

UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN” - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
CARRERA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



**EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE
PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA
PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR PUBLICO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: COSTOS APLICADOS POR
SECTORES DE PRODUCCIÓN**

TESISTAS: Edel BERNARDO COZ
Miuller MORALES HILARIO
Juan Orlando CONDEZO OSCÁTEGUI

ASESOR: Dr. Josué CANCHARI DE LA CRUZ

HUÁNUCO - PERÚ

2020

DEDICATORIA

A nuestros padres a quienes nos dieron vida, educación, apoyo y consejos. A nuestros compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes sin su ayuda nunca hubiéramos podido desarrollar esta tesis. A todos ellos les agradecemos desde el fondo de nuestra alma. Para todos ellos hacemos esta dedicatoria.

Dedicamos también esta tesis a todos aquellos que no creyeron en nosotros, a aquellos que esperaban nuestro fracaso en cada paso que dábamos hacia la culminación de nuestros estudios, a aquellos que nunca esperaban que lograríamos terminar la carrera, a todos aquellos que apostaban a que nos rendíamos medio camino, a todos los que supusieron que no lo lograríamos, a todos ellos les dedicamos esta tesis.

Los autores.

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan - Huánuco, por constituirse en una gran oportunidad de superación y en el logro de nuestra profesión.

A los docentes de la Facultad, que nos brindaron sus conocimientos y experiencias durante nuestra formación.

A nuestro asesor al Dr. Josué Canchari de la Cruz, por brindarnos su asesoramiento en el campo de la investigación, por sus críticas y orientación en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Los autores.

RESUMEN

La presente investigación titulada: El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmeccánica 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 metalmeccánica en la provincia de Huánuco.

En esta investigación se buscó conocer como el costo de producción de bienes y servicios determina los precios de venta en el mercado teniendo en cuenta de que son productos derivados de metales y de esta manera regulando el precio en el sector.

En tal sentido se realizó la investigación, encuestando a 42 propietarios y usuarios que laboran en este rubro. Basado en ello se formularon preguntas relacionadas al costo de producción y a los precios de venta de los productos de metalmeccánica

La investigación se realizó en base a una metodología aceptada obteniendo información de diversas fuentes, como documentos internos y externos de las empresas metalmeccánicas utilizando metodologías como encuestas, observaciones y una revisión de literatura. Se analizaron dos variables a lo largo de la investigación

Lo anterior favoreció para la formulación de conclusiones, las cuales pretenden ayudar a las empresas, a obtener un mejor rendimiento de producción y satisfacción económica en estas condiciones actuales.

Palabras clave: Materia prima, mano de obra, gastos de fabricación, punto de equilibrio, precios de venta

ABSTRACT

This research entitled: The cost of production and the determination of prices of metalworking companies in the province of Huánuco - year 2018; Its general objective was to determine to what extent the cost of production determines the sales prices of metalworking companies in the province of Huánuco.

In this research, it was sought to know how the cost of production of goods and services determines the sale prices in the market, taking into account that they are products derived from metals and in this way regulating the price in the sector.

In this sense, the research was carried out, surveying 42 owners and users who work in this area. Based on this, questions were formulated related to the cost of production and the sales prices of metalworking products.

The research was carried out based on an accepted methodology obtaining information from various sources, such as internal and external documents of metalworking companies using methodologies such as surveys, observations and a literature review. Two variables were analyzed throughout the investigation

The foregoing favored the formulation of conclusions, which are intended to help companies to obtain better production performance and economic satisfaction in these current conditions.

Keywords: Raw material, labor, manufacturing costs, breakeven point, selling prices

ÍNDICE

	Pág.
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Indice	vi
Introduccion	ix

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1	Fundamentación del problema	10
1.2	Formulación del problema	13
	1.2.1 Problema General	13
	1.2.2 Problemas específicos	13
1.3	Objetivos	14
	1.3.1 Objetivo general	14
	1.3.2 Objetivos específicos	14
1.4	Justificación e importancia	14
	1.4.1 Justificación	14
	1.4.2 Importancia	15
1.5	Delimitaciones	15
	1.5.1 Delimitación espacial	15
	1.5.2 Delimitación temporal	15
	1.5.3 Delimitación poblacional	15

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1	Hipótesis	17
	2.1.1 Hipótesis general	17

2.1.2	Hipótesis específicas	17
2.2	Variables	17
2.3	Operacionalización de variables (Variables, dimensiones e indicadores)	18

CAPITULO III

MARCO TEÓRICO

3.1	Antecedentes de estudios realizados	19
3.2	Bases Teóricas	25
3.3	Definición de términos básicos	47

CAPITULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1	Tipo Nivel y tipo de investigación	49
	4.1.1 Nivel de investigación	49
	4.1.2 Tipo de investigación	49
4.2	Métodos	49
4.3	Diseño y esquema de investigación	49
4.4	Población y muestra	50
	4.4.1 Población	50
	4.4.2 Muestra	51
4.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	52
	4.5.1 Técnicas	52
	4.5.2 Instrumentos	52
4.6	Procesamiento y presentación de datos	53
	4.6.1 Procesamiento de datos	53
	4.6.2 Presentación de datos	53

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1	Resultados del trabajo de campo	54
5.2	Contrastación o prueba de hipótesis	68

5.3 Discusión de resultados

74

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS.

INTRODUCCION

La investigación titulada: El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018; actualmente es una investigación de actualidad en las empresas dedicadas a metalmecánica, los mismos que constituyen un conjunto de actividades de procesamiento y de primera necesidad, ya que de ello va a depender la industrialización de nuestra ciudad.

La presente investigación fue estructurada en 5 capítulos que son los siguientes:

CAPÍTULO I: Referido a la Fundamentación del Problema, donde se consignó la formulación del problema general y específicos, los objetivo general y específicos, la justificación e importancia y las delimitaciones.

CAPÍTULO II: Referido a la Hipótesis y Variables donde se consignó la hipótesis general y específicos, las variables y la operacionalización de variables

CAPÍTULO III: Referido al Marco Teórico, donde se consignó los siguientes aspectos: antecedentes, bases teóricas y definición de términos básicos.

CAPÍTULO IV: Referido al Marco Metodológico, donde se consignan los siguientes aspectos: Nivel y tipo de investigación, métodos, diseños, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y presentación de datos.

CAPÍTULO V: Referido a los Resultados y Discusión, donde se consignaron los siguientes aspectos: Resultados del trabajo de campo, Contrastación o prueba de hipótesis y la discusión de resultados con los referentes bibliográficos.

Finalmente se presentan las conclusiones arribadas y las sugerencias postuladas en base a las conclusiones.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Fundamentación del problema de investigación

El sector metalmecánico ocupa un prestigioso lugar dentro de la economía nacional, particularmente debido a que forma parte de la cadena de suministros más importante del Perú y sus regiones, industrias pilares de la economía peruana, por lo que la presente investigación se realiza para analizar la gestión de costos de producción de las empresas metalmecánicas registradas según directorio de la Municipalidad provincial de Huánuco, específicamente las pertenecientes al renglón de puertas enrollables y otros.

Las organizaciones que se dedican a este rubro, además de sus objetivos mercantiles, tienen el compromiso de trabajar intensamente en liderar y promover entre sus miembros las iniciativas de acción social, cumpliendo los principios y lineamientos establecidos por el gobierno y las diferentes organizaciones mundiales. Lo que significa que la acción social debe estar enfocada en áreas comunes de intereses tanto para el gobierno como para las empresas, como la educación, la cultura, la economía local, deportes, salud, ambiente e infraestructura, entre otras, es decir, velar por el desarrollo endógeno, a través de la estrategia ganar-ganar para alcanzar un desarrollo autosustentable, para mejorar la calidad de vida de los peruanos y particularmente en la región donde se esté operando, en este caso el sector de la industria metalmecánica en la provincia de Huánuco.

La metodología del trabajo consiste en estudiar las siete empresas metalmecánicas que fabrican bienes, ubicadas en la provincia de Huánuco.

Dado que existe en el sector metalmecánico gran competencia, tanto a nivel nacional como internacional, en este mundo globalizado, es imprescindible que las empresas realicen una planificación y un control de los costos de manufactura, a través de las actividades para crecer tanto en el sector como en el mercado, tomando en cuenta el desarrollo de la región donde se encuentren inmersas.

Algunas de las empresas medianas no poseen las ventajas con las que cuentan las compañías grandes, lo que impide a que tengan un desarrollo, un crecimiento y sobresalgan para una mayor competitividad. Es importante afirmar que la competitividad de la empresa depende fundamentalmente de sus costos, ya que repercuten directamente en los precios, de su calidad que debe corresponder con las expectativas del cliente, el servicio que debe proporcionar a sus clientes y la oportunidad, que está relacionada con el tiempo de respuesta a las demandas del mercado, tanto en cuanto a tiempos de entrega como al desarrollo oportuno de nuevos productos. El conocimiento, el análisis y el control de los costos en una empresa son vitales para su éxito. Aunque nadie puede dudar de que los costos existan y que son reales, esto no implica que sean conocidos y comprendidos en todas las empresas. Tradicionalmente, se lleva una contabilidad encaminada en primer término a las declaraciones fiscales de la empresa, y en un segundo lugar, a proporcionar información más o menos oportuna de su estado financiero-

contable. Es poco frecuente que se tenga un buen sistema de costos, el cual puede constar de los siguientes componentes: estimación de costos, determinación de costos estándar, centros de costo o de responsabilidad, control presupuestal y costeo basado en la actividad (ABC), entre otros. Con la elaboración de este trabajo se pretende manifestar que la debida utilización de los sistemas de costos apoyaría en gran medida con información veraz y oportuna que le permita desarrollar estrategias para un crecimiento sostenido y competitivo. Sin embargo, aunque se pudiera determinar en un primer momento que todas las empresas deberían adoptar nuevas tendencias de gestión, existen variables que afectan esta decisión, como el tipo de información que requieren los clientes en sus pretensiones con referencia al sistema de costes, a las características operativas de la empresa, el análisis financiero, que determina la inversión de cualquier proyecto, son datos relevantes que determina la elección e implantación de un sistema adecuado.

Desde el advenimiento de la industrialización y sus variadas inversiones de equipo y áreas, solo se conocían dos costos de importancia: los de material y los de manos de obra directa, llamados costos primos, que por su importancia eran los únicos que se inventariaban. Pero una vez que las inversiones se expandieron y se desarrollaron las organizaciones, surgió el concepto de costos indirectos de fabricación, y fue entonces cuando se hizo notable la diferencia entre costos directos e indirectos. Hace muy poco tiempo los contadores comenzaron a tomar en cuenta estas diferencia entre costos; anteriormente solo se pensaba en costos

de producción y de no producción; por lo que el problema que pretendemos investigar es el siguiente: ¿ En qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿En qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?

1.2.2 Problemas Específicos:

- a. ¿En qué medida los precios de compra de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018?
- b. ¿De qué manera los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?
- c. ¿Cómo es que los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?

1.3 OBJETIVOS:

1.3.1 Objetivo General

Determinar en qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco.

1.3.2 Objetivos específicos

- a. Conocer en qué medida los precios de compra de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.
- b. Determinar de qué los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.
- c. Analizar cómo es que los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1 Justificación

Con los resultados del presente trabajo de Investigación se pretende determinar cuál es el costo de los gastos de producción de productos terminados de metalmecánica para luego incentivar a los empresarios mantener su permanencia en el mercado de libre

competencia. Por otra parte, se desea contribuir al mejor conocimiento de los costos de producción, distribución y rentabilidad de productos terminados de las empresas Industriales de metal mecánica

1.4.2 Importancia

Se hace importante el presente trabajo porque servirá, a los empresarios dedicados a la actividad Industrial de metalmecánica determinar el costo de producción real de los productos terminados, para ampliar sus conocimientos sobre los costos de producción y proyectar su rentabilidad, también podrá servir a aquellas personas que están interesadas en desarrollar actividades futuras en este tipo de empresas.

1.5 DELIMITACIONES

Entre las delimitaciones que se puede sopesar al desarrollar la tesis tenemos:

1.5.1 Delimitación espacial

La investigación tendrá influencia en las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco

1.5.3 Delimitación temporal

El periodo de estudio para la presente investigación fue el ejercicio 2018, en la que se tomará en cuenta los hechos ocurridos durante todo el año

1.5.4 Delimitación conceptual

La investigación comprenderá a las dos variables propuestas incluyendo sus dimensiones e indicadores.

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 HIPÓTESIS

2.1.1 Hipótesis general

El costo de producción determina los precios de ventas de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco

2.1.2 Hipótesis específicas

- a. Los precios de compras de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.
- b. Los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.
- c. Los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

2.2 VARIABLES

2.2.1 Variable independiente

X: Costo de producción

2.2.2 Variable dependiente

Y: Determinación del precio de venta

2.3 Operacionalización de variables

PRINCIPAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Costo de producción</p> <p>También llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. ... La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo.</p>	<p>Materias primas</p> <p>Mano de obra directa</p> <p>Gastos de fabricación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Buen producto - Buena calidad - Bajo precio - salarios - Sueldos - Jornales - Material indirecto - Trabajo indirecto - Otros gastos indirectos
<p>Determinación del precio de venta</p> <p>es simplemente determinar el costo que tu producto o servicio tendrá en el mercado para el consumidor. ... Una de las fórmulas es la suma de los costos de producción y sus porcentajes, además los gastos, tanto fijos como variables, más el porcentaje de beneficio que se espera obtener con la venta.</p>	<p>Punto de equilibrio</p> <p>Demanda de mercado</p> <p>Precio de venta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de ventas - Costos fijos - Costos variables - Precio - Cantidad de clientes - Buen producto - Producto - Servicio - Costo

CAPÍTULO III

MARCO TEORICO

3.1 Antecedentes de la investigación

Antecedentes internacionales

Tesis “Los Costos de Producción y la Fijación de los Precios de Venta en la Empresa Impactex”, Título a optar: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Autor: Lissette Adriana Jácome Jácome Universidad: Universidad Técnica de Ambato Año: 2015

Objetivo General: Estudiar la incidencia de los Costos de Producción en la Fijación del Precio de Venta para la determinación real de la utilidad en la empresa Impactex.

Objetivos Específicos:

- a) Analizar los Costos de Producción con la finalidad de detectar falencias que permitan tomar medidas correctivas en la empresa Impactex.
- b) Diagnosticar la variabilidad del Precio de Venta para la verificación del margen de utilidad en la empresa Impactex.
- c) Proponer el diseño de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción para la apropiada determinación del Costo en la empresa Impactex

Conclusiones:

1. La empresa no cuenta con información veraz de los costos incurridos durante el proceso productivo, lo que imposibilita la correcta fijación del precio de venta. A la vez la Empresa no cuenta con un adecuado control de Materia Prima

Directa, Mano de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; lo que no permite conocer la cantidad de recursos empleados en la producción y el costo que generan los mismos.

2. No cuentan con un sistema definido para la fijación del precio de venta, que permita obtener información acerca de su variabilidad y sirva de patrón para verificar su comportamiento a través de la determinación del margen de utilidad.

3. Para controlar los elementos del costo no se ha determinado documentos y formatos que permitan presentar de de forma resumida los costos y a su vez el faciliten el registro de las transacciones y presentación del estado de costos de producción y estados financieros.

4. No existe un sistema de costos apropiado que permita determinar de forma más sencilla y exacta los costos de producción, a través de la utilización de documentos contables y registros que permitan obtener información oportuna y veraz.

Antecedente Nacional

Tesis: "Costo de Producción y Determinación de Precios en la Empresa Metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016." Título a optar: Contador Público Autor: Lily Tantalean Tocto Universidad: Universidad Cesar Vallejo Año: 2017

Objetivo General: Determinar la relación entre el costo de producción y determinación de precios en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016.

Objetivos Específicos:

Determinar la relación entre los costos de materiales directos y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016.

Determinar la relación entre la mano de obra directa y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016.

Determinar la relación entre los costos indirectos de fabricación y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016.

Analizar los costos de producción en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016.

Conclusiones:

Para el primer objetivo se determinó que sí existe relación entre los costos de materiales directos y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; dado que en los resultados se logró observar que este elemento del costo tiene mayor participación en el costo del producto y por ende influye significativamente en la determinación del precio. Por tal razón, consideramos que es importante optimizarlo o reducirlo sustantivamente para ofrecer precios más competitivos e incrementar la participación de la empresa en el mercado.

Para el segundo objetivo se determinó que no existe relación entre la mano de obra directa y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; dado que en nuestro trabajo de estudio no representa un elemento de participación relevante en el costo del producto y por ende no

influye significativamente en la determinación del precio. Por ello, queda elucidado que la mano de obra directa es usada en su máxima capacidad en la actividad empresarial de la empresa en estudio.

Para el tercer objetivo se determinó que no existe relación entre los costos indirectos de fabricación y determinación de precios en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; dado que no representa un elemento de participación relevante en el costo del producto y por ende no influye significativamente en la determinación del precio.

En consecuencia, queda elucidado que dicho elemento del costo es distribuido de forma óptima entre todas las órdenes de trabajo basados en el número de horas hombres. Para finalizar en el cuarto objetivo se analizó los costos de producción en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016 porque a través de ella podemos identificar y controlar que elementos del costo tiene mayor participación en el costo del producto y buscar alternativas y/o estrategias que nos permitan, optimizar y hacer más eficiente estos elementos involucrados en el costo de producción.

Antecedente Local

Tesis: “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 Periodo 2017” Título a optar: Contador Público autorizado Autor Gonzalo Gutiérrez Vargas - José Antonio Huamán Conde Universidad: Universidad Andina del Cusco Año: 2018

Objetivo general: Establecer los costos de producción y fijación el precio de venta, en las empresas artesanales del rubro de cerámica de arcilla, en la ruta Urubamba –Ollantaytambo, periodo 2017. Objetivos específicos:

- a) Establecer los costos directos de producción en las empresas artesanales del rubro de cerámica de arcilla, en la ruta Urubamba –Ollantaytambo, periodo 2017
- b) Establecer los costos indirectos de producción las empresas artesanales del rubro de cerámica de arcilla, en la ruta Urubamba –Ollantaytambo, periodo 2017
- c) Identificar la fijación del precio en las empresas artesanales del rubro de cerámica de arcilla, en la ruta Urubamba –Ollantaytambo, periodo 2017

Conclusiones:

1 Los propietarios de las empresas del rubro de cerámica de arcilla determinan su costo de producción de manera empírica, debido a que tienen un nivel bajo de conocimiento acerca de los costos de producción (tabla 2), ya que la mayoría al desarrollar su proceso de producción no realizan un registro de sus costos (tabla 3), así mismo tienen establecido un precio de venta de mercado (tabla 21), lo que implica que no saben sus costos reales y peor aún no pueden determinar su precio de venta, por ello se realizó una estructura de costos detallado cada elemento involucrado en la producción de cerámica, con el cual comparamos el alcance de los costos y el precio de venta que tienen los propietarios e identificamos que hay una pérdida en sus ingresos, esto se puede comprobar en la tabla 36.37 y 38.

3. Los artesanos determinan sus costos directos de producción de forma empírica, ellos tenían un desconocimiento de sus costos directos, pero al explicarles los elementos que lo conforman, nos señalaron la arcilla, la arena y la mano de obra (familiar y contratado), en este último, nos marcaron que la mano de obra familiar no percibe una remuneración. Así mismo al notar en nuestra ficha de registro de datos (anexo5), comprobamos que algunos de sus datos son más estimaciones que ellos tienen de cada elemento de los costos directos, esto porque la mayoría no hace un seguimiento puntual. De modo que al desarrollar nuestra estructura pudimos reconocer el costo exacto de cada elemento de los costos directos y el grado de importancia que tienen debido a que, sin ello, no podremos hallar el costo total de producción.

4. Actualmente los artesanos manejan un precio de venta según el mercado (tabla 21), esto debido a que cuando empezaron con sus empresas en el valle sagrado, el precio de venta de cada artículo de cerámica que predominaba, lo obtuvieron estático este precio, conformándose según ellos con una buena rentabilidad, lo cual no se ve reflejado en las tablas 36,37 y 38, en donde pudimos comprobar que los precios de mercado de los 5 artículos son bajos de acuerdo a la comparación con nuestra estructura de los costos en la cual su costo de producción real es elevado y por ese motivo agregamos un margen de utilidad bruta que pueda obtener un precio de venta ideal que permita aumentar sus ganancias una vez teniendo un precio de venta ideal se compara con el precio existente, obteniendo un incremento en sus ganancias, el cual nos

muestra una gran diferencia en cuanto a las ganancias que las empresas de cerámica tienen hoy por hoy.

3.2 BASES TEÓRICAS

3.2.1 Costos de producción

Warre, Reeve, Wes (2002) Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.), al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados, así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.).

Elementos del costo de producción

Materia prima

Mano de obra

Costos indirectos

Costos de producción

Materia prima.

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final.

La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto. Las empresas comerciales manejan mercancías, son las encargadas de comercializar los productos que las empresas industriales fabrican.

Mano de obra

Se entiende por mano de obra el coste total que representa el montante de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador. La mano de obra es un elemento muy importante, por lo tanto su correcta administración y control determinará de forma significativa el costo final del producto o servicio.

Hansen y Mowen (1995) Tipos de mano de obra

- **Mano de obra directa:** es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación

de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa.

- **Mano de obra indirecta:** es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio.
- **Mano de obra de gestión:** es la mano de obra que corresponde al personal directivo y ejecutivo de la empresa.
- **Mano de obra comercial:** es la mano de obra generada por el área comercial de la empresa y la constructora.

Costos indirectos

Son todos los costos que no están clasificados como mano de obra directa ni como materiales directos. Aunque los gastos de venta, generales y de administración también se consideran frecuentemente como costos indirectos, no forman parte de los costos indirectos de fabricación, ni son costos del producto.

Ejemplos de costos indirectos:

- Mano de obra indirecta y materiales indirectos.
- Calefacción, luz y energía de fábrica.
- Arrendamiento del edificio de fábrica
- Depreciación del edificio y del equipo de fábrica.
- Impuesto sobre el edificio de fábrica.

Al contabilizar los CIF se presentan dos problemas:

- Una parte importante de los CIF es de naturaleza fija. Como consecuencia, el CIF por unidad aumenta a medida que disminuye la producción, y disminuye cuando ésta se incrementa.
- A diferencia de los costos de materiales y de mano de obra, el conjunto de los CIF es de naturaleza indirecta y no puede identificarse fácilmente con departamentos o productos específicos.

3.2.2 Los costos de producción

Chjarles T. Horngre, Sritan M , Data y Madhav V. Rajan (1996) El costo de producción tiene dos características opuestas, que algunas veces no están bien entendidas en los países en vías de desarrollo. La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo. La segunda característica es que los costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminados los innecesarios. Esto no significa el corte o la eliminación de los costos indiscriminadamente.

Costos históricos

Son aquellos que se obtienen después de que el producto ha sido elaborado, es decir, son costos que se han incurrido y cuya cuantía es conocida.

Costeo absorbente

Es el sistema de costeo más utilizado para fines externos e incluso para la toma de decisiones, trata de incluir dentro del costo del producto todos los costos de la función productiva, independientemente de su comportamiento fijo o variable. El argumento en que se basa dicha inclusión es que para llevar a cabo la actividad de producir se requiere de ambos. Los que proponen este método argumentan que ambos tipos de costos contribuyeron para la producción y, por lo tanto, deben incluirse los dos, sin olvidar que los ingresos deben cubrir los variables y los fijos, para reemplazar los activos en el futuro.

Costos directos

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

Costos fijos o periódicos: Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes o casi constantes, independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción y/o venta.

Resultan constantes dentro de un margen determinado de volúmenes de producción o venta.

Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.

3.2.3 Costos predeterminados

Charles T Horngren, George Foster y Sritant M. Data (2012) Son los que se calculan antes de realizar la producción sobre la base de condiciones futuras especificadas y las mismas se refieren a la cantidad de artículos que se han de producir, los precios a que la gerencia espera pagar los materiales, el trabajo, los gastos y las cantidades que se habrán de usar en la producción de los artículos.

Los costos estimados

Representan únicamente una tentativa en la anticipación de los costos reales y están sujetos a rectificaciones a medida que se comparan con los mismos.

Este sistema consiste en:

1. Predeterminar los costos unitarios de la producción estimando el valor de la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos indirectos que se consideran se deben obtener en el futuro,

2. Comparando posteriormente los costos estimados con los reales y ajustando las variaciones correspondientes.
3. Constituyen un sistema de costos predeterminados tomando en consideración la experiencia de ejercicios anteriores.

Hoja de costos estimados.

Para la implantación de un sistema de costos estimados deberán seguirse las etapas siguientes:

Obtención de la hoja de costos estimados unitaria.

La valuación de la producción terminada a costo estimado.

La valuación de la producción vendida a costo estimado.

La valuación del inventario final de producción en proceso a costo estimado.

La determinación de las variaciones existentes, su estudio y su eliminación.

La corrección a la hoja de costos estimados unitaria.

En la hoja de costos estimados según las experiencias pasadas se deberá calcular: a) La cantidad y el valor de los materiales necesarios para el volumen de producción.

b) El tiempo fijado para el volumen de producción.

c) En relación al volumen de producción y al tiempo fijado se predetermina el importe de los sueldos y salarios fabriles.

d) En relación de los puntos anteriores se calculan los cargos indirectos de producción.

Costo estándar

Es la cantidad que, según la empresa, debería costar un producto o la operación de un proceso durante cierto período, sobre la base de ciertas condiciones de eficiencia, económicas y de otros factores.

(También llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con: el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido) y el costo de producción de los bienes vendidos.

Tipos de costos estándar

- Estándares circulares, corrientes o actuales;
- Estándares fijos, básicos o de medida.

Todo estándar es una estimación en el fondo, pero no toda estimación es un estándar.	
ESTIMADOS	ESTÁNDAR
Los costos estimados se ajustan a los históricos.	Los costos históricos se ajustan a los estándares.
Las variaciones modifican el costo estimado mediante una rectificación a las cuentas afectadas.	Las desviaciones no modifican al costo estándar, deben analizarse para determinar sus causas.
El estimado se basa en experiencias adquiridas y un conocimiento de la empresa.	El estándar hace estudios profundos científicos para fijar sus cuotas.
Es más barata su implantación y más caro su sostenimiento.	Es más cara su implantación y más barato su sostenimiento.
El costo estimado indica lo que "puede" costar un producto.	El costo estándar indica lo que "debe" costar un producto.
El costo estimado es la técnica primaria de valuación predeterminada.	El costo estándar es la técnica máxima de valuación predeterminada.
Para la implantación del costo estimado, no es indispensable un extraordinario control interno.	Para la implantación del costo estándar, es indispensable un extraordinario control interno.

Diferencias entre los costos estándar y los estimados

Estándares de precio de los materiales directos

Los estándares de precios son los precios unitarios con los que se compran los materiales directos. Aunque los costos estándares se expresan sobre una base por unidad, la gerencia debe estimar las ventas totales para el próximo período, antes de que puedan fijarse los estándares individuales. El presupuesto de ventas es de suma importancia porque determinará primero el total de unidades de artículos terminados que tendrán que producirse y luego la cantidad total de materiales directos que se adquirirán durante el siguiente período. La mayoría de los proveedores ofrecerá descuentos por cantidad, basados en el

incremento de las cantidades de materiales directos que se espera ordenarán para todo el período.

La gerencia además deberá fijar estándares de calidad y entrega antes de que pueda determinarse el precio por unidad.

Estándares ideales

Estos presentan el nivel de funcionamiento que se alcanzaría con la mejor combinación posible de factores, es decir la máxima producción al mínimo costo.

Determinación de las tasas de aplicación de los costos indirectos de fabricación

Una vez que el nivel de producción y el total de costos indirectos de fabricación se hayan estimado para el período siguiente, se podrá calcular la tasa predeterminada de aplicación de costos indirectos de fabricación correspondientes a ese período. Las tasas de aplicación de costos indirectos se fijan (por lo general) en términos de dólares por unidad de la actividad estimada de alguna base (denominada actividad denominador).

No hay reglas fijas para determinar cuál de las bases se deberá usar como denominador. Sin embargo, tiene que haber una relación directa entre la base y los costos indirectos de fabricación. Además, el método utilizado para determinar la tasa de aplicación de los costos indirectos de fabricación debería ser lo más sencillo y menos costoso de calcular y aplicar. Una vez estimados los costos indirectos de fabricación totales y

escogida la base, se debe estimar el nivel de capacidad normal con el fin de calcular la tasa de aplicación de los costos indirectos de fabricación. La fórmula para calcular la tasa, la cual es la misma independientemente de la base escogida, es la siguiente:

Las siguientes cinco bases se usan por lo general en el cálculo de la tasa de aplicación de los costos indirectos de fabricación:

1. Unidades de producción
2. Costo de materiales directos
3. Costo de mano de obra directa
4. Horas de mano de obra directa
5. Horas máquina

A continuación, se presenta el formato para el Estado de Costo de Producción y Ventas:

ESTADO DE RESULTADOS

Del	_ de	_____	al	_ de	_____	de	_____
		Compras Netas Materias Primas				XXXX	
Más:		Inventario Inicial Materias Primas				XXXX	
Menos:		Inventario Final Materias Primas				<u>XXXX</u>	
Igual:		Materia Prima Utilizada				XXXX	
Más:		Mano de obra directa				<u>XXXX</u>	
Igual:		Costo Primo				XXXX	
Más:		Gastos Indirectos de Fabricación				<u>XXXX</u>	
Igual:		Costo Total de Manufactura				XXXX	
Más:		Inventario Inicial Producción en Proceso				XXXX	
Menos:		Inventario Final Producción en Proceso				<u>XXXX</u>	
Igual:		Costo Total de Artículos Producidos				XXXX	
Más:		Inventario Inicial Productos Terminados				XXXX	
Menos:		Inventario Final Productos Terminados				<u>XXXX</u>	
Igual:		COSTO DE VENTAS				<u>XXXX</u>	

Para tener un mejor control de los costos en cualquier empresa industrial, se recomienda más contar con un sistema de costos estándar, por ser más conveniente ya que nos permitirá no solo determinar un costo anticipado de la producción, sino el costo que realmente debe mantenerse durante el proceso productivo y con ello analizar las desviaciones que hubiesen podido surgir en el periodo para evitarlas en el siguiente.

La implantación de este sistema es muy costosa debido a que se tiene que hacer con mucha precaución, cuidando que no se excluya ningún aspecto importante que deba considerarse en la determinación del costo por unidad.

Por lo anterior y de acuerdo a la capacidad que tenga la empresa debe tenerse mucho cuidado al decidir implantar este tipo de sistema; de lo contrario sería conveniente establecer el sistema de costos estimados.

3.2.4 Determinación de precios

El precio

Philip Kotler (2001) El precio es la cantidad de dinero en que se valora un bien o servicio

¿Cómo establecer los precios?

Las empresas hacen estudios para poder sacar su producto en el mercado

Factores que influyen en la determinación del precio interno

Supervivencia Maximización de las utilidades actuales Liderazgo en participación del mercado Liderazgo en calidad del producto. **Externos**

Mercado de competencia Pura Mercado de Competencia Monopolista

Mercado de Competencia Oligopolista: Mercado de Monopolio Puro

Significado de oferta y demanda oferta:

La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado.

En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

Demanda

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado.

Oferta y demanda

La ley de la oferta y demanda es un modelo económico básico postulado para la formación de precios de mercado de los bienes, usándose para explicar una gran variedad de fenómenos y procesos tanto macro como microeconómicos. Además, sirve como base para otras teorías y modelos económicos.

El modelo se basa en la relación entre el precio de un bien y las ventas del mismo y asume que en un mercado de competencia perfecta, el precio de mercado se establecerá en un punto —llamado punto de equilibrio— en el cual se produce un vaciamiento del mercado, es decir, todo lo producido se vende y no queda demanda insatisfecha.

¿Cómo fijo mi precio de venta?

Métodos basados en la demanda Métodos basados en la competencia

Métodos de mercado

Los administradores que utilizan estos métodos se refieren al mercado externo para determinar el precio. Deben de investigar el mercado, revisar si se han registrado cambios en la oferta y la demanda del sector al que pertenece.

Métodos de mercado

Este método determina el precio conforme a la demanda del producto, si existe una demanda elevada para el producto, entonces se puede determinar un precio alto y viceversa, ejemplo: las empresas de telecomunicaciones, las empresas proveedoras de electricidad, etc.

Método basado en la demanda

Este método determina el precio con base al precio que ofrecen los competidores, ejemplo si la competencia reduce el precio, entonces quizá la administración deberá ajustar el precio para hacerle frente a la competencia.

Método basado en la competencia

Costo total Costo variable total Costo total de producción

Métodos del costo adicional

Consiste en determinar el costo total de adquirir el producto incluyendo fletes, maniobras e impuestos de importación, todos disponibles en los

registros contables. El paso siguiente es sumar los gastos de ventas y administrativos estimados al costo total de adquirir el producto. Después se calcula el costo unitario (costos totales /unidades totales que se espera vender). Posteriormente es determinar el margen de utilidad, el cual se expresa como un porcentaje del costo. Por último, la cantidad de margen de utilidad se suma al importe del costo unitario para obtener el precio de venta

Método del costo total

La fijación de precios basados en la competencia consiste en el establecimiento de un precio al mismo nivel de la competencia. Este método se apoya en la idea de que los competidores ya han elaborado acabadamente su estrategia de fijación de precios. En cualquier mercado, muchas empresas venden productos iguales o similares, y, de acuerdo con la economía clásica, el precio de estos productos debería, en teoría, ya estar en equilibrio (o, al menos, en un equilibrio local). Por lo tanto, al establecer el mismo precio que la competencia, una empresa de reciente creación puede evitar los costos de prueba y error del proceso de establecimiento de precios. Sin embargo, cada empresa es diferente, y así lo son también sus costos. Teniendo esto en cuenta, el principal límite del método de fijación de precios basados en la competencia es que no logra dar cuenta de las diferencias en los costos (producción, compra, fuerza de ventas, etc.) entre empresas individuales. Como resultado, este método de

fijación de precios puede ser potencialmente ineficaz y generar menores ganancias.

Por ejemplo, una empresa necesita poner un precio a su nueva cafetera. Los competidores de la empresa la venden por \$25, y la empresa considera que el mejor precio para la nueva cafetera es \$25. Esta empresa decide establecer este precio para su producto. Además, este método de fijación de precios también puede utilizarse en combinación con otros métodos, como la fijación de precios por penetración, que consiste en establecer el precio por debajo del de la competencia (por ejemplo, en este caso, establecer el precio de la cafetera en \$23).

Concepto y ventajas

Como se mencionó anteriormente, la fijación de precios basados en la competencia consiste en utilizar los precios de los competidores para establecer el propio. De acuerdo con los objetivos de la empresa en términos de marca, tácticas de penetración o agresividad de mercado, el nivel de precio exacto puede variar. Por ejemplo, si una empresa quiere ganar cuota de mercado, su objetivo es tener uno de los precios más bajos del mercado. Al contrario, si una empresa quiere crear una imagen de marca exitosa, sería más efectivo que vendiera productos de precio más alto para comunicar una señal de calidad a sus consumidores.

Además, este método de fijación de precios se utiliza a menudo dentro de mercados bien establecidos y altamente competitivos. Esto se debe a la suposición de que el nivel de equilibrio del precio ya se ha alcanzado en este tipo de mercado, lo que significa que los competidores están estableciendo sus precios al precio de equilibrio. Este método es simple en términos de teoría económica y acarrea un riesgo bajo de establecer un precio ineficaz, lo que le permite a la empresa avanzar hacia un equilibrio económico.

Este método es simple porque los precios de los competidores casi siempre se muestran públicamente y, por lo tanto, resulta fácil copiarlos. Cuando los productos son idénticos o muy similares (como sucede muy a menudo en las industrias minoristas) generalmente es más simple copiar los precios de los competidores que implementar otra estrategia de fijación de precios. Con este método, la empresa hace que sean sus competidores quienes incurran en los costos de establecer un precio óptimo.

Este método acarrea un riesgo bajo. Si los precios utilizados por los competidores no los llevan a la quiebra, probablemente sucederá lo mismo con otras empresas del mercado. Y, si bien podría haber algunas ineficiencias puntuales (en algunos productos específicos) como resultado de este método que luego podrían expandirse a todo el mercado, ese tipo de situaciones es raro.

Este método lleva al equilibrio. En la industria minorista, existen millones de clientes y millones de ventas que tienen lugar a diario. Por lo tanto, suponiendo que la mayoría de los actores minoristas en el mercado utilizan el método de fijación de precios competitivo, todo el mercado puede alcanzar un precio de equilibrio estabilizado.

La empresa "A" ha estado vendiendo cafeteras durante años y tiene 2 productos distintivos: un producto básico de \$25 y un producto de alta calidad de \$50. La empresa experimentó con diferentes precios durante años antes de alcanzar este equilibrio. Si el producto básico fuera más barato, la empresa "A" perdería margen; y si fuera más caro, perdería cuota de mercado. Lo mismo sucede con la cafetera de alta calidad. Otra empresa —llamémosle "B"— ingresa al mercado con dos cafeteras, una básica y otra de alta calidad. Los mejores precios que la empresa "B" puede utilizar ya fueron establecidos por la empresa "A", ya que la empresa "B" puede suponer que "A" ha identificado los mejores precios destinados a maximizar su ganancia y a alcanzar un equilibrio de precio. Vale la pena mencionar que el mercado para las cafeteras está maduro y que las preferencias de los consumidores son conocidas.

Límites de la fijación de precios basados en la competencia

La fijación de precios competitiva solo funciona cuando los productos vendidos por diferentes empresas a los mismos clientes son prácticamente

idénticos. Al contrario, si los productos son solo parcialmente similares y no exactamente idénticos, el precio raramente es transferible de un producto a otro.

En este sentido, los principales desafíos se producen al definir quién es la competencia, establecer la congruencia entre productos y recopilar y analizar datos.

Definición de congruencia: De acuerdo con la economía clásica, dos productos son congruentes si un consumidor puede de alguna manera reemplazar la cantidad de un producto por la cantidad de otro producto sin experimentar ninguna pérdida en la utilidad del producto. En la realidad, puede resultar bastante difícil para un minorista definir la congruencia al comparar sus productos con los de sus competidores. ¿Son el último Apple iPhone y el último Samsung Galaxy congruentes? Definir la congruencia es la parte difícil de la fijación de precios basados en la competencia.

Definición de competidores: Definir la competencia es esencial para saber qué precios tiene que analizar la empresa. Pero la competencia puede adoptar diferentes formas: un minorista en línea y un minorista offline pueden ser competidores en determinados casos, pero no en otros. Por ejemplo, es probable que vendedores de libros en línea y offline sean competidores, ya que sirven esencialmente a los mismos clientes. Pero los vendedores de alimentos en línea y offline no pueden verse como

competidores, ya que su mercado objetivo no es exactamente el mismo. Por lo tanto, antes de poder establecer un precio competitivo, la empresa tiene que identificar atentamente a sus competidores relevantes.

Recopilación y análisis de datos: una vez que se han definido los productos y los competidores, el paso siguiente consiste en recopilar datos de precios relevantes. De un modo u otro, la mayoría de los precios de los competidores se muestran en Internet y pueden "extraerse" utilizando la tecnología necesaria. La frecuencia de la extracción tiene que estar bien definida, porque varía considerablemente entre un sector comercial y otro. Por ejemplo, en Amazon, los precios a veces pueden cambiar casi a cada minuto, pero la mayoría de los minoristas no cambian sus precios tan a menudo.

¿Cuáles son los principales problemas de la fijación de precios basados en la competencia?

Los principales problemas con la fijación de precios basados en la competencia es que puede derivar en la pérdida de oportunidades, ya que puede crear una situación en la que todos los actores de un determinado mercado acaban por utilizar ciegamente la misma estrategia de fijación de precios. Esto tiene como resultado un mercado estático y también puede crear una guerra de precios o una carrera hacia el abismo.

Los precios de los competidores pueden llevar a establecer un precio no óptimo. Algunas empresas deben enfrentarse a costos fijos que son más altos que los de sus competidores, lo que significa que, potencialmente, pueden necesitar vender volúmenes mayores para amortizar los costos fijos en cuestión. Por lo tanto, al utilizar la fijación de precios basados en la competencia y establecer los mismos precios que sus competidores (que no necesariamente tienen los mismos costos fijos), estas empresas se encuentran en una situación en la que obtienen un nivel subóptimo de ganancias. Tomando un ejemplo levemente distinto, si un competidor establece un precio incorrecto debido puramente a un error humano (por ejemplo, agregando un cero adicional por error y estableciendo el precio en \$1400 en lugar de \$140), el precio "competitivo" equivocado sería obviamente subóptimo.

Prácticamente todos los actores del mercado utilizan la fijación de precios basados en la competencia. El mercado puede volverse estático como resultado, y si el equilibrio de precio del mercado es subóptimo, la ganancia de todo el mercado se verá reducida. El precio se mantendrá en el mismo nivel "competitivo" hasta que las ganancias alcancen un valor nulo.

La fijación de precios competitiva agresiva puede llevar a una carrera hacia el abismo. Por ejemplo, una empresa puede decidir emplear una política de fijación de precios agresiva combinando la fijación de precios basados en la competencia con la fijación de precios por penetración, estableciendo el precio un 10 % por debajo del de sus competidores. Si otro competidor decide hacer lo mismo, el precio total del mercado de a poco irá disminuyendo y las ganancias también disminuirán. El nuevo equilibrio será uno con menores ganancias y, por lo tanto, ampliamente subóptimo.

La fijación de precios competitiva también puede llevar a una carrera en infinito ascenso. Por ejemplo, Amazon vende libros "impresos a pedido" que los agentes de búsqueda (que también operan en el Amazon Marquet Place) pueden luego vender a un precio más alto. Si un cliente está dispuesto a pagar el precio más alto propuesto por el agente de búsqueda, este simplemente comprará el libro a Amazon y obtendrá una ganancia sobre el precio de Amazon. Como resultado, el agente de búsqueda que pretende maximizar su ganancia establecerá su precio cada más alto, y otros agentes de búsqueda utilizarán el método de fijación de precios basado en la competencia para establecer los mismos precios más altos que, a su vez, llevarán a una carrera en infinito ascenso.

3.3 Definición de términos

Costo. Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

Costos fijos. Son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Costos variables. Son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa. El costo variable es la suma de todos los costos marginales por unidades producidas.

Fabricación. Confección o elaboración de un producto a partir de la combinación de sus componentes, especialmente en serie y por medios mecánicos.

Inventario final. Mercancías que se encuentran en existencia, disponibles para la venta al final del periodo contable. Presenta el importe del recuento de mercancías una vez concluido el ejercicio social de la empresa.

Inventario inicial. Es el saldo de tu cuenta de inventario al inicio de un periodo contable, mientras que el inventario final es el saldo al final del periodo. El inventario inicial refleja tu saldo antes de que compres inventario adicional o antes de que vendas el inventario existente durante el periodo.

Material indirecto. Son aquellos necesarios y que son utilizados en la elaboración de un producto, pero no son fácilmente identificables o que no

amerita llevar un control sobre ellos y son incluidos como parte de los costos indirectos de fabricación como materiales indirectos.

Materias primas disponibles. Es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo.

Nivel de ventas. Es una magnitud contable que agrega todos los ingresos que una empresa o unidad contable ha tenido, con motivo de su actividad ordinaria, en un periodo de tiempo determinado.

Otros gastos indirectos. Son aquellos en que incurre una organización pero que son difíciles de asignar o identificar a parte de la actividad productiva de la organización

Precio. Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

Producto. Cosa producida natural o artificialmente, o resultado de un trabajo u operación.

Servicio. Trabajo, especialmente cuando se hace para otra persona.

Trabajo indirecto. El trabajo efectuado por individuos que no está directamente comprometido con la producción, pero se requiere para efectuarla, se llama mano de obra indirecta, que se convierte en parte de los costos indirectos de fabricación.

CAPITULO IV

MARCO METODOLOGICO

4.1 Nivel y Tipo de investigación

4.1.1 Nivel de investigación

El nivel de investigación fue de tipo correlacional y su tipo de análisis predominantemente fue cuantitativo; pero con calificaciones e interpretaciones cualitativas sobre la mutua relación para saber cómo se puede comportar una variable al conocer el comportamiento de la otra variable correlacionada cuantitativamente, pero siendo también importante la interpretación cualitativa.

4.1.2 Tipo de investigación

La investigación, fue de tipo “aplicada”; porque su interés radicó en determinar en qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco

4.2 Método

La investigación aplico el método “**analítico**” tomando un diseño no experimental, porque se basó en determinar en qué medida el costo de producción de termina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco

4.3 Diseño y esquema de investigación.

Diseño

En la presente investigación se utilizó el diseño correlacional.

Esquema

Donde las variables se manejaron bajo el siguiente esquema:

$$M = O_x \quad r \quad O_y$$

Dónde:

M = Es la muestra de la investigación

X = Variable Independiente

Y = Variable Dependiente

O = Observación

r = Relación de cada evento

4.4 Población y muestra

4.4.1 Población

De acuerdo a **Sierra (2006)** Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales como son homogeneidad, tiempo, espacio y/o cantidad.

La población o universo para la presente investigación lo constituyeron las empresas metalmecánicas que vienen operando en la provincia de Huánuco y que se muestran según cuadro adjunto:

FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS

N°	Nombre de la empresa	Propietarios	Usuarios	Total
1	Constructora metálica de aluminio Pardo	1	5	6
2	Metal mecánica Yardi S.R.L	1	5	6
3	Famin Metalmecánica	1	5	6
4	Grupo Cubillas S.A.C. Metalmecánica	1	5	6
5	Estructuras Metálicas Pillco Mozo	1	5	6
6	Diseño Metálicos Rímac	1	5	6
7	Alex Mar estructuras Metálicas	1	5	6
	TOTAL	7	35	42

Fuente. Municipalidad provincial de Huánuco

4.4.2 Muestra.

Según **CARRASCO DÍAZ S. (2009:243) Muestras intencionadas:** el investigador procede a seleccionar la muestra en forma intencional, eligiendo aquellos elementos que considera convenientes y cree que son los más representativos”.

Se tomó como muestra al total de la población con sus propietarios y usuarios que suman 42 personas.

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio se acudio al empleo de técnicas de recolección y tratamiento de datos y como instrumento para medir la situación actual, se aplicó el cuestionario diseñado por la escala de Likert, y así poder determinar en qué medida el costo de producción de termina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco

4.5.1 Técnicas:

- a) **La encuesta:** que se aplicó al total de la muestra que se muestra en el cuadro anterior.
- b) **La observación:** que se aplicó al proceso de producción de los establecimientos de la muestra

4.5.2 Instrumentos

Los instrumentos de recolección de datos nos permitieron extraer información respecto a las variables de estudio, a través de ellos se sintetizo toda la labor previa a la investigación. Se resumieron todos los aportes del marco teórico al seleccionar los datos que corresponden a los indicadores y, por lo tanto, a las variables o conceptos utilizados.

- Cuestionarios
- Guía de observación

4.6. Procesamiento y presentación de datos

4.6.1 Procesamiento:

Para el procesamiento de datos se usaron las herramientas de software informático como Ms Office, para la elaboración de los gráficos y cuadros, teniendo en cuenta las variables de la presente investigación.

Durante el proceso se ejecutaron las operaciones necesarias para convertir los datos en información significativa. Los datos fueron presentados en tablas, cuadros, figuras y gráficos analizados con la aplicación de la estadística descriptiva.

- Ordenamiento y clasificación
- Gráficas estadísticas
- Procesamiento computarizado con Excel
- Procesamiento computarizado con SPSS

4.6.2 Presentación de datos:

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar la existencia de asociaciones entre variables para cada uno de los indicadores. Además, se utilizó el análisis de correlación simple para medir el grado de relación entre las variables independiente y dependiente para arribar a la demostración de la Hipótesis.

CAPÍTULO V
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Resultados del trabajo de campo

ENCUESTAS

5.1.1 Control de producción y determinación de precios de venta

Interrogante.

¿Está de acuerdo usted que, el control de la producción determina el precio de los productos de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco?

TABLA 01

Control de producción y determinación de precios de venta

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i= n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	25	60%
Algo de acuerdo	5	12%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	14%
Algo en desacuerdo	4	9%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (fi)	42	100.00%

Elaboración : Propia

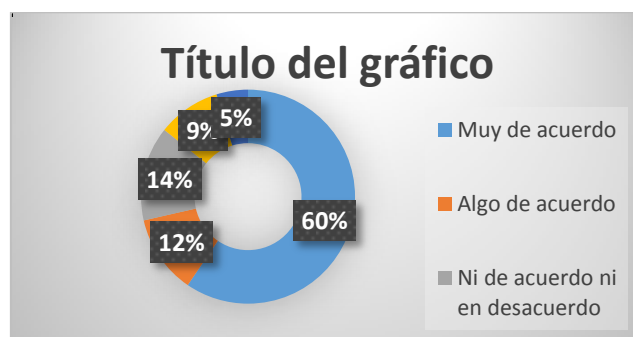
Interpretación:

Del total de 42 personas encuestadas, obtuvimos:

- 25 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 60% del total.
- 5 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 12% del total encuestado.
- 6 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 14%.

- 4 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

La mayoría de los encuestados están de acuerdo con que el control de la producción determina el precio de los productos de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 1

5.1.2 El buen producto y el nivel de ventas

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted, con que el buen producto fija el nivel de ventas en las empresas metalmeccánicas en la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 02

El buen producto y el nivel de ventas

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	20	48%
Algo de acuerdo	8	19%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9%
Algo en desacuerdo	6	14%
Muy en desacuerdo	4	10%
Total = (fi)	42	100.00%

Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 20 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 48% del total.
- 8 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 19% del total encuestado.
- 4 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 6 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 4 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 10%

Observando los resultados obtenidos notamos claramente que el buen producto fija el nivel de ventas en las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 2

5.1.3 La buena calidad y los costos fijos

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que, la buena calidad de los productos considera costos fijos en su producción de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 03

La buena calidad y los costos fijos

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	23	55%
Algo de acuerdo	5	12%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	9%
Algo en desacuerdo	6	14%
Muy en desacuerdo	4	10%
Total = (fi)	42	100.00%

Elaboración : Propia

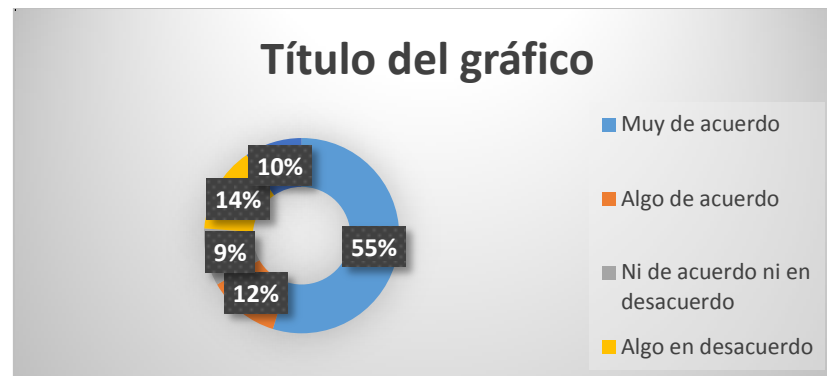
Interpretación:

De todos los encuestados, 42 personas, se dieron como resultados los siguientes:

- 23 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 55% del total.
- 5 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 12% del total encuestado.
- 4 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 9%.
- 6 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 4 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 10%

Observando los resultados, notamos que, la buena calidad de los productos considera costos fijos en su producción de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados

que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia4

Figura 3

5.1.4 El bajo precio y los costos variable

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que, el bajo precio de los productos influye en los costos variables de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 04

El bajo precio y los costos variable

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	21	50%
Algo de acuerdo	5	12%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	14%
Algo en desacuerdo	6	14%
Muy en desacuerdo	4	10%
Total = (fi)	42	100.00%

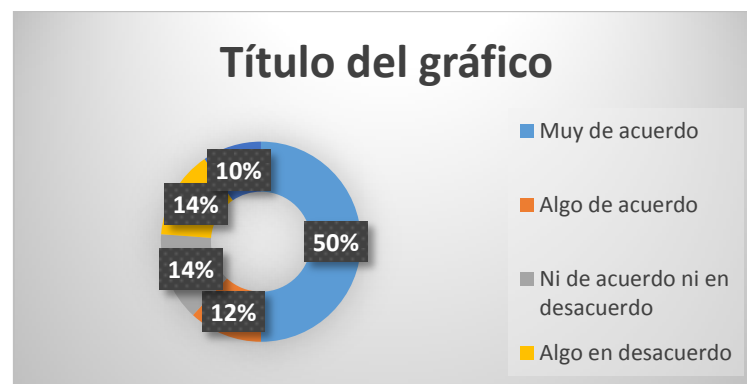
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 21 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 50% del total.
- 5 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 12% del total encuestado.
- 6 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 14%.
- 6 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 4 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 10%

La mayoría de los encuestados están “totalmente de acuerdo” con que, el bajo precio de los productos influye en los costos variables de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 4

5.1.5 Los salarios y la demanda de precios

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted, que los salarios de los trabajadores influyen en la

demanda de precios de los productos metalmecánica en la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 05

Los salarios y la demanda de precios

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	24	57%
Algo de acuerdo	4	9%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	19%
Algo en desacuerdo	4	10%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (fi)	42	100.00%

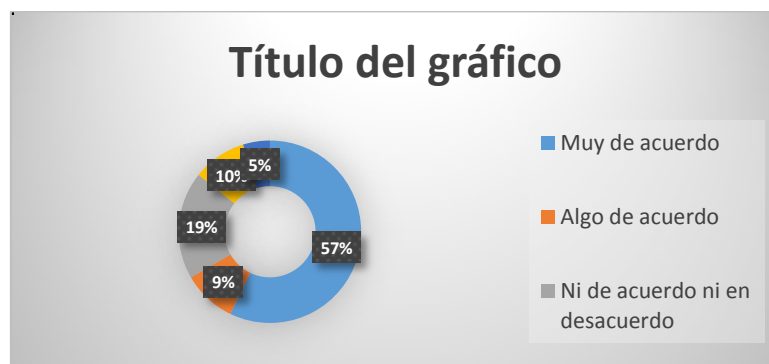
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 24 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 57% del total.
- 4 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 9% del total encuestado.
- 8 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 19%.
- 4 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 10%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

Todas las personas encuestadas están de acuerdo que que los salarios de los trabajadores influyen en la demanda de precios de los productos metalmecánica en la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 5

5.1.6 Los sueldos directos y la cantidad de clientes

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que, los sueldos directos rebajados influyen en la cantidad de clientes de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 06

Los sueldos directos y la cantidad de clientes

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	20	47%
Algo de acuerdo	10	24%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12%
Algo en desacuerdo	5	12%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (f_i)	42	100.00%

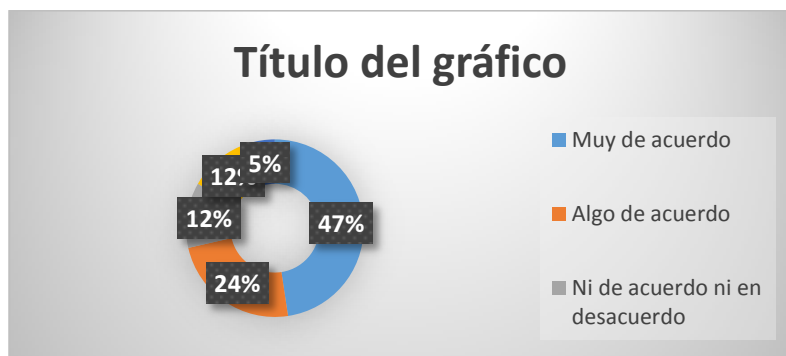
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 20 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 47% del total.
- 10 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 24% del total encuestado.
- 5 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 12%.
- 5 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 12%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

La mayoría de los participantes respondieron “totalmente de acuerdo”, que, los sueldos directos rebajados influyen en la cantidad de clientes de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 6

5.1.7 Los jornales y la demanda del buen producto

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que, los jornales de los trabajadores tienen que ver con la demanda del buen producto en las empresas metalmecánica de la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 07

Los jornales y la demanda del buen producto

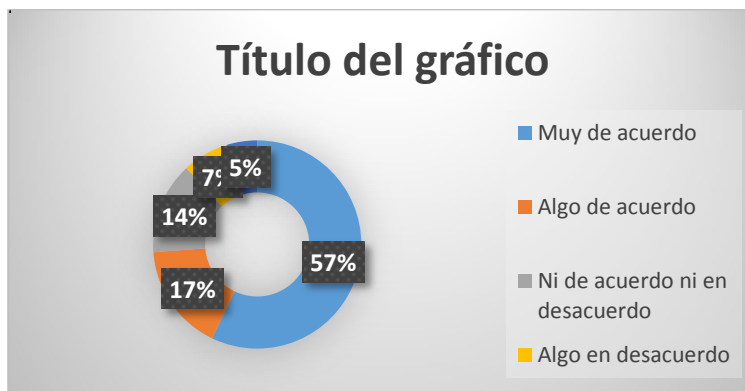
Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	24	57%
Algo de acuerdo	7	17%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	14%
Algo en desacuerdo	3	7%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (fi)	42	100.%

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 24 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 57% del total.
- 7 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 17% del total encuestado.
- 6 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 14%.
- 3 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 7%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

En concordancia con el ítem anterior, la mayoría de encuestados manifestaron estar de acuerdo que, los jornales de los trabajadores tienen que ver con la demanda del buen producto en las empresas metalmecánica de la provincia de Huánuco. Hubo algunos encuestados que respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y otros que respondieron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 7

5.1.8 El material indirecto y el precio del producto

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que, el material directo influye en el precio del producto de metalmecánica en la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 08

El material indirecto y el precio del producto

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	23	55%
Algo de acuerdo	7	17%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	14%
Algo en desacuerdo	4	9%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (fi)	42	100.00%

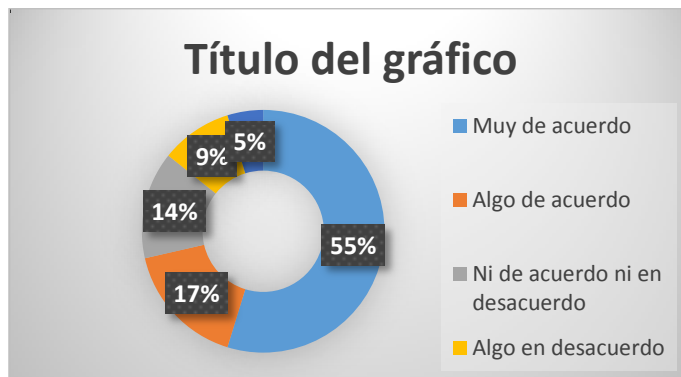
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 23 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 55% del total.
- 7 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 17% del total encuestado.
- 6 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 14%.
- 4 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 9%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

De acuerdo a los resultados que se muestran, la mayoría de participantes señalaron estar “totalmente de acuerdo”, que, el material directo influye en el precio del producto de metalmecánica en la provincia de Huánuco. Hubo una minoría de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros que se mostraron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 8

5.1.9 El trabajo indirecto y la prestación de servicios

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que el trabajo indirecto repercute en la prestación de servicios de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 09

El trabajo indirecto y la prestación de servicios

Alternativa	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	22	53%
Algo de acuerdo	6	14%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	14%
Algo en desacuerdo	6	14%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (fi)	42	100.00%

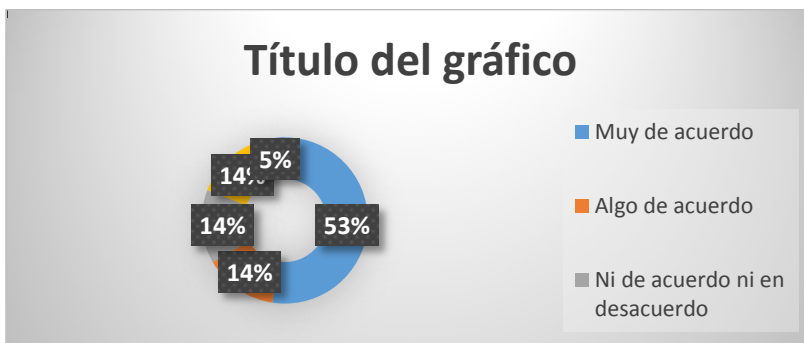
Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 22 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 53% del total.
- 6 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 14% del total encuestado.
- 6 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 14%
- 6 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

Con respecto a la interrogante planteada, los participantes adujeron estar de acuerdo con que el trabajo indirecto repercute en la prestación de servicios de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco. Hubo una minoría de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros se mostraron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 9

5.1.10 Los otros gastos indirectos y el costo del producto

Interrogante:

¿Está de acuerdo usted que, los otros gastos indirectos de producción tienen que ver con el costo del producto de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco?

TABLA N^a 10 Los otros gastos indirectos y el costo del producto

	Frecuencia absoluta (n_i)	Frecuencia porcentual ($f_i = n_i/N$) en %
Muy de acuerdo	25	53%
Algo de acuerdo	6	14%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	14%
Algo en desacuerdo	2	14%
Muy en desacuerdo	2	5%
Total = (fi)	42	100.00%

Elaboración : Propia

Interpretación:

Del total de personal encuestado, 42 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 25 respondieron “Muy de acuerdo”, los cuales alcanzaron el 53% del total

- 6 respondieron “algo de acuerdo”, quienes fueron el 14% del total encuestado.
- 7 respondieron “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, que sumaron el 14%.
- 2 respondieron “algo en desacuerdo” los cuales alcanzaron el 14%
- 2 respondieron “muy en desacuerdo” los que sumaron el 5%

La mayoría de encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo que, los otros gastos indirectos de producción tienen que ver con el costo del producto de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco. Hubo una minoría de encuestados que manifestaron no estar de acuerdo y otros se mostraron en desacuerdo.



Elaboración : Propia

Figura 10

5.2 Contrastación o prueba de hipótesis

5.2.1 Prueba de hipótesis general

Hipótesis alterna

El costo de producción determina los precios de ventas de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco

Hipótesis nula

El costo de producción no determina los precios de ventas de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco

El costo de producción y la determinación del precio de venta

VARIABLES	ESCALA				
	5	4	3	2	1
	a	b	c	d	e
1. Control de producción y determinación de precios de venta	25	5	6	4	2
2. El buen producto y el nivel de ventas	20	8	4	6	4
3. La buena calidad y los costos fijos	23	5	4	6	4
4. El bajo precio y los costos variable	21	5	6	6	4
5. Los salarios y la demanda de precios	24	4	8	4	2
6. Los sueldos directos y la cantidad de clientes	20	10	5	5	2
7. Los jornales y la demanda del buen producto	24	7	6	3	2
8. El material indirecto y el precio del producto	23	7	6	4	2
9. El trabajo indirecto y la prestación de servicios	22	6	6	6	2
10. Los otros gastos indirectos y el costo del producto	25	6	7	2	2
TOTALES	227	63	58	46	26

	a	b	c	d	e	N
O _i	227	63	58	46	26	420
E _i	84	84	84	84	84	420

$$X^2 = 313.9761905$$

Número de filas (n) = 10

Número de columnas (M) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 36$

El valor crítico de la prueba, considerando 36 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es 50.99846017

Como la $X^2 = 313.9761905 > \alpha X^2C = 50.99846017$ entonces se acepta la hipótesis planteada

Interpretación:

Dado que el valor calculado de la prueba X^2 es mayor al valor crítico, se acepta la hipótesis planteada, a la probabilidad de $\alpha = 0.05$, de margen de error.

5.2.2 Contrastación de las hipótesis específicas

Hipótesis específica N° 1

Hipótesis alterna

Los precios de compras de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.

Hipótesis nula

Los precios de compras de materias primas no influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.

Las materias primas y el punto de equilibrio

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
1. Control de producción y determinación de precios de venta	25	5	6	4	2
2. El buen producto y el nivel de ventas	20	8	4	6	4
3. La buena calidad y los costos fijos	23	5	4	6	4
4. El bajo precio y los costos variable	21	5	6	6	4
TOTAL	89	23	20	22	14

	a	b	c	d	e	N
O _i	89	23	20	22	14	168
E _i	33.6	33.6	33.6	33.6	33.6	168

$$X^2 = 115.6309524$$

Número de Filas (r) = 4

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 12$

El valor crítico de la prueba, considerando 12 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **21.02607**

Como la $X^2 = 115.6309524 > \alpha X^2 C = 21.02607$ entonces se acepta la hipótesis planteada.

Hipótesis específica N° 2

Hipótesis alterna

Los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

Hipótesis nula

Los costos de producción no influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

La mano de obra directa y la demanda del mercado

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
5. Los salarios y la demanda de precios	24	4	8	4	2
6. Los sueldos directos y la cantidad de clientes	20	10	5	5	2
7. Los jornales y la demanda del buen producto	24	7	6	3	2
TOTALES	68	21	19	12	6

H1						
Opciones	a	b	c	d	e	N
O _i	68	21	19	12	6	126
E _i	25.2	25.2	25.2	25.2	25.2	126

$$X^2 = 96.46031746$$

Número de Filas (r) = 3

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 8$

El valor crítico de la prueba, considerando 8 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **15.5073131**

Como la $X^2 = 96.46031746 > X^2_c = 15.5073131$ entonces se acepta la hipótesis planteada

Hipótesis específica N° 3**Hipótesis alterna**

Los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

Hipótesis nula

Los gastos de fabricación no influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmeccánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

Los gastos de fabricación y el precio de venta

VARIABLES	ESCALA				
	1	2	3	4	5
	a	b	c	d	e
8. El material indirecto y el precio del producto	23	7	6	4	2
9. El trabajo indirecto y la prestación de servicios	22	6	6	6	2
10. Los otros gastos indirectos y el costo del producto	25	6	7	2	2
TOTALES	70	19	19	12	6

H1 Opciones	a	b	c	d	e	N
O _i	70	19	19	12	6	126
E _i	25.2	25.2	25.2	25.2	25.2	126

$$X^2 = 104.2380952$$

Número de Filas (r) = 3

Número de Columnas (C) = 5

Probabilidad $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, $gl = 8$

El valor crítico de la prueba, considerando 8 grados de libertad y la probabilidad $\alpha = 0.05$ es **15.507313**

Como la $X^2 = 104.2380952. > X^2_c = 15.507313$ entonces se rechaza la **H₀**

5.3 Discusión de resultados

Jácome Jácome (2015) concluye en los siguiente:

1. La empresa no cuenta con información veraz de los costos incurridos durante el proceso productivo, lo que imposibilita la correcta la fijación del precio de venta. A la vez la Empresa no cuenta con un adecuado control de Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; lo que no permite conocer la cantidad de recursos empleados en la producción y el costo que generan los mismos.
2. No cuentan con un sistema definido para la fijación del precio de venta, que permita obtener información acerca de su variabilidad y sirva de patrón para verificar su comportamiento a través de la determinación del margen de utilidad.
3. Para controlar los elementos del costo no se ha determinado documentos y formatos que permitan presentar de de forma resumida los costos y a su vez el faciliten el registro de las transacciones y presentación del estado de costos de producción y estados financieros.
4. No existe un sistema de costos apropiado que permita determinar de forma más sencilla y exacta los costos de producción, a través de la utilización de documentos contables y registros que permitan obtener información oportuna y veraz.

Durante el proceso de investigación se corroboró la hipótesis planteada que dice Los precios de compras de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.

Tantalean Tocto (2016) Concluye en lo siguiente:

Se determinó que sí existe relación entre el costo de producción y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; porque al obtener el costo real de producción a través de un adecuado proceso de costos, entonces podemos definir cuanto es el beneficio que la empresa desea obtener para así determinar el precio de su producto ó servicio.

Para el primer objetivo se determinó que sí existe relación entre los costos de materiales directos y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; dado que en los resultados se logró observar que este elemento del costo tiene mayor participación en el costo del producto y por ende influye significativamente en la determinación del precio. Por tal razón, consideramos que es importante optimizarlo o reducirlo sustantivamente para ofrecer precios más competitivos e incrementar la participación de la empresa en el mercado.

Para el segundo objetivo se determinó que no existe relación entre la mano de obra directa y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; dado que en nuestro trabajo de estudio no representa un elemento de participación relevante en el costo del producto y por ende no influye significativamente en la determinación del precio. Por ello, queda elucidado que la mano de obra directa es usada en su máxima capacidad en la actividad empresarial de la empresa en estudio.

Para el tercer objetivo se determinó que no existe relación entre los costos indirectos de fabricación y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016; dado que no representa un elemento de participación relevante en el costo del producto y por ende no influye significativamente en la determinación del precio.

En consecuencia, queda elucidado que dicho elemento del costo es distribuido de forma óptima entre todas las órdenes de trabajo basados en el número de horas hombres. Para finalizar en el cuarto objetivo se analizó los costos de producción

en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016 porque a través de ella podemos identificar y controlar que elementos del costo tiene mayor participación en el costo del producto y buscar alternativas y/o estrategias que nos permitan, optimizar y hacer más eficiente estos elementos involucrados en el costo de producción.

Durante el proceso de investigación se corroboró la hipótesis planteada que: Los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

Gutiérrez Vargas - Antonio Huamán (2017) Concluye en lo siguiente.

1 Los propietarios de las empresas del rubro de cerámica de arcilla determinan su costo de producción de manera empírica, debido a que tienen un nivel bajo de conocimiento acerca de los costos de producción (tabla

2), ya que la mayoría al desarrollar su proceso de producción no realizan un registro de sus costos (tabla3), así mismo tienen establecido un precio de venta de mercado (tabla 21), lo que implica que no saben sus costos reales y peor aún no pueden determinar su precio de venta, por ello se realizó una estructura de costos detallado cada elemento involucrado en la producción de cerámica, con el cual comparamos el alcance de los costos y el precio de venta que tienen los propietarios e identificamos que hay una pérdida en sus ingresos, esto se puede comprobar en la tabla 36.37 y 38.

3. Los artesanos determinan sus costos directos de producción de forma empírica, ellos tenían un desconocimiento de sus costos directos, pero al explicarles los elementos que lo conforman, nos señalaron la arcilla, la arena y la mano de obra (familiar y contratado), en este último, nos marcaron que la mano de obra familiar no percibe una remuneración. Así mismo al notar en nuestra ficha de registro de datos (anexo5), comprobamos que algunos de sus datos son más estimaciones que ellos tienen de cada elemento de los costos directos, esto porque la mayoría no hace un seguimiento puntual. De modo que al desarrollar

nuestra estructura pudimos reconocer el costo exacto d cada elemento de los costos directos y el grado de importancia que tienen debido a que, sin ello, no podremos hallar el costo total de producción.

4. Actualmente los artesanos manejan un precio de venta según el mercado (tabla 21), esto debido a que cuando a que cuando empezaron con sus empresas en el valle sagrado, el precio de venta de cada artículo de cerámica que predominaba, lo obtuvieron estático este precio, conformándose según ellos con una buena rentabilidad , lo cual no se ve reflejado en las tablas 36,37 y 38, en donde pudimos comprobar que los precios de mercado de los 5 artículos son bajos de acuerdo a la comparación con nuestra estructura d lo costos en la cual su costo de producción real es elevado y por ese motivo agregamos una margen un margen de utilidad bruta que pueda obtener un precio de venta ideal que permita aumentar sus ganancias una vez teniendo un precio de venta ideal se compara con el precio existente, obteniendo un incremento en sus ganancias, el cual nos muestra una gran diferencia en cuanto a las ganancias que las empresas de cerámica tienen hoy por hoy.

Durante el proceso de investigación se corroboró la hipótesis planteada que: Los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que el costo de producción determina los precios de ventas de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco
2. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que los precios de compras de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.
3. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.
4. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que los propietarios implementen adecuadamente un sistema de costo de producción, la cual le va a ayudar a determinar los precios de sus productos para ser expendidos a los usuarios o clientes en la provincia de Huánuco
2. Se recomienda que las materias primas sean adquiridas teniendo en cuenta el precio de mercado ya que ello va a repercutir en el punto de equilibrio de la producción para llegar con un buen precio a los clientes en la provincia de Huánuco.
3. Se recomienda minimizar al máximo los costos de producción de los productos de metalmecánica de tal manera que el precio bajo de producción atraiga mayor demanda en el mercado de empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco.
4. Se recomienda que los gastos de fabricación sean utilizados mínimamente, ya que ello podría incrementar los precios de los productos de metalmecánica en la provincia de Huánuco.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Warren, Reeve, Fess (2002) **Contabilidad administrativa** editorial McGraw (Pag: 212)
- Hanse y Mowen (1995) **Administración de costos. International Thompson editores S.A: e C.V**
- Charles T, Horngren, Srikant M, Data y madhav V. Raja (2012) **Contabilidad de Costos. Pearson** educación, México 2012.
- Charles T. Horngren, George Foster y Srikant M Datar. (1996) **Contabilidad de Costos. PRENTICE - HALL HISPANOAMERICANO**
- Carrasco S. (2009) **Metodología de la Investigación Científica”** Lima. San Marcos.
- Philip Kotler (2001) **Marketing Global Marketing** Edición Milenio, séptima Edición
- Cashin, j. A., & Polimeni, r. r. (2008). **Contabilidad de costos.** Bogotá Colombia: McGraw-Hill.
- Ccaccya, D. a. (2015). **Análisis de rentabilidad de una empresa.** Lima: pacífico editores s.a.
- Chambergó, I. (2014). **Contabilidad de costos para la toma de decisiones** Lima: Pacífico editores.
- García, D. (2012). **Diccionario contable.** Bogotá: Informativa editores.

- García, J. (2014). Contabilidad de costos. México: McGraw-Hill/interamericana editores.
- Giraldo, D. (2007). **Contabilidad de costos** - tomo I. Lima: ventura editores - Impresores SAC.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). **Metodología de la investigación**. México: mc Graw hill.
- Flores, J: (2000) “**Costos Presupuestos y Estados Financieros**”;
Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas E.I.R.L Lima
2000

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>General: ¿En qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?</p>	<p>General: Determinar en qué medida el costo de producción determina los precios de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco</p>	<p>General: El costo de producción determina los precios de ventas de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco</p>	<p>Independiente X: Costo de producción Dependiente Y: Determinación de precios de venta</p>		<p>Nivel de investigación: Correlacional</p> <p>Tipo de investigación: Aplicada</p> <p>Método de investigación: Analítico</p> <p>Diseño de investigación: Correlacional</p> <p>Población: Empresas metalmecánicas</p> <p>Muestra: Propietarios y usuarios de las empresas</p>
<p>Específicos: b. ¿En qué medida los precios de compra de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018?</p>	<p>Específicos: b. Conocer en qué medida los precios de compra de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.</p>	<p>Específicas: a. Los precios de compras de materias primas influyen en la determinación del punto de equilibrio de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco – año 2018.</p>	<p>Dimensiones - Materias primas - Punto de equilibrio</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Buen producto - Buena calidad - Bajo precio - Nivel de ventas - Costos fijos - Costos variables 	
<p>ñ. ¿De qué manera los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?</p>	<p>b. Determinar de qué los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.</p>	<p>ñ. Los costos de producción influyen en la demanda de mercado de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mano de obra directa - Demanda del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - salarios - Sueldos - Jornales - Precio - Cantidad de clientes - Buen producto 	
<p>e. ¿Cómo es los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018?</p>	<p>d. Analizar cómo es que los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.</p>	<p>d. Los gastos de fabricación influyen en la determinación del precio de venta de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Gastos de fabricación - Precio de Venta 	<ul style="list-style-type: none"> - Material indirecto - Trabajo indirecto - Otros gastos indirectos - Producto - Servicio - Costo 	

Anexo 2

CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES:

La presente técnica de la encuesta, tiene como finalidad recabar información relacionada con la investigación sobre **EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**; al respecto, se le solicita que frente a las preguntas que a continuación se les presentan, marque con un aspa (X) en la alternativa que usted considera correcta. Se le agradece su participación:

1. ¿Está de acuerdo usted que, el control de la producción determina el precio de los productos de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

2. ¿Está de acuerdo usted, con que el buen producto fija el nivel de ventas en las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

3. ¿Está de acuerdo usted que, la buena calidad de los productos considera costos fijos en su producción de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

4. ¿Está de acuerdo usted que, el bajo precio de los productos influye en los costos variables de las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

5. ¿Está de acuerdo usted, que los salarios de los trabajadores influyen en la demanda de precios de los productos metalmecánica en la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

6. ¿Está de acuerdo usted que, los sueldos directos rebajados influyen en la cantidad de clientes de las empresas metalmecánicas en la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

7. ¿Está de acuerdo usted que, los jornales de los trabajadores tienen que ver con la demanda del buen producto en las empresas metalmecánica de la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

8. ¿Está de acuerdo usted que, el material directo influye en el precio del producto de metalmecánica en la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

9. ¿Está de acuerdo usted que el trabajo indirecto repercute en la prestación de servicios de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco?

MUY DE ACUERDO

ALGO DE ACUERDO

NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO

ALGO EN DESACUERDO

MUY EN DESACUERDO

10. ¿Está de acuerdo usted que, los otros gastos indirectos de producción tienen que ver con el costo del producto de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco?

NOTA BIBLIOGRÁFICA

I. DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos	Edel Bernardo Coz
Fecha de Nacimiento	18 de junio de 1992
Lugar de Nacimiento	Jivia– Lauricocha -
Huánuco	
Domicilio	Jr. Los Rosales N°
120	
Estado Civil	Soltero
DNI	47824027
RUC	10478240274
Celular	962763377
Correo Electrónico	bernard-20@hotmail.com



II. ESTUDIOS REALIZADOS

Educación Primaria

Lugar	:	Jivia
Año	:	1999 - 2004
Centro Educativo:		I.E. N° 32362

Educación Secundaria

Lugar	:	Yarumayo
Año	:	2005 – 2006
Centro Educativo	:	I.E. Andrés Avelino
Cáceres Lugar	:	Ambo
Año	:	2007 – 2009
Centro Educativo	:	I.E. Juan José Crespo y Castillo

Educación Superior

Lugar	:	Pillco Marca – Huánuco - Huánuco
Año	:	2012-2018
Centro Educativo	:	Universidad Nacional “Hermilio Valdizan”
–UNHEVAL		
Carrera Profesional	:	Ciencias Contables y Financieras

III. GRADO

Bachiller	Ciencias Contables y Financieras
-----------	----------------------------------

IV. CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- Microsoft Office
- Microsoft Excel
- Microsoft Word
- Microsoft PowerPoint

V. EXPERIENCIA LABORAL

- Coordinador de innovación y soporte tecnológico
- Participación en INEI como OPERADOR INFORMÁTICO - EDNOM 2017
- Participación en el ONPE como COORDINADOR DE MESA ECE 2020
- Participación en INEI como OPERADOR INFORMÁTICO - EDNOM 2017

- Participación en INEI como APLICADOR (NIVEL PRIMARIA) ECE 2018
- Participación en JNEE como FLV de ELECCIONES 2018

VI. CERTIFICACIÓN OBTENIDA

- Operador de computación office e internet
- SIAF básico
- Ofimática
- Siga básico
- Contrataciones del estado

VII. ESPECIALIZACIONES

- Ensamblaje y mantenimiento de computadoras
- SIAF
- Ofimática 2019

VIII. HABILIDADES

- Trabajo en Equipo
- Trabajo Bajo Presión
- Eficacia
- Puntualidad

NOTA BIBLIOGRÁFICA

I. DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos	Miuller Morales
Hilario	
Fecha de Nacimiento	06 de abril de 1995
Lugar de Nacimiento	Rondos –
Lauricocha - Huánuco	
Domicilio	Jr Huallaga C2 N°
225	
Estado Civil	Soltero
DNI	71641070
RUC	10716410701
Celular	931445209
Correo Electrónico	miuller.mh.06@gmail.com



II. ESTUDIOS REALIZADOS

Educación Primaria

Lugar	:	Rondos
Año	:	2001 - 2006
Centro Educativo:		I.E. N° 32272 de Rondos

Educación Secundaria

Lugar	:	Rondos
Año	:	2007 – 2011
Centro Educativo	:	I.E José Antonio Encinas Franco

Educación Superior

Lugar	:	Pillco Marca – Huánuco - Huánuco
Año	:	2014 - 2018
Centro Educativo	:	Universidad Nacional “Hermilio Valdizan” –UNHEVAL
Carrera Profesional	:	Ciencias Contables y Financieras

III. GRADO

Bachiller	Ciencias Contables y Financieras
-----------	----------------------------------

IV. CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- Microsoft Office
- Microsoft Excel
- Microsoft Word
- Microsoft PowerPoint

V. EXPERIENCIA LABORAL

- Asistente Administrativo en la CONSTRUCTORA JARAMILLO INGENIEROS S.A.C (02 de enero 2017 hasta el 31 diciembre 2017)
- APLICADOR (NIVEL SECUNDARIO) en la Evaluación Censal y Muestral de Estudiantes 2019 en el departamento de Huánuco, noviembre del 2019

VI. CERTIFICACIÓN OBTENIDA

- Asistente en el “1° Seminario Nacional e Internacional de formulación y evaluación de proyectos, SNIP y Planeamiento Estratégico, Organizado por la Facultad de Ciencias Administrativas y Turismo de la Universidad

Hermilio Valdizán, llevado a cabo el 15 de noviembre del 2014.

- Participación en el Curso de Actualización Profesional denominado “Tributación y Fiscalización Municipal”, realizado del 06 al 17 de octubre del 2018.
- Asistente en el SEMINARIO – TALLER “Nuevas Tendencias Tributarias Laboral y Empresarial 2018”, realizado en la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la UNHEVAL, el día 23 de noviembre del 2018.
- Participación en el Curso de Actualización Profesional denominado “Tributación y Rentas en el Gobierno Nacional y Local”, realizado del 14 al 25 de setiembre del 2019.

VII. ESPECIALIZACIONES


- Especialización en Sistema Integrado de Administración Financiera – SIAF, realizado en la Cámara de Comercio e Industrias de Huánuco y la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huánuco, del 24 de julio al 31 de agosto del 2020

VIII. HABILIDADES

- Trabajo en Equipo
- Comunicación Efectiva
- Buen Comportamiento
- Trabajo Bajo Presión
- Eficacia
- Puntualidad

NOTA BIBLIOGRÁFICA

I. DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos	Condezo Oscategui	
Juan Orlando		
Fecha de Nacimiento	01 de octubre de	
1991		
Lugar de Nacimiento	Santa Ana de Tusi –	
	Daniel A. Carrion – Pasco.	
Domicilio	Av. Universitaria 1581, Urb. Los Bancarios – Cercado de Lima - Lima	
Estado Civil	Casado	
DNI	47376924	
RUC	10473769242	
Celular	942021061	
Correo Electrónico	juanco091@hotmail.com	

II. ESTUDIOS REALIZADOS

Educación Primaria

Lugar	:	Santa Ana de Tusi- Pasco
Año	:	1997 - 2002
Centro Educativo:		I.E. N° 34145 “José Carlos Mariátegui”

Educación Secundaria

Lugar	:	Santa Ana de Tusi
Año	:	2003 - 2007
Centro Educativo	:	I.E. “General Cordova”

Educación Superior

Lugar	:	Pillco Marca – Huánuco - Huánuco
Año	:	2013 - 2017
Centro Educativo	:	Universidad Nacional “Hermilio Valdizan” –UNHEVAL
Carrera Profesional	:	Ciencias Contables y Financieras

III. GRADO

Bachiller	Ciencias Contables y Financieras
-----------	----------------------------------

IV. CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- Microsoft Office
- Microsoft Excel
- Microsoft Word
- Microsoft PowerPoint

V. EXPERIENCIA LABORAL

- ✓ Analista Contable en la Empresa DEL ROSARIO, IPINCE & ASOCIADOS SOC. CIVIL – septiembre 2017 a la fecha – Lima.
- ✓ Auxiliar Contable en la Empresa ASESORES CONTABLES & CIA S.R.L. - marzo - setiembre 2017, Lima.
- ✓ Asistente Contable en el ESTUDIO CONTABLE ROCCA VALVERDE – abril 2016 a enero de 2017 - Huánuco.
- ✓ Practicante Contable en el ESTUDIO CONTABLE ANDÍA & ANDÍA

SOCIEDAD CIVIL - enero a marzo de 2016 - Lima.

- ✓ Practicante contable en el ESTUDIO CONTABLE ROCCA VALVERDE - febrero de 2013 a abril de 2014 - Huánuco

VI. CERTIFICACIÓN OBTENIDA

- **“I CAPACITACIÓN EN DERECHO TRIBUTARIO” – EQUIPO DE DERECHO TRIBUTARIO DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERU.**

Diciembre 2020 – Asistente

- **“I CURSO DE PLAN CONTABLE GENERAL EMPRESARIAL 2020” – CENTRO DE PRODUCCION – CEPROCON DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS.**

Febrero – marzo 2020

- **XIII JORNADA DE DERECHO TRIBUTARIO – GRUPO DE ESTUDIOS FISCALES “GEF”**

Noviembre 2019 - Asistente

- **II SIMPOSIO TRIBUTARIO EN LIMA – GRUPO CONTABLE CONSULTORES Y ASOCIADOS**

Octubre de 2016 – Asistente

- **I SEMINARIO NACIONAL DE CONTABILIDAD – HUÁNUCO 2016, CÍRCULO ESTUDIANTIL UNIVERSITARIO CIENTIFICO CULTURAL CONTABLE “Edwin Ortega Galarza”**

Octubre de 2016 – Asistente

- **SEMANA CONTABLE 2016, COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE HUÁNUCO, CCPH**

Setiembre de 2016 - Asistente

- **PDT INTEGRAL T – REGISTROS, PLAME, COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE LIMA, CCPL**

Noviembre – diciembre de 2015

- **CONCAR BÁSICO Y LIBROS ELECTRÓNICOS, COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE LIMA, CCPL**

Noviembre – diciembre de 2015

- **ENCUENTRO UNIVERSITARIO-SUNAT**

Setiembre de 2014 – Asistente

- **SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA NACIONAL- SUNAT Y UNEVAL.**

Agosto de 2011- Asistente

- **I JORNADA TRIBUTARIA - SUNAT**

Junio 2010 – Asistente

ESPECIALIZACIONES

- ✓ Manejo de Microsoft Office Professional (Excel, Word, Power Point, entre otros) CEPS - UNI.

VII. HABILIDADES

- Capacidad de Análisis y Trabajo en Equipo
- Responsable
- Perseverante en el logro de objetivos.
- Trabajo Bajo Presión
- Eficacia
- Puntualidad y Aprendizaje Continuo.



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN
HUANUCO - PERU



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

DECANATO

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad de Huánuco, a los 23 días del mes diciembre 2020, a horas 4:00 p.m., reunidos a través del aplicativo **Cisco Webex Meeting**, en las instalaciones de su casa del bachiller, **JUAN ORLANDO CONDEZO OSCATEGUI** de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Jurado de Tesis de la Tesis titulada: **EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**; designado con la Resolución N° 530-2020-UNHEVAL-FCCyF-D, del 26.NOV.2020.

Procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didí Miraval Tarazona	Presidente
Dr. Elmer Jaimes Omonte	Secretario
Mg. Teodomiro Arias Flores	Vocal

Que con Resolución de Consejo Universitario N°0970-2020-UNHEVAL, de fecha 27 de mayo del 2020, se prueba la Directiva de **ASESORIA Y SUSTENTACION VIRTUAL DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES, TRABAJOS DE INVESTIGACION Y TESIS EN PROGRAMA DE PREGRADO Y POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZAN DE HUÁNUCO**;

Procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Según el Reglamento de Grados y Títulos. **CAPÍTULO VI DEL ACTO PÚBLICO, Art. 31°** señala: La sustentación se efectuará en acto público, el día y lugar previamente señalados en la correspondiente resolución. En dicho acto participará en forma obligatoria el Asesor de Tesis, con derecho a voz; el (los) sustentante (s) deberá (n) exponer oralmente el contenido de la referida tesis y absolver las preguntas que les formulen los miembros del Jurado. Las Actas de sustentación deberán ser llenadas y firmadas por los miembros del Jurado y entregadas por el secretario del Jurado a la Secretaría del Decanato, juntamente con los ejemplares de la Tesis. Y en el **Art. 32°** Independientemente que la tesis fuera de elaboración individual o colectiva, el Jurado evaluará y calificará a cada tesista por separado. Para ser aprobado el sustentante deberá tener nota aprobatoria mínima de catorce (14) del promedio de los miembros del Jurado. Los promedios de trece (13) hacia abajo se consideran DESAPROBADO con el calificativo DEFICIENTE. De catorce hasta dieciséis, APROBADO, con el calificativo de BUENO. Las notas promedio de diecisiete y dieciocho se califican MUY BUENO; y con el calificativo de EXCELENTE las notas promedio de diecinueve y veinte.

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

Unanimidad

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Quince (15), considerándose el calificativo de: Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 5.45 p.m., firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE
DNI N° 08631228

SECRETARIO
DNI N° 22412223

VOCAL
DNI N° 20713458



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

HUANUCO -PERU



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

DECANATO

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad de Huánuco, a los 23 días del mes diciembre 2020, a horas 4:00 p.m., reunidos a través del aplicativo **Cisco Webex Meeting**, en las instalaciones de su casa del bachiller, **MIULLER MORALES HILARIO** de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Jurado de Tesis de la Tesis titulada: **EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**; designado con la Resolución N° 530-2020-UNHEVAL-FCCyF-D, del 26.NOV.2020.

Procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didí Miraval Tarazona	Presidente
Dr. Elmer Jaimes Omonte	Secretario
Mg. Teodomiro Arias Flores	Vocal

Que con Resolución de Consejo Universitario N°0970-2020-UNHEVAL, de fecha 27 de mayo del 2020, se prueba la Directiva de **ASESORIA Y SUSTENTACION VIRTUAL DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES, TRABAJOS DE INVESTIGACION Y TESIS EN PROGRAMA DE PREGRADO Y POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN DE HUÁNUCO**;

Procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Según el Reglamento de Grados y Títulos. **CAPÍTULO VI DEL ACTO PÚBLICO, Art. 31°** señala: La sustentación se efectuará en acto público, el día y lugar previamente señalados en la correspondiente resolución. En dicho acto participará en forma obligatoria el Asesor de Tesis, con derecho a voz; el (los) sustentante (s) deberá (n) exponer oralmente el contenido de la referida tesis y absolver las preguntas que les formulen los miembros del Jurado. Las Actas de sustentación deberán ser llenadas y firmadas por los miembros del Jurado y entregadas por el secretario del Jurado a la Secretaría del Decanato, juntamente con los ejemplares de la Tesis. Y en el **Art. 32°** Independientemente que la tesis fuera de elaboración individual o colectiva, el Jurado evaluará y calificará a cada tesista por separado. Para ser aprobado el sustentante deberá tener nota aprobatoria mínima de catorce (14) del promedio de los miembros del Jurado. Los promedios de trece (13) hacia abajo se consideran DESAPROBADO con el calificativo DEFICIENTE. De catorce hasta dieciséis, APROBADO, con el calificativo de BUENO. Las notas promedio de diecisiete y dieciocho se califican MUY BUENO; y con el calificativo de EXCELENTE las notas promedio de diecinueve y veinte.

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

Unanimidad

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Quince (15), considerándose el calificativo de: Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 5.45 p.m., firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE
DNI N° 08631228

SECRETARIO
DNI N°22412223

VOCAL
DNI N° 20713458



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

HUANUCO -PERU



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

DECANATO

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad de Huánuco, a los 23 días del mes diciembre 2020, a horas 4:00 p.m., reunidos a través del aplicativo **Cisco Webex Meeting**, en las instalaciones de su casa del bachiller, **EDEL BERNARDO COZ** de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Jurado de Tesis de la Tesis titulada: **EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018**; designado con la Resolución N° 530-2020-UNHEVAL-FCCyF-D, del 26.NOV.2020.

Procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Cayto Didi Miraval Tarazona	Presidente
Dr. Elmer Jaimes Omonte	Secretario
Mg. Teodomiro Arias Flores	Vocal

Que con Resolución de Consejo Universitario N°0970-2020-UNHEVAL, de fecha 27 de mayo del 2020, se prueba la Directiva de **ASESORIA Y SUSTENTACION VIRTUAL DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES, TRABAJOS DE INVESTIGACION Y TESIS EN PROGRAMA DE PREGRADO Y POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN DE HUÁNUCO**;

Procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Según el Reglamento de Grados y Títulos. **CAPÍTULO VI DEL ACTO PÚBLICO, Art. 31°** señala: La sustentación se efectuará en acto público, el día y lugar previamente señalados en la correspondiente resolución. En dicho acto participará en forma obligatoria el Asesor de Tesis, con derecho a voz; el (los) sustentante (s) deberá (n) exponer oralmente el contenido de la referida tesis y absolver las preguntas que les formulen los miembros del Jurado. Las Actas de sustentación deberán ser llenadas y firmadas por los miembros del Jurado y entregadas por el secretario del Jurado a la Secretaría del Decanato, juntamente con los ejemplares de la Tesis. Y en el **Art. 32°** Independientemente que la tesis fuera de elaboración individual o colectiva, el Jurado evaluará y calificará a cada tesista por separado. Para ser aprobado el sustentante deberá tener nota aprobatoria mínima de catorce (14) del promedio de los miembros del Jurado. Los promedios de trece (13) hacia abajo se consideran DESAPROBADO con el calificativo DEFICIENTE. De catorce hasta dieciséis, APROBADO, con el calificativo de BUENO. Las notas promedio de diecisiete y dieciocho se califican MUY BUENO; y con el calificativo de EXCELENTE las notas promedio de diecinueve y veinte.

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

Unanimidad

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Quince (15), considerándose el calificativo de: Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 5.45 p.m., firmando el presente en señal de conformidad.

PRESIDENTE
DNI N°08631228

SECRETARIO
DNI N° 22412223

VOCAL
DNI N° 20713458

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN	RESPONSABLE DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UNNEVAL	VERSION	FECHA	PAGINA
	OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL			

ANEXO 2

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TESIS ELECTRÓNICAS DE PREGRADO

1. IDENTIFICACIÓN PERSONAL (especificar los datos de los autores de la tesis)

Apellidos y Nombres: Bernardo Coz Edel

E-mail: 47424027 Correo electrónico: bernard-20@hotmail.com

Teléfonos: Casa _____ Celular 965339477 Oficina _____

Apellidos y Nombres: Condezo Oscátegui Juan Orlando

DNI: 47376924 Correo electrónico: juance091@hotmail.com

Teléfonos: Casa _____ Celular 942021061 Oficina _____

Apellidos y Nombres: Morales Hilario Müller

DNI: 71641070 Correo electrónico: muller.mh.06@gmail.com

Teléfonos: Casa _____ Celular 931445209 Oficina _____

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Pregrado	
Facultad de:	<u>Ciencias Contables y Financieras</u>
E. P. :	<u>Ciencias Contables y Financieras</u>

Título Profesional obtenido:

Contador Público

Título de la tesis:

El costo de producción y la determinación de precios de las empresas

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN	RESPONSABLE DEL REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL UNHEVAL	VERSION	FECHA	PAGINA
	OFICINA DE BIBLIOTECA CENTRAL			

Metalmecánica en la provincia de Huánuco - Año 2018

Tipo de acceso que autoriza(n) al (los) autor(es)

Marcar "X"	Categoría de Acceso	Descripción del Acceso
X	PUBLICO	Es público y accesible al documento a texto completo por cualquier tipo de usuario que consulta el repositorio
	RESTRINGIDO	Solo permite el acceso al registro del metadato con información básica, mas no al texto completo

Al elegir la opción "Público", a través de la presente autorizo o autorizamos de manera gratuita al Repositorio Institucional - UNHEVAL, a publicar la versión electrónica de esta tesis en el Portal Web repositorio.unheval.edu.pe, por un plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita, pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla, siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente.

En caso haya(n) marcado la opción "Restringido", por favor detallar las razones por las que se eligió este tipo de acceso:


Asimismo, pedimos indicar el periodo de tiempo en que la tesis tendría el tipo de acceso restringido

- () 1 año
 () 2 años
 () 3 años
 () 4 años

Luego del periodo señalado por usted(es), automáticamente la tesis pasará a ser de acceso público.

Fecha de firma: *Huánuco, 28 de enero de 2021*

Firma del autor y/o autores.


47824027


47376924


71641070



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
HUÁNUCO-PERÚ



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
DECANATO

RESOLUCIÓN N° 162-2020-UNHEVAL-FCCyF-D

Huánuco, 20 de febrero de 2020.

VISTO, la solicitud de fecha 19.FEB.2020, Reg. 395, presentada por los bachilleres de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, señores Edel Bernardo Coz, Miuller Morales Hilario y Juan Orlando Condezo Oscategui, pidiendo de Asesor de tesis colectivo;

CONSIDERANDO:

Que, mediante la Resolución N° 052-2016-UNHEVAL-CEU, del 26.AGO.2016, se proclama y acredita al Dr. Cayto Didí MIRAVAL TARAZONA, como Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la UNHEVAL, a partir del 02.SET.2016 hasta el 01.SET.2020;

Que, con la Solicitud de fecha 19.FEB.2020, los los bachilleres de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, señores Edel Bernardo Coz, Miuller Morales Hilario y Juan Orlando Condezo Oscategui piden nombramiento de Asesor de Tesis para la elaboración de su Tesis colectiva;

Que, revisado el cumplimiento de los requisitos estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL y en el Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Decano de la Facultad considera procedente atender la petición de los recurrentes y dispone el nombramiento del Asesor de Tesis al docente Dr. Josue Canchari de la Cruz;

Estando a las atribuciones conferidas al Decano de Facultad de Ciencias Contables y Financieras por la Ley Universitaria N° 30220, y a los reglamentos internos;

SE RESUELVE:

- 1° **NOMBRAR** al docente, Dr. Josue Canchari de la Cruz como **Asesor de Tesis**, de los bachilleres de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, señores Edel Bernardo Coz, Miuller Morales Hilario y Juan Orlando Condezo Oscategui; por lo expuesto en los considerandos de la presente Resolución.
- 2° **DAR A CONOCER** a las instancias correspondientes y a los interesados.

Regístrese, comuníquese y archívese.



DR. CAYTO DIDÍ MIRAVAL TARAZONA
DECANO

Distribución:
Asesor
Interesados
Archivo

RLC/sec.