alta; por otro lado, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022. Se obtuvieron resultados similares en Gutiérrez & Huamán (2018), quienes concluyeron que los artesanos determinan sus costos indirectos de producción de forma empírica, pero que adicionalmente, no eran conscientes de la presencia ni de la importancia de este tipo de gastos ni de sus costes indirectos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Respecto a la hipótesis general: Existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022. La correlación encontrada fue de 0,784 lo que indica que entre el sistema de costos y la fijación de precios existe una correlación positiva alta. Por otra parte, se encontró una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Respecto a la hipótesis específica 1: Existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022. La correlación encontrada fue de 0,728 lo que indica que entre los materiales y la fijación de precios existe una correlación positiva alta. Por otro lado, se halló una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer Cusco 2022.

Respecto a la hipótesis específica 2: Existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022. La correlación encontrada fue de 0,784 lo que significa que entre la mano de obra y la fijación de precios existe una correlación positiva alta. Por otro lado, se obtuvo una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que

existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Respecto a la hipótesis específica 3: Existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022. La correlación encontrada fue 0,840 lo que significa que entre los costos indirectos y la fijación de precios existe una correlación positiva alta. Por otro lado, se obtuvo una significancia de 0,000 que es menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa la cual indica que existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.

Recomendaciones

Para mejorar el sistema de costos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, se recomienda realizar un análisis al sistema utilizado actualmente para así poder tener una perspectiva más amplia de la situación y ver la alternativa más conveniente, ya sea optimizar el sistema actual o emplear uno nuevo.

Para mejorar los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, se recomienda capacitar al personal para una adecuada cotización de los materiales con el fin de obtener aquellos de mejor calidad y precio de manera que no repercutan negativamente en la fijación de precios.

Para mejorar la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, se recomienda realizar una asignación correcta de tareas con la implementación de incentivos por el cumplimiento de estas, así mismo, capacitar a todo el personal de modo que dispongan de un basto conocimiento respecto al proceso de fijación de precios.

Para mejorar los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, se recomienda la implementación de una adecuada contabilidad sobre estos costos de manera que la fijación de los precios no se vea afectada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayala, J., & Mejía, R. (2019). *Los costos basados en actividades y la fijación de precios por la fabricación de puertas en la empresa Juan Ayala Valdez, distrito de Santa Ana, La Convención, período 2017*. Universidad Andina del Cusco.
- Bastidas, J., & Roman, L. (2019). *El sistema de costeo ABC y su influencia en la fijación de precios de productos para la toma de decisiones gerenciales en el sector manufactura de Lima, Perú*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Bernardo, E., Morales, M., & Condezo, J. (2020). *El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmeccanica en la provincia de Huánuco - año 2018*. Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco.
- Caballero, F. (2015). *Materia Prima*. *Economipedia*.
- CAE. (2017). *Procedimiento de fijación de precios para productos y servicios de exportación*. CAE.
- Chino, E. (2018). *Costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en la asociación de artesanos Virgen del Carmen Pucará - 2017*. Universidad Andina del Cusco.
- De la Peña, A. (2005). *Proyecto Empresarial*. Editorial Paraninfo.
- De la Torre, F. (2020). *La Cerámica*. *FranquiHogar*.
- Gallegos, G., & Mostajo, K. (2019). *Sistema de Costos para Optimizar la Toma de Decisiones en las Empresas de Instalaciones de Geomembranas, Arequipa 2018*. Universidad Tecnológica del Perú.

- García, J. (2014). *Contabilidad de Costos*. McGrawHill.
- Gutiérrez, G. (2018). *Los costos de producción para la determinación del precio de venta, en las empresas artesanales del rubro de cerámicas de arcilla, en la ruta Urubamba - Ollantaytambo período 2017*. Universidad Andina del Cusco.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. McGrawHill.
- Jácome, L. (2015). *Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa IMPACTEX*. Universidad Técnica de Ambato.
- Lopez, F. (2018). *Aplicación de sistema de costo e influencia económica, Ópticas Dr. Leandro Pérez S.A.C., Chimbote, 2018*. Universidad San Pedro.
- Loza, S. (2020). *Análisis al costo de producción en ropa industrial y la fijación del precio de venta de la empresa Induvest S.A. período 2018*. Universidad Nacional de Chimborazo.
- Maldonado, J. (2018). *Metodología de la investigación social: Paradigmas: cuantitativo, sociocrítico, cualitativo, complementario*. Ediciones de la U.
- MCE. (2018). *El precio: Definición, criterios y tipos*. *Manual de Comercio Exterior*.
- Mejía, C. (2019). *Determinación de los costos de producción para una adecuada fijación de los precios de venta de los productos en la panadería "SU BUEN PAN"*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Mercantil. (13 de mayo de 2022). Obtenido de <https://dimensionmercantil.pe/el-dilema-actual-del-control-de-precios-en-el-peru-es-viable/>
- Molina, P., & Olga, R. (2002). *Guía Teórico-Práctica de Contabilidad de Costos I*. Editorial Venezolana.

- Nava, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Neuner, J. (1995). *Contabilidad de costos, principios y práctica*. Beta Ediciones México.
- Peñafiel, C. (2020). *Costo de producción y la Fijación de precio en la Camaronera MHIDCAM S.A. Parroquia Chanduy, provincia de Santa Elena, año 2018*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Peralta, E. (2014). Establecimiento de un sistema de costos por proceso a la empresa aceitera. La Gran Venecia en el periodo septiembre de 2014. *Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua*.
- Perata, A. (2017). *Un sistema de información basado en costos para la toma de decisiones sobre precios: Caso aplicado a una empresa multiproductora del sector gastronómico*. Universidad Nacional del Sur.
- Quiroa, M. (2019). Mano de obra. *Economipedia*.
- Saéz, A. (1993). *El modelo ABC desde la perspectiva Europea*. McGrawHill.
- Sánchez, J. (2016). Coste – Costo. *Economipedia*.
- Tiepermann, J., & Porporato, M. (2021). Costos basados en las actividades (ABC): aplicación de una herramienta para la gestión estratégica en empresas de servicios. *Universidad El Bosque*.
doi:<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i32.3448>
- UNAM. (2012). El concepto de Sistema. *Universidad Nacional Autónoma de México*.
- Unión Europea. (2012). El Precio. *Wiki EOI*.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Problema general: ¿De qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación reaserradero de madera en la empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?</p> <p>Problemas específicos: ¿De qué manera los materiales se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?</p> <p>¿De qué manera la mano de obra se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?</p> <p>¿De qué manera los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022?</p>	<p>Objetivo General: Determinar de qué manera la evaluación del sistema de costos se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p> <p>Objetivos Específicos: Determinar de qué manera los materiales se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p> <p>Determinar de qué manera la mano de obra se relaciona con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p> <p>Determinar de qué manera los costos indirectos se relacionan con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p>	<p>Hipótesis General: Existe relación significativa entre la evaluación del sistema de costos con la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p> <p>Hipótesis Específicas: Existe relación significativa entre los materiales y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p> <p>Existe relación significativa entre la mano de obra y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p> <p>Existe relación significativa entre los costos indirectos y la fijación de precios en la preparación de reaserradero de madera en la Empresa Nuevo Amanecer, Cusco 2022.</p>	<p>Variable Independiente Sistema de Costos</p> <p>Dimensiones – Materiales – Mano de obra – Costos indirectos de fabricación</p> <p>Variable Dependiente Fijación de precios</p> <p>Dimensiones – Variable controlable – Método de valoración</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN Cuantitativo</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: No experimental, correlacional transversal</p> <p>POBLACIÓN: 30 personas MUESTRA: 20 personas</p> <p>TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS: Encuesta INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: Cuestionario</p>

ANEXO 2: MATRIZ DE INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS**CUESTIONARIO VARIABLE 1 SISTEMA DE COSTOS**

1. ¿La empresa realiza contabilidad de costos de servicios?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
2. ¿Se cuenta con un registro de proveedores?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
3. ¿Estos proveedores cumplen con la entrega en las fechas pactadas?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
4. ¿Para la adquisición de suministros realizan cotizaciones?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
5. ¿Se usa algún documento para controlar el consumo de suministros?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
6. ¿Existen otros costos laborales que son cancelados al trabajador que se encuentra en planilla aparte de su sueldo?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
7. ¿Controla con algún sistema la asistencia del personal a la empresa?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
8. ¿Maneja un control de los costos indirectos de la empresa?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
9. ¿Considera de importancia para usted y para la gerencia desarrollar un sistema de costos por actividades en la producción del servicio de instalación de geo membrana, para mejorar la gestión y la toma de decisiones de la empresa?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca

CUESTIONARIO VARIABLE 2 FIJACIÓN DE PRECIOS

1. ¿En la empresa se toma en cuenta el costo de transporte del producto antes de determinar el precio de venta?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
2. ¿La empresa considera los costos de almacenaje para estimar el precio de venta del producto?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
3. ¿La empresa realiza estudios para la fijación de precios de sus productos?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
4. ¿La empresa tiene en consideración el punto de equilibrio de un producto para poder fijar un determinado precio?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
5. ¿En la empresa se toma en cuenta los materiales utilizados para la determinación del precio de venta?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
6. ¿La empresa se basa en el precio de la competencia al determinar el precio de su producto?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
7. ¿La empresa tiene competidores directos que influyan en el nivel de ventas de la empresa?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
8. ¿La empresa realiza estrategias para poder enfrentarse a la competencia?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca
9. ¿La empresa considera la existencia de productos sustitutos al determinar la fijación de precios de los productos?
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) Nunca

ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

Tabla 25

Ficha técnica del instrumento de la variable 1

	FICHA TÉCNICA
TÉCNICA	Encuesta
INSTRUMENTO	Cuestionario
AUTOR	() adaptado por el investigador
AÑO	2023
EXTENSIÓN	9 ítems
PUNTUACIÓN	Nunca (1), Regularmente (2), Siempre (3)
DURACIÓN	10 minutos
APLICACIÓN	20 colaboradores de la empresa Nuevo Amanecer Cusco

Tabla 26

Ficha técnica del instrumento de la variable 2

	FICHA TÉCNICA
TÉCNICA	Encuesta
INSTRUMENTO	Cuestionario
AUTOR	() adaptado por el investigador
AÑO	2023
EXTENSIÓN	9 ítems
PUNTUACIÓN	Nunca (1), Regularmente (2), Siempre (3)
DURACIÓN	10 minutos
APLICACIÓN	20 colaboradores de la empresa Nuevo Amanecer Cusco

ANEXO 4: BASE DE DATOS

	SC001	SC002	SC003	SC004	SC005	SC006	SC007	SC008	SC009	FP001	FP002	FP003	FP004	FP005	FP006	FP007	FP008	F
1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	3	1	2	2	2	1	1	1
2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	2	2	1	1
3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	2	1	1	1
4	1	1	1	2	1	2	1	1	2	2	3	1	2	2	3	2	1	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	3	2	1	1
6	3	2	2	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	2	1	1	1
7	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	3	2	1	1
8	1	2	2	2	1	2	1	1	1	2	3	1	1	1	3	2	1	1
9	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	2
10	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1
11	1	2	1	2	1	1	3	1	2	1	3	1	2	2	3	1	1	1
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2	2	1	1	1
13	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	3	2	1	1
14	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	3	1	2	2	2	2	1	1
15	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1
16	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	3	1	1	2	2	1	1	1
17	1	1	1	2	2	2	1	2	1	2	3	1	1	1	3	2	1	1
18	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2
19	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	1	1
20	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	3	2	1	1

ANEXO 5: INFORME DE TURNITIN AL 28% DE SIMILITUD

tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

26%	26%	2%	10%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	6%
2	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	5%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	5%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4%
5	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	2%

ANEXO 6: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



