

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
**PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD**



**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

---

**“Costo de producción y su incidencia en la fijación de precios en los  
Restaurantes - Pollerías del distrito de Sullana, 2023.”**

---

**Línea de Investigación:**

Costos

**Autora:**

Rojas Lozano, Jhoseleen Melisa

Jurado evaluador:

**Presidente** : Gallardo Zapata, Jorge Edmundo

**Secretario** : García Mandamientos, Edme Martha

**Vocal** : Marchan Otero, Javier Alexander

**Asesora:**

Alburqueque Trelles, Maria Yedidia

**Código ORCID:** <https://orcid.org/0000-0001-6156-7981>

**PIURA - PERÚ**

**2023**

**Fecha de sustentación: 2024 / 07 / 08**

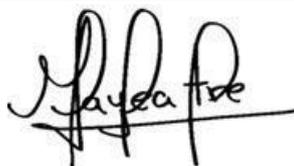
# Costo de producción y su incidencia en la fijación de precios en los Restaurantes - Pollerías del distrito de Sullana, 2023

## INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>8%</b> INDICE DE SIMILITUD	<b>8%</b> FUENTES DE INTERNET	<b>1%</b> PUBLICACIONES	<b>3%</b> TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

## FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ulasamericas.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>repositorio.upao.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>repositorio.usmp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>pdfcookie.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>repositorio.upla.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>repositorio.upse.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>idoc.pub</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>10</b>	<b>www.theibfr.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>



Excluir citas Activo Excluir coincidencias < 1%  
Excluir bibliografía Activo

## **Declaración de originalidad**

Yo, Adolfo Antenor Jurado Rosas, docente del Programa de Estudio de Contabilidad, de la Universidad Privada Antenor Orrego, asesor de la tesis de investigación titulada **“Costo de producción y su incidencia en la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana, 2023”**, autor Rojas Lozano Jhoseleen Melisa, dejo constancia de lo siguiente:

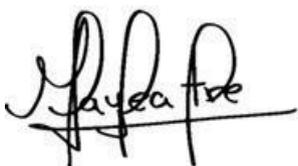
- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 8%.  
Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el (17/06/2024).
- He revisado con detalle dicho reporte y la tesis, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las normas establecidas por la Universidad.

Piura, 17 de junio de 2024

Albuquerque Trelles, María Yedidia

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6156-7981>

FIRMA:



Rojas Lozano Jhoseleen Melisa

DNI: 47460300

FIRMA:



## PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

De acuerdo con el cumplimiento de las disposiciones del reglamento de grafos y títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego, exponemos a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado: Costos de producción y su incidencia en la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana, 2023

Desarrollado con el fin de obtener el título de Licenciada en Contabilidad. El objetivo principal es: Determinar la relación de los costos de producción y la fijación de precios en los Restaurantes - Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

A ustedes miembros del jurado, mostramos nuestro especial y mayor reconocimiento por el dictamen que se haga merecedor y correspondiente del presente trabajo.



---

Br. Rojas Lozano, Jhoseleen Melisa

## DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres, por siempre creer en mí, su amor infinito y apoyo incondicional.

Y al gran amor de mi vida, mi hijo, que ha sido el motor y motivo para no desfallecer.

Rojas Lozano Jhoseleen Melisa.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por siempre iluminarme y guiarme cuando se lo pedí y por darme la fortaleza para poder cumplir esta meta.

A mis asesores y a las personas que hicieron posible la culminación de esta tesis, gracias por sus conocimientos y su paciencia, sin ustedes no lo hubiera logrado tan fácil.

Y finalmente, agradezco especialmente a mi padre, porque a pesar de todo, nunca me dejó sola y siempre confió en mí.

Rojas Lozano Jhoseleen Melisa.

## RESUMEN

El propósito de este estudio de investigación fue analizar la relación entre el costo de producción y la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana durante el año 2023. La investigación se llevó a cabo utilizando un enfoque cuantitativo de tipo básico, con un diseño no experimental, enfoque transversal y un nivel correlacional. La muestra de estudio estuvo compuesta por 36 establecimientos de pollerías que tenían licencia de funcionamiento en el distrito. Para la recopilación de datos, se utilizó un cuestionario que constaba de 17 preguntas dirigidas a los gerentes de estas pollerías. Además, se empleó una ficha de análisis documental para recopilar información relacionada con los costos incurridos en el funcionamiento de los restaurantes - pollerías en el distrito de Sullana. Los resultados del estudio revelaron, a través del análisis estadístico de Spearman, un coeficiente de 47.2%, lo que indicó una correlación moderada entre los costos de producción y la fijación de precios en las pollerías del distrito de Sullana durante el año 2023. En conclusión, se resaltó la importancia de considerar los costos de producción al determinar los precios de los platos ofrecidos por estas pollerías. Esto destacó la necesidad de dejar de lado otros factores como la demanda del mercado, la competencia y la percepción de valor del cliente en este proceso de toma de decisiones.

**Palabras clave:** Clientes, Competencia, Costos de producción, Demanda del mercado, Fijación de precios.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research study was to analyze the relationship between the cost of production and pricing in restaurants - chicken shops in the Sullana district during the year 2023. The research was carried out using a basic quantitative approach, with a non-experimental design, cross-sectional approach and a correlational level. The study sample was made up of 36 poultry establishments that had a license to operate in the district. To collect data, a questionnaire was used that consisted of 17 questions addressed to the managers of these poultry shops. In addition, a documentary analysis form was used to collect information related to the costs incurred in the operation of restaurants - chicken shops in the district of Sullana. The results of the study revealed, through Spearman's statistical analysis, a coefficient of 47.2%, which indicated a moderate correlation between production costs and pricing in the poultry shops of the Sullana district during the year 2023. In conclusion, the importance of considering production costs when determining the prices of the dishes offered by these chicken shops was highlighted. This highlighted the need to leave aside other factors such as market demand, competition and customer perception of value in this decision-making process.

**Keywords:** Competition, Customers, Market demand, Production costs, Pricing.

## INDICE DE CONTENIDOS

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	vii
<b>RESUMEN</b> .....	viii
<b>ABSTRACT</b> .....	ix
<b>INDICE DE CONTENIDOS</b> .....	x
<b>INDICE DE TABLAS</b> .....	xiii
<b>INDICE DE FIGURAS</b> .....	xv
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	16
1.1. Formulación del Problema.....	16
1.1.1. Realidad problemática.....	16
1.1.2. Enunciado del problema .....	21
1.2. Justificación .....	21
1.3. Objetivos.....	23
1.3.1. Objetivo general.....	23
1.3.2. Objetivos específicos .....	23
<b>II. MARCO DE REFERENCIA</b> .....	24
2.1. Antecedentes.....	24
2.1.1. A nivel internacional .....	24
2.1.2. A nivel nacional.....	26
2.1.3. A nivel regional .....	29
2.1.4. A nivel local.....	30
2.2. Marco teórico.....	32
2.2.1. Costos de Producción .....	32
2.2.1.1. Teorías de Costos .....	32
2.2.1.1.1. Teoría de los costos de producción a largo plazo.....	32
2.2.1.1.2. Teoría de los costos de producción a corto plazo .....	33

2.2.1.1.3.	Teoría de los costos de producción en el marco de la economía de escala.	35
2.2.1.2.	Clasificación de Costos de Producción	36
2.2.1.2.1.	Costeo variable o Costeo marginal	36
2.2.1.2.2.	Costo fijo	37
2.2.1.3.	Elementos de costo de Producción	38
2.2.1.3.1.	Materia Prima Directa	38
2.2.1.3.2.	Mano de Obra Directa	40
2.2.1.3.3.	Costos indirectos de fabricación (CIF)	41
2.2.2.	Fijación de precios	42
2.2.2.1.	Teorías de fijación de precios	43
2.2.2.1.1.	Teoría económica del Precio	43
2.2.2.1.2.	Teoría de Fijación de precios mediante márgenes	45
2.2.2.2.	Métodos de fijación de precios	46
<b>2.2.2.2.1.</b>	<b>Basado en los costos</b>	46
2.2.2.2.2.	Margen de utilidad	47
2.2.2.2.3.	Basado en la competencia	48
2.2.2.2.4.	Basado en la demanda o mercado	49
2.3.	Marco conceptual	51
2.4.	Hipótesis	53
2.4.1.	Hipótesis General	53
2.4.2.	Hipótesis Específicas	53
2.5.	Variables	54
<b>III.</b>	<b>MATERIAL Y MÉTODOS</b>	<b>56</b>
3.1.	Material	56
3.1.1.	Población	56
3.1.2.	Marco muestral	56

3.1.3. Unidad de análisis.....	56
3.1.4. Muestra.....	56
3.2. Métodos.....	56
3.2.1. Diseño de contrastación.....	56
3.2.2. Técnicas e instrumentos de colecta de datos .....	57
Técnicas .....	57
3.2.3. Procesamiento y análisis de datos.....	58
<b>IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....</b>	<b>59</b>
4.1. Análisis de costos y fijación de precios de la pollería “Mi Mechita” .....	59
4.2. Propuesta .....	63
4.3. Análisis e interpretación de resultados .....	69
Resultados de la variable Costos de Producción.....	69
Resultados de la variable Fijación de Precios .....	73
4.4. Docimasia de hipótesis.....	77
4.2.1. Determinar la relación de los costos de producción y la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023 .....	78
4.2.2. Establecer la relación de los costos de materia prima directa y la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023 .....	79
4.2.3. Definir la relación de los costos de mano de obra directa y la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023 .....	80
4.3.4. Precisar la relación de los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.....	81
4.5. Discusión de resultados.....	82
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>87</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>88</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>89</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>100</b>

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Matriz Operacional de la Variable Independiente .....	54
<b>Tabla 2</b> Matriz Operacional de la Variable Dependiente.....	55
<b>Tabla 3</b> Cantidad mensual de pollos vendidos .....	59
<b>Tabla 4</b> Costo de materia prima .....	59
<b>Tabla 5</b> Cantidad de pollos enteros utilizados .....	59
<b>Tabla 6</b> Cantidad de papa cortada y pelada.....	60
<b>Tabla 7</b> Cantidad de papa utilizada .....	60
<b>Tabla 8</b> Mano de obra directa.....	60
<b>Tabla 9</b> Mano de obra indirecta.....	60
<b>Tabla 10</b> Costos indirectos de fabricación .....	61
<b>Tabla 11</b> Materiales.....	62
<b>Tabla 12</b> Depreciación .....	62
<b>Tabla 13</b> Precio por plato (Método de costo).....	62
<b>Tabla 14</b> Costo de materia prima .....	63
<b>Tabla 15</b> Planilla de mano de obra directa .....	63
<b>Tabla 16</b> Distribución mano de Obra directa .....	63
<b>Tabla 17</b> Planilla de mano de obra indirecta .....	64
<b>Tabla 18</b> Distribución Costo de Mano de Obra Indirecta .....	64
<b>Tabla 19</b> Insumos.....	64
<b>Tabla 20</b> Costos indirectos de fabricación.....	65
<b>Tabla 21</b> Costo de la depreciación de activos .....	66
<b>Tabla 22</b> Asignación de costos indirectos de fabricación .....	66
<b>Tabla 23</b> Hoja de costos.....	67
<b>Tabla 24</b> Resultados de la Dimensión: Materia Prima Directa.....	69
<b>Tabla 25</b> Resultados de la Dimensión: Mano de Obra Directa .....	70
<b>Tabla 26</b> Resultados de la Dimensión: Costos indirectos de Fabricación.....	71
<b>Tabla 27</b> Resultados de la Variable: Costos de Producción .....	72
<b>Tabla 28</b> Resultados de la Dimensión: Basado en los Costos. ....	73
<b>Tabla 29</b> Resultados de la Dimensión: Basado en la Competencia .....	74
<b>Tabla 30</b> Resultados de la Dimensión: Basada en la Demanda.....	75
<b>Tabla 31</b> Resultados de la Variable: Fijación de Precios.....	76

<b>Tabla 32</b> Prueba de Normalidad: Shapiro - Wilk.....	77
<b>Tabla 33</b> Rho de Spearman: Costos de Producción - Fijación de Precios. ....	78
<b>Tabla 34</b> Rho de Spearman: Materia Prima Directa - Fijación de Precios.....	79
<b>Tabla 35</b> Rho de Spearman: Mano de Obra Directa - Fijación de Precios. ....	80
<b>Tabla 36</b> Rho de Spearman: Costos Indirectos de Fabricación – Fijación de Precios. .....	81

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Resultados de la Dimensión: Materia Prima Directa .....	69
Figura 2 Resultados de la Dimensión: Mano de Obra Directa .....	70
Figura 3 Resultados de la Dimensión: Costos de Fabricación .....	71
Figura 4 Resultados de la Variable: Costos de Producción .....	72
Figura 5 Resultados de la Dimensión: Basado en los Costos.....	73
Figura 6 Resultados de la Dimensión: Basado en la Competencia.....	74
Figura 7 Resultados de la Dimensión: Basada en la Demanda .....	75
Figura 8 Resultados de la Variable: Fijación de Precios.....	76

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Formulación del Problema**

#### **1.1.1. Realidad problemática**

La relación entre el costo de producción y la fijación de precios es un tema de gran relevancia en el ámbito empresarial. Los costos de producción representan los desembolsos necesarios para fabricar un bien o prestar un servicio, y su adecuada gestión es fundamental para garantizar la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, la fijación de precios es un proceso estratégico que busca establecer el valor monetario del bien o servicio en el mercado (Durán y Zolano, 2019). Es crucial encontrar un equilibrio entre los costos incurridos y el precio de venta, ya que una mala determinación puede afectar negativamente los márgenes de utilidad y la competitividad de la empresa (Aguirre, 2021). La comprensión de los diferentes tipos de costos, su asignación adecuada y su impacto en la fijación de precios es esencial para tomar decisiones informadas y optimizar los resultados económicos. En este contexto, es fundamental contar con enfoques y metodologías que permitan evaluar los costos de producción de manera precisa y establecer estrategias efectivas para la determinación de precios.

A nivel internacional, de acuerdo con Cochea (2019) en la provincia de Santa Elena en el cantón La Libertad, en Ecuador, surge Puerto Lucia Yacht Club dedicado a ofrecer servicios de hotelería, restauración, eventos sociales, lavandería, gimnasio, como las instalaciones para la practicas de deportes. La problemática radico en la carencia de identificación de los costos, la falta de estructuras para determinar los precios en función a los componentes de costos optando por la aplicación de costos empíricos, el factor monetario y la competencia lo que lleva a una determinación de precios de los productos y margen de utilidad erróneas.

De acuerdo con Chicaiza (2020) el sector industria del servicio ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años, lo que ha llevado a las empresas a gestionar sus recursos de manera eficiente para obtener información confiable, precisa y oportuna para la toma de decisiones. Se descubrió que las empresas del sector no cuentan con un sistema de costos que permita conocer los costos reales y precisos de la producción, y que no existe un control adecuado de los tres elementos del costo: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Para Pinda y Romero (2021), el control de la gestión de costos es un desafío importante para las empresas que producen bienes o servicios, en específico las que se especializan en servicios de restaurantes. Contar con una efectiva administración de los costos de producción implica no solo la comprensión de los datos contables de los elementos del costo, sino también la obtención de los costos reales de producción del servicio ofrecido en el establecimiento. Además, se busca establecer precios de venta competitivos en el mercado, que permitan mantener una posición ventajosa.

Finalmente, para Fuentes y Fuentes (2022) las empresas necesitan comprender la estructura, clasificación y costos compartidos de sus actividades para establecer precios adecuados. Los conceptos de costo y precio son fundamentales en la contabilidad de gestión. Las pequeñas empresas a menudo carecen de conocimientos sobre costos y precios, lo que lleva a cálculos inadecuados y falta de datos técnicos. Además, enfrentan dificultades en la planificación de la producción, medición y control de la calidad, lo que afecta negativamente el cálculo de los costos. Esto pone en riesgo la rentabilidad y la razonabilidad de los estados financieros. Los costos variables, como la materia prima y la mano de obra directa, son clave en el cálculo del costo unitario de producción. La falta de conocimiento en la gestión de la materia prima y un control deficiente de la contabilización también afectan la eficiencia del análisis contable de estos costos.

A nivel nacional, para Morales y Rodríguez (2022) en Chimbote indican que las empresas tienen un poco o escaso conocimiento del costo incurrido, lo que conduce a una falta de conocimiento sobre el resultado económico alcanzado. El reconocimiento físico del inventario y del consumo de materiales en la elaboración de los productos se encuentra desactualizado, lo que resulta en un monitoreo inadecuado y erróneo de los costos fundamentales de la empresa, como los de las materias primas. Además, los almacenes de productos terminados no funcionan correctamente y los costos de fabricación de los productos no se calculan de manera adecuada, lo que ha llevado a la empresa a no disponer de liquidez y no poder planificar compras.

Para Arenas y Riveros (2020) en Trujillo las empresas buscan adaptarse al alto nivel de competitividad del mercado. Sin embargo, no utilizan un mecanismo de costeo que les ayude a determinar sus costos de producción de manera precisa y

fijar sus precios de venta de manera adecuada. La empresa asigna incorrectamente sus costos, estandarizando los costos de todos sus productos en común y agregando costos que no corresponden a determinados productos debido a la falta de conocimientos especializados. Este problema ha llevado a un mal cálculo del costo de fabricación y, a su vez, a una determinación incorrecta de los precios de venta, lo que genera incertidumbre en el área administrativa sobre si el precio de venta establecido cubre realmente los costos y gastos en los que incurre la empresa.

Para Gutiérrez y Medina (2019) en Trujillo los precios se establecen de manera informal, tomando como referencia los precios de establecimientos similares. Esto implica que los márgenes de ganancia y los porcentajes de utilidad pueden no ser precisos o no cumplir con las expectativas del dueño del negocio. No se realiza un análisis exhaustivo para determinar el precio adecuado basado en los costos incurridos y alcanzar el margen de ganancia deseado por el propietario. En otras palabras, los propietarios no tienen control sobre los costos involucrados con la elaboración y prestación de servicio de alimentación, lo que dificulta establecer un precio acorde con sus objetivos. Al no poder determinar los costos reales del negocio, no puede agregar el margen de ganancia deseado y, por consiguiente, no logra establecer el precio final del producto de manera adecuada.

También se observó que no se llevó a cabo un análisis apropiado de los costos, debido a la falta de control en las compras diarias y los problemas de almacenamiento y gestión de los productos utilizados, lo que resulta en pérdidas o costos adicionales. Otra cuestión importante es la mezcla de gastos personales y gastos diarios del negocio por parte del dueño o administrador, los cuales se incluyen en los costos diarios del servicio. Esto conlleva un aumento en los costos, ya que estos gastos personales no se registran ni se pagan adecuadamente. Estas prácticas también afectan los resultados obtenidos, ya que se suman costos que no corresponden al negocio en sí (Gutierrez y Medina, 2019).

Finalmente, Lluncor (2019) en Cajamarca menciona que, la información relacionada con los costos se vuelve cada vez más significativa en el mundo de los negocios, debido a que los precios de los productos son determinados por el mercado y no por los fabricantes. La globalización provoca disputas de precios que se transforman en serios desafíos de costos, por ello, las empresas que tienen éxito

son aquellas que pueden mantener o reducir sus costos más rápido que sus competidores, o que pueden variar sus productos o servicios de tal manera que el mercado no sea el único determinante del precio. Además, las empresas carecen de información acerca de sus costos reales, por lo que es esencial conocerlos para tomar decisiones eficientes con respecto a la producción y la determinación de precios adecuados. Es esencial para los negocios disponer de mecanismos de control que faciliten el monitoreo de las operaciones y proporcionen información detallada sobre las fluctuaciones en los costos de producción.

A nivel regional, Bulnes (2021) menciona que en la determinación del costo de producción y el costo unitario de los productos, para cada lote procesado durante el mes se ha considerado el mismo precio por paquete, a pesar de que en realidad estos precios fluctúan en función del pacto alcanzado con el productor. Las empresas no cuentan con una estructura de costos adecuada, lo que hace que no identifiquen ni clasifiquen sus costos de forma correcta. Clasifican algunos costos como gastos cuando contabilizan sus costos, lo que no refleja con precisión la producción real o los resultados económicos. Este hecho restringe la expansión de la compañía en el mercado, dado que no proporciona datos a tiempo para la toma de decisiones. Además, la empresa tampoco ha definido un proceso claro para elegir cómo producir su producto y cuánto costará.

Para Vegas (2021) las empresas requieren de diversos procesos que les faciliten optimizar sus requerimientos y manejar los gastos en los que se incurren, con la finalidad de calcular con precisión las ganancias de sus actividades. La falta de controles en estos negocios es uno de sus mayores problemas porque dificulta calcular los costos de los alimentos y bebidas proporcionados, lo que a su vez dificulta la toma de decisiones acertadas. Otro problema es la limitada prioridad que se le da al almacenamiento de los bienes que se distribuirán, lo que puede generar pérdidas y tener un impacto en la gestión de los bienes.

A nivel local, el sector de los restaurant-pollerías en el distrito de Sullana ha experimentado un aumento significativo en los costos de producción en los últimos años. Factores como el incremento en el precio de los insumos, la variabilidad en los costos de energía y la competencia en el mercado han generado una presión adicional sobre los propietarios de las pollerías para mantener sus márgenes de ganancia. Se llevó a cabo un análisis exhaustivo de los costos de producción en las

pollerías del distrito de Sullana, recopilando datos sobre los precios de los insumos, los costos de mano de obra, los gastos operativos y otros factores relevantes. Además, se realizaron entrevistas a propietarios de pollerías y se recopilaron datos de ventas y precios de venta para obtener una visión completa de la situación. Los principales afectados por este problema son los propietarios de las pollerías, quienes se ven obligados a tomar decisiones sobre la fijación de precios para mantener su rentabilidad. Además, los consumidores también se ven afectados, ya que los incrementos en los costos de producción pueden traducirse en precios más altos para los productos ofrecidos por las pollerías. Si no se atiende adecuadamente este problema, se podrían generar diversas consecuencias negativas.

En primer lugar, los propietarios de las restaurant-pollerías podrían enfrentar dificultades para mantener sus márgenes de ganancia, lo que podría llevar a la reducción de la calidad de los productos ofrecidos o incluso al cierre de algunos establecimientos. Por otro lado, los consumidores podrían experimentar un aumento en los precios de los productos, lo que podría afectar su capacidad de compra y su satisfacción general. Si no se toman medidas para abordar este problema, es probable que los costos de producción sigan aumentando y, en consecuencia, los precios de los productos en los restaurant-pollerías del distrito de Sullana continúen incrementándose. Esto podría llevar a una disminución en la demanda de los productos ofrecidos por los restaurant-pollerías, lo que a su vez podría resultar en una reducción en las ventas y en la rentabilidad de los establecimientos. Además, la competencia en el mercado podría intensificarse, lo que podría llevar a una mayor presión sobre los propietarios de los restaurant-pollerías.

Es por ello que el propósito de la presente investigación es determinar cómo se relacionan los costos de producción en la fijación de precios de los restaurant-pollerías que desarrollan sus actividades dentro del distrito de Sullana para el año 2023.

### 1.1.2. Enunciado del problema

¿Cómo se relaciona el costo de producción y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?

#### Problemas específicos

- ¿Cómo se relaciona los costos de materia prima directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?
- ¿Cómo se relaciona los costos de mano de obra directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?
- ¿Cómo se relaciona los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?

### 1.2. Justificación

El mundo empresarial es un campo altamente competitivo donde la eficiencia y la rentabilidad son factores clave para el éxito. En este contexto, los costos de producción y su incidencia en la fijación de precios representan un tema de vital importancia para las empresas. La forma en que las compañías determinan y gestionan sus costos de producción tiene un impacto directo en su posición competitiva, su rentabilidad y, por ende, su supervivencia a largo plazo. Sin embargo, las malas decisiones estratégicas y comerciales pueden deberse al hecho de que muchas organizaciones no comprenden completamente los costos de producción y cómo se reflejan en los precios.

La presente tesis buscó abordar este problema mediante el desarrollo de un análisis detallado y comprensivo de los costos de producción y cómo estos influyen en la fijación de precios. Con este estudio se clarificó la relación entre el costo de producción y la fijación de precios, con el objetivo de mejorar la eficiencia y rentabilidad de las empresas. Adicionalmente, se proporcionaron estrategias y herramientas para una gestión eficaz de los costos de producción y la fijación de precios, permitiendo a las empresas tomar decisiones más informadas y fundamentadas.

El trabajo desarrollado es de gran utilidad y trascendencia tanto para el mundo académico como empresarial. A nivel académico, este estudio continuo

con la literatura existente y ofrece una base sólida para futuras investigaciones en esta área. En el ámbito empresarial, las herramientas y estrategias propuestas en esta tesis podrán ser aplicadas directamente en la gestión de empresas, lo que permitirá a los gestores decidir sobre los precios de manera más efectiva y tener una mejor comprensión de sus costos de producción y, en última instancia, mejorar la rentabilidad de sus empresas. De este modo, la tesis no sólo tendrá un impacto teórico sino también práctico, beneficiando a diversas partes interesadas y contribuyendo al desarrollo económico en general.

- Teórica:

La fijación de precios desempeña un papel crucial en la rentabilidad y la competencia de las empresas. Para establecer precios adecuados, es fundamental comprender los costos de producción, que abarcan desde la adquisición de materias primas hasta la entrega del producto final. Es esencial llevar un control constante de los costos de producción, ya que estos pueden variar, permitiendo así ajustar los precios de venta de manera adecuada. La teoría de la fijación de precios mediante márgenes, según Mejía (2005), consiste en agregar un margen de beneficio o recargo al costo unitario total del producto, con el objetivo de generar ganancias para la empresa. En resumen, los costos de producción tienen un impacto directo en la fijación de precios, y es necesario mantener un control constante para establecer precios competitivos y adecuados en el mercado, y que de esta forma las empresas generen ganancias.

- Práctica:

La justificación práctica del título "Costo de producción y su incidencia en la fijación de precios en los restaurantes – pollerías del distrito de Sullana" se basó en la importancia que tiene para las empresas conocer sus costos de producción para establecer precios adecuados y competitivos en el mercado. Conocer los costos de producción permite a las empresas llevar un registro y control constante de sus desembolsos y ajustar los precios de venta en consecuencia, lo que es fundamental en un entorno económico cambiante. Por ello, la justificación práctica se centró en la necesidad de conocer los costos de producción para mejorar la rentabilidad y la competitividad de las empresas.

- Metodológica:

La justificación metodológica del título "Costo de producción y su relación en la fijación de precios" se basó en la necesidad de utilizar una metodología adecuada de enfoque cuantitativo, de tipo básica, de diseño no experimental y transversal y de alcance correlacional, en la cual se tuvo como objetivo general determinar la relación entre las variables de estudio por medio de un coeficiente de correlación ya sea paramétrico o no paramétrico. Lo que, además, permitirá identificar y clasificar los diferentes tipos de costos, calcular el costo unitario de producción de manera precisa y rigurosa, y llevar un registro y control constante de los costos de producción para ajustar los precios de venta en consecuencia.

- Social:

La justificación social se basó en la importancia de establecer precios justos y equitativos en el mercado para mejorar la calidad de vida de las personas y reducir las desigualdades sociales. Las empresas deben establecer precios adecuados y competitivos para que los clientes puedan adquirir productos y servicios de calidad a precios razonables. Precios excesivamente altos generan exclusión social, mientras que precios demasiado bajos generan una competencia desleal que afecta a otras empresas del mercado y la sostenibilidad de las mismas. En resumen, la justificación social se centró en la importancia de establecer precios justos y equitativos para garantizar la sostenibilidad de las empresas y mejorar la calidad de vida de las personas.

### 1.3. Objetivos

#### 1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación del costo de producción y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

#### 1.3.2. Objetivos específicos

- Establecer la relación de los costos de materia prima directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
- Definir la relación de los costos de mano de obra directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

- Precisar la relación de los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

## **II. MARCO DE REFERENCIA**

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. A nivel internacional

Fuentes y Fuentes (2022) en su investigación “Costo de producción y su incidencia en los estados financieros de las Pymes del Sector Industrial”, cuyo objetivo general fue evaluar los costos de producción que impactan en los estados financieros de las empresas pymes del sector industrial de Guayaquil. La metodología empleada de tipo descriptiva con un enfoque cuantitativo y empleando el método inductivo. Cuyo instrumento de recolección de datos fue un cuestionario de 12 preguntas el cual se aplicó a una muestra de 11 trabajadores del área financiera. Se obtuvo como resultado que el 36% de los encuestados desconocen que son los costos de producción y el 45% desconocen como este compuesto dicho costo. Concluyendo que las empresas no tienen en claro como diferenciar un gasto y un costo, además definen su costo de producción de forma empírica sin diferenciar sus componentes.

Tarco (2021) en su investigación titulada “Los costos de producción y su incidencia en la determinación del precio de venta en la Corporación COPROBICH, periodo 2019”, El objetivo de este estudio fue analizar la relación entre los costos de producción y la determinación del precio de venta en la Corporación de Productores y Comercializadores Orgánicos Bio Taita Chimborazo (COPROBICH), Ecuador, durante el periodo 2019. Se emplearon diversos métodos, técnicas e instrumentos de investigación para recopilar datos y analizar los factores que intervienen en la determinación del costo de producción, con el fin de determinar el costo real de los productos fabricados por COPROBICH. Mediante el análisis económico y financiero de los dos últimos años, se sugirió utilizar un sistema de costos basado en órdenes de producción para calcular con mayor precisión el precio de venta de acuerdo con los requerimientos del cliente. Los resultados indicaron que el sistema de costos sugerido facilita la optimización de recursos al llevar un registro detallado de los elementos del costo, identificar los materiales utilizados, controlar el tiempo y

registrar todas las erogaciones realizadas en cada producción. De esta forma se puede determinar el costo unitario y el precio de venta de cada producto. Se sugiere que COPROBICH evalúe la ejecución del sistema de costos por órdenes de producción en función de la demanda del mercado y establezca el precio de venta de acuerdo a los requerimientos de cada cliente. Esta estrategia permitirá una mejor gestión de los recursos y una mayor eficiencia en la fijación de precios.

Pinda y Romero (2021) en su investigación titulada “La gestión de costos de producción y la fijación de precios de venta en los restaurantes de la ciudad de Riobamba Parroquia Maldonado”, en Ecuador, el objetivo era evaluar cómo la gestión de costos de producción afecta la elección de precios en los restaurantes. De la ciudad. Además, se propuso un modelo de gestión que ayudaría a lograr este objetivo. Empleando como metodología de tipo aplicada y de enfoque combinado y cuyas herramientas de recolección de datos fueron la entrevista y la encuesta las cuales fueron ejecutadas a 30 representantes legales de los restaurantes de la ciudad de Riobamba. Según los resultados, más del 53% de las empresas fijan sus precios de forma empírica. Concluyendo que no es una buena idea determinar los precios utilizando métodos empíricos pues existen diferentes opciones a considerar como la demanda, los costos de producción y la rivalidad en el mercado. Adicionalmente, El modelo sugerido tiene como objetivo ayudar a los restaurantes de la ciudad a administrar sus costos de producción y fijar los precios de los productos que venden en sus locales.

Peñañiel (2020) en su estudio denominado “Costo de Producción y la Fijación de Precio en la Camaronera MHIDCAM S.A., Parroquia Chanduy, Provincia de Santa Elena, año 2018”, en Ecuador. El presente estudio analizó cómo los costos de producción afectan la determinación de precios. La industria de cultivo y crianza de camarón en Ecuador es considerada actualmente como un área estratégica para la inversión y una importante fuente de empleo, generando importantes ingresos como resultado de los avances científicos realizados en el procedimiento de crianza. Sin embargo, la falta de control en la gestión de costos ha llevado a utilizar un método empírico para establecer los precios, lo que hace más difícil competir en el mercado. Al identificar los componentes del costo para la fijación de precios, el propósito de la investigación es determinar

los costos por proceso de producción. Se empleó un enfoque exploratorio descriptivo y se recurrió a técnicas como la observación y la entrevista utilizando guías. Obteniendo como resultado la creación de un modelo de sistema de costos donde se reconocen los componentes del costo que se generan durante el proceso de fabricación. Concluyendo que la camaronera MHIDCAM carece de un sistema de costos efectivo para establecer correctamente sus precios, lo cual conduce a resultados no beneficiosos en sus ganancias. La implementación del sistema de costos les facilitó la identificación de los elementos de costos y la determinación correcta de sus precios.

Cochea (2019) en su investigación titulada “Costos por servicios y fijación de precios del puerto Lucía Yacht Club, cantón la Libertad, provincia de Santa Elena, año 2019”, en Ecuador, tuvo como objetivo determinar los costos por servicios a través del análisis del proceso contable para la fijación de precios en Puerto Lucia Yacht Club en el año 2019. Se utilizó una metodología de tipo descriptiva y se aplicó el método deductivo, y se consideró a los 3 trabajadores administrativo- financieros de la empresa como población y muestra. Para recopilar los datos se empleó la revisión documental, la entrevista y la ficha de observación. Los resultados de la investigación fueron de gran utilidad para la empresa, ya que permitieron implementar un sistema de distribución de costos por órdenes de servicio. Mediante la creación de documentos adecuados, se logró un control efectivo y una asignación precisa de los precios. Concluyendo que Puerto Lucia Yacht Club realiza el cálculo de precios de forma equivocada pues no posee formatos para identificar y clasificar los elementos del costo, excluye la mano de obra y los indirectos de fabricación del cálculo del valor unitario y no emplea procedimientos contables para establecer un margen de utilidad adecuado. Se recomienda a la empresa la aplicación sistema de costo por órdenes de servicios, el cual posibilita un mejor control y distribución de los costos.

#### 2.1.2. A nivel nacional

Arango (2022) en su tesis titulada “Análisis de Costo de Producción de Leche e Incidencias en Fijación de Precios del Distrito de Chiara - Ayacucho”, el presente estudio se centra en la problemática de la educación insuficiente en los pequeños productores de leche y teniendo como objetivo analizar el efecto de los costos de producción en el precio de la leche. El nivel de investigación se

consideró explicativo y se realizó con una metodología aplicada y cuantitativa. Los resultados obtenidos mostraron que mientras el 71% de los ganaderos no calculan o estiman su costo de producción, solo el 29% de los ganaderos lo hacen. Además, se encontró que la mano de obra representa el 73% y la alimentación el 17% de los costos variables asociados a la alimentación del ganado, su salud, reproducción y mano de obra. Estos resultados demuestran que estos aspectos son delicados y requieren una atención especializada. Según la tabla de frecuencia, el costo de producción de la leche muestra que un productor obtiene beneficios y logra una producción eficiente y lucrativa cuando su costo de producción es inferior a 0.80 centavos por litro de leche, incurriendo en pérdidas si supera este valor. No obstante, solo el 42% de los productores mantenían un costo de producción por debajo de los 0.80 centavos, mientras que el 58% superaba este valor, sugiriendo que están experimentando pérdidas. En conclusión, se determinó que los productores de ganado no establecen el precio de la leche, sino que este se determina en base a la oferta y demanda del mercado. Adicionalmente, se destacó la necesidad de elevar el nivel educativo de los pequeños productores de leche para que puedan controlar efectivamente sus costos de producción y elevar su rentabilidad.

Talledo (2022) en su tesis titulada "Costos de Producción y Rentabilidad en el Restaurante Coco Wok, 2022" para optar el título de profesional de licenciado en administración. Tuvo como objetivo la determinación de los costos directos e indirectos en la producción de los platos de la carta, así como la rentabilidad del restaurant Coco Wok. Siendo una investigación descriptiva, aplicada, no experimental transversal y cuyos instrumentos fueron la observación, la entrevista no estructurada y análisis documental. Obteniendo como resultado que la rentabilidad del mes de enero es de 28.19%. Concluyendo que el análisis de rentabilidad de cada plato no tiene un impacto directo en la rentabilidad a corto plazo. No obstante, sí desempeña un papel fundamental en la mejora financiera de los negocios y en la toma de decisiones estratégicas para reducir costos y aumentar la rentabilidad en general. Al determinar la rentabilidad de cada plato, se obtiene información valiosa que permite identificar oportunidades de optimización y ajustes en los costos, lo cual contribuye a mejorar la situación financiera y tomar decisiones más acertadas en beneficio del negocio.

Guillermo (2020) en su tesis denominada “Implementación del Método de Costeo Basado en Actividades y su Incidencia en la Fijación del Precio en las Empresas Agroindustriales Vitivinícolas de la Provincia de Tacna, 2017”. El objetivo de este estudio fue examinar cómo los precios de las empresas vitivinícolas agroindustriales de la provincia de Tacna se verían afectados por el uso de un método de costeo basado en actividades. Para llevar a cabo este método, el proceso de elaboración del vino se dividió en distintas actividades y se encontraron y asignaron factores de costos en función del grado de uso de recursos para cada actividad. La aplicación de este método mostró una mayor precisión y eficiencia en la asignación de costos de producción, lo que permitió diferenciar claramente entre las variedades de vino más costosas y las más accesibles. Además, contribuyó a la reducción de costos y facilitó el establecimiento de márgenes de beneficio personalizados para cada variedad de vino de manera eficiente. En consecuencia, este enfoque influyó significativamente en la fijación de precios al hacerlos más competitivos, auténticos y diferenciados por producto. Por otro lado, se observó que el método tradicional de designar costos basado en el volumen de producción generó resultados distorsionados, especialmente en procesos que involucraban diferentes tipos de vino, lo que generó diferencias considerables en los costos. En conclusión, la implementación de una metodología de costeo basado en actividades, en las empresas vitivinícolas agroindustriales de la provincia de Tacna, hasta el momento ha demostrado ser más precisa y efectiva en la asignación de costos de producción. Esto permitió una fijación de precios más competitiva, real y diferenciada por producto, lo cual propició la reducción de costos y mejoró la eficiencia en la asignación de recursos.

Lluncor (2019) en su estudio de pregrado “Costos de producción y fijación de precios en el Sector Metalmecánica: Caso de estudio: MATYSGSA E.I.R.L. Cajamarca 2019”, el principal objetivo de la investigación fue determinar el coste de producción y fijación de precios en MATYSGSA E.I.R.L. en Cajamarca durante el año 2019. La investigación descriptiva no experimental con corte transversal en este estudio. Un colaborador conocedor de los costos incurridos en la fabricación de cada producto fue sometido a una entrevista semiestructurada como parte del método utilizado en la investigación de MATYSGSA, que utilizó como base de análisis tres grandes productos. Se

crearon hojas de costos para el análisis de datos en las que se registraron los costos proporcionados por los trabajadores y se agregaron los costos verdaderos para compararlos a través de costos variables. Se encontró como resultado que algunos CIF (costos indirectos de fabricación) no estaban incluidos en el precio del producto como resultado de la información proporcionada. Finalmente, el precio de venta se estableció utilizando su costo más un margen de utilidad. En conclusión, los hallazgos de la investigación permitieron describir cómo se determinaron los costos y precios de producción en MATYSGSA E.I.R.L. 2019 - Cajamarca. Se utilizó una metodología adecuada para el análisis de los costos y se definió el precio de venta en principio a su coste más un margen de ganancia.

### 2.1.3. A nivel regional

Gutiérrez y Medina (2019) en su tesis titulada “Teoría De Costos De Servicio Y Su Efecto En La Fijación De Precios: Caso Mype Restaurante Rincón Del Mar, 2019”, cuyo objetivo fue examinar cómo método de costos de servicios influye en la determinación de los precios en restaurante El Rincón del Mar - Trujillo durante el año 2019. Se utilizó como método de recolección de datos el análisis documental en un diseño no experimental con corte transversal descriptivo. Se utilizó el restaurante Rincón del Mar como población y muestra. Los resultados mostraron que no había un control suficiente sobre las adquisiciones ni alguna forma de evaluación de costos. Esto sugiere que la gestión financiera de la empresa era bastante simple. Se concluyó que, el uso de costos teóricos en la fijación de precios tiene un impacto positivo porque permite determinar el costo real del servicio y la suma de la utilidad anticipada.

Urquiaga y Zarzosa (2019) en su tesis titulada “Costos de producción para determinar el margen de ganancia del restaurante “El Dorado” Nuevo Chimbote Periodo 2019”, presentada en la Universidad Cesar Vallejo, el objetivo principal fue analizar el costo de producción para establecer el margen de beneficio del restaurante El Dorado, ubicado en Nuevo Chimbote, durante el año 2019. La investigación fue de tipo descriptiva con un diseño no experimental. Teniendo una muestra constituida por los documentos de costos y del personal y cuyos instrumentos fueron la guía de análisis documental y guía de entrevista. Obteniendo como resultado la elaboración del sistema de costos, el cual muestra que el lomo saltado presenta un margen de ganancia de 65%, el arroz

chaufa un 69%, Tallarín saltado de 59%, entre otros. Concluyendo que la empresa no posee conocimientos previos sobre un sistema de costos, desconociendo la distribución de la mano de obra y la empresa desconoce realmente la ganancia que obtiene por plato.

Ardiles y Espinoza (2022) en su tesis titulada “Costo de producción y su influencia en la fijación de precios de la Cevichería Salpreso, Nuevo Chimbote 2022” tuvieron como objetivo analizar como el costo de producción afecta en la determinación de precios del restaurant Salpreso. Teniendo un diseño no experimental descriptivo correlación enfoque cuantitativo y de tipo aplicada. Empleando como instrumento de recolección de datos el cuestionario el cual se aplicado a una población muestral de 6 trabajadores de la cevichería. Obteniendo como resultado un coeficiente de correlación de 0.250 entre los costos de producción y la fijación de precio. Concluyendo que poseer una adecuada gestión de costos de producción influye positivamente en la fijación de precio del restaurante, ya que, si se conoce cuanto se gasta o cuanto es el costo de los platos se determinara de forma eficiente los precios, permitiendo obtener rentabilidad.

Jiménez (2019) en su tesis titulada “Costos Producción y la Fijación de Precios de la Empresa Calzados JAVICC, en el Distrito de El Porvenir-Trujillo, 2018” tuvo como objetivo analizar la relación entre los costos de producción y la fijación de precios de la empresa JAVICC. La investigación es de diseño no experimental transversal y de tipo cuantitativo correlacional. Empleando como instrumento la guía de análisis documental y de entrevista, siendo la muestra de 10 documentos de la empresa. Los resultados obtenidos muestran un coeficiente de Pearson de 0.94% entre las variables de estudio, además de determinar que al realizar 58 docenas se alcanza el punto de equilibrio. Concluyendo que los costos de producción se relacionan con la fijación de precios de la empresa JAVICC de forma significativa.

#### 2.1.4. A nivel local

Sandoval (2022) en su tesis titulada “Propuesta de un Sistema de costos por procesos y su implicancia en la rentabilidad de las empresas que conforman CEPICAFE Piura periodo 2021”, el objetivo de este trabajo fue demostrar el

impacto que genera la aplicación de un sistema de costos por procesos para determinar los costos de producción de café de los negocios que forman parte de CEPICAFÉ PIURA. Se tomó como referencia a la empresa Asociación de Productores Agrarios de Pedregal - APAPE, y se utilizó la técnica de observación como método en un diseño no experimental de carácter descriptivo. El resultado obtenido indica que un sistema de costos por procesos tiene un impacto positivo en mejorar la rentabilidad de las empresas que forman parte de CEPICAFÉ PIURA durante el período 2021. Concluyendo que al utilizar los costos tradicionales en lugar del costo por proceso puede resultar en resultados subóptimos. Además, la implementación del costo por proceso facilita un análisis más eficiente de los costos y la situación financiera.

Vegas (2021) en su tesis titulada “Diseño de una estructura de costos para el área de restaurant del Hotel Siesta y su incidencia en la Gestión Económica Sullana 2018”, tuvo como objetivo general diseñar una estructura de costos en el área de alimentos y bebidas del hotel La Sirena Sullana. La investigación metodológicamente es mixta, es decir complementa la investigación cualitativa y cuantitativa. La cual tiene como muestra 6 trabajadores del área y cuyos instrumentos para la recolección de datos son el informe de observaciones, la guía de entrevista y el informe de análisis bibliográficos. Obteniendo como resultado el diseño de un sistema de costos. Se concluye que la implementación de un sistema de costo por orden es beneficioso para el campo en cuestión ya que asiste en el proceso de toma de decisiones respecto a los costos, facilitando la mejora en la ejecución de las tareas empresariales.

Seminario (2021) en su trabajo de investigación “Los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agroverde SAC en San Lorenzo - año 2019”, el objetivo fue demostrar el impacto que tiene emplear un sistema de costos por procesos en la determinación de los costos de producción de café de los negocios que forman parte de CEPICAFÉ PIURA. La metodología empleada fue cuantitativa, se empleó como instrumentos de recolección de datos la entrevista y la encuesta, la cual se aplicó a la empresa en estudio AGROVERDE SAC. Obteniendo como resultado que la empresa no cuenta con un sistema de costeo de producción apropiado que les permita establecer de manera correcta los costos, gastos y rentabilidad. Concluyendo que el sistema de costos de

producción por procesos facilita a la empresa AGROVERDE S.A.C. mantener una gestión eficaz de las necesidades y costos derivados del tipo y magnitud de su proceso de producción.

Bulnes (2021) en su tesis de pregrado “Diseño de una estructura de costos para mejorar la toma de decisiones en la empresa Agroexportadora Calle & Palacios EIRL Sullana - Piura, 2019”, el objetivo primordial fue plantear un sistema de costos con el fin de tomar mejores decisiones en la agroexportadora Calle & Palacios EIRL. La metodología empleada tuvo un enfoque cualitativo y un diseño no experimental. Teniendo como muestra los meses de enero y diciembre del 2019 y enero del 2020 de la empresa Calle y Palacios EIRL y cuya técnica de recolección de datos fue el análisis documentario. Obteniendo como resultado que a través del diseño de la estructura de costos la empresa pudo obtener un costo real de su producción total, así como definir los costos de transporte de fruta y personal. Concluyendo que la gestión de costos se llevaba a cabo de manera aproximada, lo que provocaba un cálculo incorrecto de los costos de producción y proporcionaba información inexacta para la toma de decisiones. La estructura de costos planteada posibilita reconocer los costos incurridos durante la producción y exportación, considerando la situación real de la empresa.

## 2.2. Marco teórico

### 2.2.1. Costo de Producción

#### 2.2.1.1. Teorías de Costos

##### 2.2.1.1.1. Teoría de los costos de producción a largo plazo.

Esta teoría se centró en el estudio de los costos de producción en un horizonte temporal más amplio, donde la empresa tiene la flexibilidad para ajustar todos los factores de producción, incluidos el capital y la mano de obra. Se asume que todos los costos son variables en el largo plazo. La teoría de los costos de producción a largo plazo examina cómo las decisiones de inversión, la tecnología utilizada y la eficiencia de la producción afectan los costos a largo plazo. Los estudios sobre esta teoría pueden abordar temas como la optimización del tamaño de la planta, la elección de tecnologías y la relación entre los costos y la escala de producción (Rengifo, 2019).

Para Arzubi (2003) dentro de la teoría las empresas tienen la capacidad de ajustar las cantidades de todos sus factores de producción. En este contexto, no existen recursos fijos, todos son susceptibles de cambio. En el modelo tradicional que considera el capital y el trabajo como factores primordiales, ambos son variables en el largo plazo. En este escenario, la función de producción traza las diferentes combinaciones de trabajo y capital que la empresa puede emplear y la cantidad máxima de producto que puede lograrse con cada combinación. Esto significa que las empresas pueden experimentar con diferentes combinaciones de capital y trabajo para encontrar la mezcla más eficiente que maximice su producción y, en última instancia, sus beneficios a largo plazo.

Según Casanova, et al (2021), la teoría de los costos de producción a largo plazo es una rama de la microeconomía que estudia cómo varían los costos de una empresa cuando todos los factores de producción son variables. A largo plazo, la empresa puede ajustar la cantidad de cada factor para minimizar el costo total medio (CTMe) de producir un nivel de output determinado.

La teoría de los costos de producción a largo plazo se enfoca en los costos que una empresa incurre cuando todos sus factores de producción son variables. En otras palabras, no hay factores fijos a largo plazo. Los costos a largo plazo dependen del nivel de producción de la empresa, los costos de los factores y las cantidades de factores necesarios para cada nivel de producción (Vilcapoma, 1995).

Pues bien, después de lo antes expuesto se puede decir, que la teoría de costos de producción a largo plazo examina como en un tiempo amplio, las empresas pueden variar los factores de producción, como el capital y la mano de obra, modificando así sus costos. De esta forma la empresa puede optimizar su producción, determinar el tamaño ideal de planta, seleccionar tecnologías apropiadas y entender la relación entre costos y escala de producción, con el objetivo de maximizar los beneficios a largo plazo.

#### 2.2.1.1.2. Teoría de los costos de producción a corto plazo

Según Rengifo (2019) la teoría resalta la existencia de algunos recursos o factores de producción que son constantes en un periodo corto de tiempo. Dentro de este periodo, se asume el capital como un recurso fijo, mientras que el trabajo es variable, además, para incrementar la producción, las empresas deben aumentar la utilización de sus insumos variables. Las decisiones tomadas a corto plazo suelen ser fácilmente reversibles.

Esta teoría se centra en los costos de producción que son fijos en el corto plazo, lo que significa que no pueden ajustarse rápidamente. La empresa puede realizar cambios en ciertos factores de producción, como la mano de obra y los insumos, pero no puede ajustar otros, como la capacidad de la planta. La teoría de los costos de producción a corto plazo analiza cómo los costos variables y los costos fijos afectan la producción y la toma de decisiones empresariales, como la fijación de precios y la determinación de la cantidad producida (Preparadores de oposiciones para la enseñanza, 2006).

Según Vilcapoma (1995) en la teoría de costos de producción a corto plazo, se analiza cómo varían los costos en función de los niveles de producción en un período de tiempo limitado. En este marco, algunos factores de producción se consideran fijos, como la capacidad de la planta o el capital, mientras que otros factores, como el trabajo o los insumos, se pueden ajustar de manera variable. Cuando se aumenta la producción a corto plazo, los costos totales pueden aumentar debido a la necesidad de emplear más insumos variables. Esto se debe a que los recursos fijos tienen una capacidad limitada para satisfacer las demandas de producción crecientes. Por lo tanto, los costos marginales tienden a aumentar a medida que se alcanzan los límites de la capacidad de los factores fijos.

Para Romer (1990) la teoría de los costos de producción a largo plazo se refiere a cómo los costos de una empresa cambian a medida que ajusta todos sus insumos para optimizar la producción. En el largo plazo, todos los insumos son variables, lo que permite a la empresa experimentar economías y deseconomías de escala. La innovación y el cambio

tecnológico pueden disminuir estos costos a largo plazo e impulsar el crecimiento económico

En fin, la teoría de los costos a corto plazo establece que, mientras el capital se considera un recurso fijo, tanto la mano de obra como los insumos se categorizan como variables, es decir, susceptibles de ajuste. Por ende, para incrementar la producción, es necesario intensificar el uso de estos recursos variables. Además, las decisiones tomadas en el corto plazo son fácilmente reversibles.

#### 2.2.1.1.3. Teoría de los costos de producción en el marco de la economía de escala.

Esta teoría se basa en el concepto de economías de escala, que sostiene que los costos de producción disminuyen a medida que la producción se expande. Cuanto mayor es la escala de producción, más eficientes pueden ser los procesos productivos y se pueden obtener ahorros en costos. La teoría de los costos de producción en el marco de la economía de escala examina cómo la relación entre la producción y los costos puede afectar la competitividad de una empresa y su capacidad para operar de manera eficiente en el mercado (Mejía, S.f).

Según Santaella (2022) la economía de escala se refiere al fenómeno por el cual aumentar los niveles de producción de un producto reduce el costo unitario de producción de dicho producto. En otras palabras, la economía de escala implica una mayor producción a un menor costo por unidad. Este modelo de producción es especialmente atractivo para las empresas, ya que les permite optimizar su eficiencia y ofrecer sus productos a precios más competitivos. Al incrementar la producción, los costos unitarios disminuyen, lo que permite a la empresa reducir los precios de venta al consumidor, aumentando así su margen de beneficio incluso al vender a un precio más bajo. Este principio es particularmente común en grandes corporaciones que disponen de una capacidad de producción significativa.

Según Marshall (2013) esta teoría se refiere a la eficiencia operacional que una empresa puede alcanzar a medida que amplía su producción. Esto ocurre cuando la empresa es capaz de distribuir sus costos fijos sobre una

mayor cantidad de bienes o servicios producidos, reduciendo así el costo promedio por unidad. A su vez, puede dar lugar a una mayor eficiencia y competitividad en el mercado.

Para Samuelson y Nordhaus (2010) la teoría de los costos de producción es un aspecto clave de la economía que examina la forma en que los productores toman decisiones en relación con la producción de bienes y servicios. Dentro de esta teoría, se encuentran los conceptos de economías de escala y des-economías de escala. Las economías de escala son un concepto económico que se refiere a la reducción de los costos promedio de producción a medida que la cantidad de bienes producidos aumenta. En otras palabras, cuantas más unidades de un bien produce una empresa, menor es el costo por unidad de producción, dado que los costos fijos se distribuyen sobre un mayor número de unidades de salida.

En síntesis, la teoría de costos de producción basada en económicas de escala propone que los costos disminuyen conforme se expande la producción, lo que lleva a una mayor eficiencia. Este fenómeno es especialmente prevalente en grandes empresas con una capacidad de producción significativa.

#### 2.2.1.2. Clasificación de Costos de Producción

##### 2.2.1.2.1. Costeo variable o Costeo marginal

Para Bañuelos et al. (2018), los costos que varían o cambian sobre el rango relevante en proporción directa a su nivel de actividad se denominan costos variables.

Al tomar decisiones, el costeo variable, suele ser más beneficioso. En este tipo de costo, los costos de producción solo se forman de costos de producción variables, que representan todos los costos que cambian a medida que lo hace el volumen de producción (Agüero, 2005).

Para el cálculo del costo variable total, se debe sumar todo costo que se allá incurrido a lo largo del tiempo y que estén vinculados con el volumen de producción. Además, se puede obtener el costo variable por unidad de

la siguiente manera: se deberá dividir los costos variables totales (CVT) y el número de unidades producidas (Tello et al., 2017).

Costo variable unitario = Costo variable total / Total de unidades producidas.

Según Castaño (2019) el costo marginal se refiere al costo de agregar una unidad adicional de un servicio, teniendo en cuenta todos los costos directos e indirectos asociados a la producción adicional. Este costo experimenta cambios significativos cuando la producción de una unidad adicional implica la inclusión de elementos de costos específicos que no aumentan de manera gradual.

En pocas palabras, el costeo variable comprende todos los desembolsos que una empresa o negocio debe cubrir para la producción de sus productos o servicios. Esta estrategia financiera no sólo facilita la supervisión de los fondos destinados a las actividades productivas, sino que también promueve un procedimiento operativo más eficiente. Al vincular de forma directa los costos con la producción, se puede obtener una perspectiva clara de la rentabilidad y se facilita el cumplimiento de las metas establecidas, lo que a su vez permite tomar decisiones estratégicas más informadas para la optimización de los recursos.

#### 2.2.1.2.2. Costo fijo

El costo fijo es esa parte del costo total que no cambia independientemente de cuánto se produzca. Es decir, el costo fijo total no cambia si se produce mucho o poco, siempre que se mantenga dentro de la capacidad de producción de la empresa. Esto indica que el costo fijo unitario y el volumen de producción están inversamente relacionados. Si la producción es mayor, el costo fijo unitario será menor (Espinoza, 2022).

Para Mendiola (2019) se conocen como costos fijos, ya que no se ven afectados por pequeñas variaciones en los niveles de actividad de una empresa, manteniéndose constantes. Estos costos no se alteran independientemente de si la producción o el volumen de actividad aumentan o disminuyen.

Para Baque et al. (2018), los costos fijos se comportan de manera diferente; son aquellos cuyo importe total se mantiene igual a lo largo de un período determinado de rango relevante, aunque el nivel de actividad varíe, por ejemplo, alquiler, depreciación de equipos, depreciación de inmuebles, salarios de administrativos, entre otros.

Según (Reyes, 2023) los costos fijos pueden clasificarse en:

**Costos fijos comprometidos:** Se originan a partir de decisiones tomadas para aumentar la capacidad de producción, como la adquisición de instalaciones, maquinaria y organización esencial. Los alquileres de largo plazo y los costos de depreciación suelen mantenerse estables durante periodos prolongados, y solo se modifican cuando se decide alterar la capacidad productiva.

**Costos fijos programadas:** Se refieren a aquellos costos que no están directamente vinculados con las infraestructuras ni con las actividades operativas, y se asumen por mandato de la administración. Algunos ejemplos pueden ser la publicidad, la investigación, entre otros.

**Costos fijos de operación:** Se trata de los gastos necesarios para mantener en funcionamiento la capacidad productiva. Por ejemplo, la supervisión, el mantenimiento, los seguros, los impuestos, entre otros.

Es crucial comprender los costos operativos antes de iniciar un negocio. Los negocios tienen que ser capaces de prever sus gastos, para saber con certeza cuando dinero se necesitara para costear su funcionamiento. Es por ello, que conocer los costos fijos, permitirá tomar mejores decisiones.

Finalmente, los costos fijos son aquellos que permanecen invariables, independientemente del volumen de producción de la empresa. Estos costos se incurren independientemente de si la empresa genera ventas o mantiene su producción; son inevitables y deben ser cubiertos por la empresa.

### 2.2.1.3. Elementos de costo de Producción

#### 2.2.1.3.1. Materia Prima Directa

La materia prima, son aquellos materiales, que, para venderse como productos terminados, tienen que pasar por una serie de procesos o transformaciones.

Para De la Torre (S.f.), es un elemento tangible de consumo medible. Es aquella materia que sufre la transformación y que se identifican plenamente con el producto terminado.

Molina et al. (2019) define a la materia prima directa como el componente fundamental en la fabricación del producto final, además, su cantidad, peso, volumen, entre otros, son factores que se pueden determinar fácilmente.

También conocidos como materiales directos o primera materia, son los bienes tangibles adquiridos los cuales serán objeto de transformación durante el proceso productivo o de fabricación hasta ser transformados en bienes destino que la empresa comercializara explotara. Además, en la formación del nuevo producto tienen como característica fundamental poder identificarse de forma plena, por lo que sus valores son asignados directamente al costo del producto conforme sea empleado (Calderon, 2012).

Los materiales pueden ser valorizados por medio de diferentes métodos sin distinción del tipo de existencia que sea, siendo los más conocidos y utilizado:

a) Costeo por sistema de inventarios periódicos: bajo este sistema para calcular el costo de los materiales despachados se debe adicionar al inventario inicial las compras de materia prima realizada y posteriormente restar el inventario final de los materiales. En este enfoque, el costo de los materiales utilizados no se establece de manera directa; se estiman de manera indirecta como un residuo (Lazo, 2013).

b) Método Promedio: este es un método de evaluación que realiza un seguimiento de los materiales asignando, justo después de cada adquisición, un precio o valor por unidad, el cual se obtiene dividiendo el costo total por el número acumulado de unidades. Este enfoque requiere

que, tras cada compra, se determine un nuevo costo promedio (Calderon, 2012).

c) Método primeras entradas, primeras salidas: método que considera que los primeros materiales comprados son los primeros en utilizarse. Este método es aparente para las industrias que no emplean gran variedad de materiales (Calderon, 2012).

En otras palabras, la materia prima directa (MPD) es un elemento esencial utilizado en la producción de productos terminados. Esta materia es importante para la fabricación y no pueden simplemente separarse del producto final. La materia prima siempre debe ser considerado importante para la planificación y control de los inventarios, ya que esto permitirá obtener una producción óptima, a precio bajo y con buena calidad.

#### 2.2.1.3.2. Mano de Obra Directa

La mano de obra es un pilar esencial dentro de un negocio, ya que es el elemento importante para poder realizar todas las actividades productivas de una empresa

Molina et al. (2019) lo define como la mano de obra utilizada directamente en la conversión de materiales en productos finales, es decir, los empleados que participan directamente en la producción o fabricación de un producto específico.

Para López y Gómez (2018), la mano de obra directa son aquellos costos que representan los sueldos de las personas que trabajan directamente en la elaboración de un producto.

Así mismo Torres (2010) define la mano de obra como el costo del tiempo que los trabajadores invierten en el proceso de transformación y que debe ser cargado de forma directa a los productos. Se remunera mediante el pago de sueldos salarios y otros beneficios derivados de ellos (Calderon, 2012).

El control de la mano obra al igual que el de los materiales persigue los mismos objetivos de producir en mayor cantidad y reducir los costos. Este se puede dar a través del tiempo o el salario. Dicho esto, la mano de obra

directa mano de obra directa (MOD), es un elemento fundamental, ya que su adecuado control y gestión determina y afecta significativamente el costo final de un bien o servicio.

#### 2.2.1.3.3. Costos indirectos de fabricación (CIF)

Garrasen, et al. (2022) describen los costos indirectos de fabricación (CIF) como aquellos costos de producción que no están directamente asociados con el producto y que no se pueden rastrear a productos individuales sin incurrir en costos considerables.

Los costos indirectos se refieren a todos los elementos que contribuyen al proceso de fabricación de un producto pero que no se asocian directamente con él. Estos costos, que forman parte de la producción, pueden ser difíciles de cuantificar con precisión porque no se vinculan claramente a un pedido o a un proceso específico de producción. Entre los ejemplos más habituales de costos indirectos se incluyen la electricidad, los salarios del personal y diversos insumos secundarios (Arredondo, 2015).

Para Arias, et al. (2010) los costos indirectos de fabricación pueden clasificarse como:

- Material indirecto: cualquier material que sea un componente esencial del producto, pero cuyo valor no es significativo en relación con el costo por unidad.
- Mano de obra indirecta: Se refiere a los sueldos, beneficios y contribuciones del empleador asociados con todos los empleados que están involucrados en el proceso de producción y aquellos que se consideran mano de obra directa por su labor no productiva.
- Suministros de fabrica: se refiere a todo tipo de materiales que la planta de producción utiliza, como son los lubricantes, aceites, papelería, entre otros.
- Consumos de fabrica: incluye todos los costos asociados a diversos servicios como alquiler, teléfono, servicios públicos,

mantenimiento, depreciación, etc., siempre y cuando estén directamente vinculados con la planta de producción.

Para Culcay (2022) los costos indirectos de fabricación son aquellos desembolsos que son necesarios para el proceso de producción, pero que no están directamente vinculados a la materia prima utilizada ni a la mano de obra directa empleada. Estos pueden incluir, por ejemplo, los salarios de los supervisores, los costos de mantenimiento de las instalaciones, los servicios públicos como la electricidad, y la depreciación del equipo y las maquinarias, entre otros.

En pocas palabras, los costos indirectos de fabricación son un grupo de costos que no se pueden vincular específicamente a un producto determinado. Es por ello, que los gastos deben asignarse de manera que reflejen con precisión el costo total de producción porque son esenciales para el progreso y la elaboración de productos a lo largo del proceso de fabricación.

### 2.2.2. Fijación de precios

El precio es la suma de dinero requerida para adquirir o rentar un bien o servicio en particular se denomina precio. También puede interpretarse como la estimación financiera establecida por el vendedor, que determina su disposición a participar en una transacción de intercambio para el producto o servicio ofrecido. Además, este precio no solo refleja el valor intrínseco del bien o servicio, sino también factores externos como la demanda del mercado, la competencia, entre otros, los cuales pueden influir en su variación (Mora, 2009).

Según Kotler y Armstorng (2015) la fijación de precio es el acto de establecer un valor monetario para un bien o servicios. Pero esto no solo trata de asignar un número, es un proceso estratégico y crucial que requiere la consideración de diferentes factores. Primero, la fijación de precios debe considerar los costos asociados con la producción, distribución y venta del producto o servicio. Esto incluye costos tangibles, como materiales y mano de obra, y costos intangibles, como la investigación y el desarrollo. Además, la fijación de precios debe tener en cuenta la demanda del mercado y la competencia. El precio debe ser suficientemente alto como para cubrir los costos y generar un beneficio, pero

también debe ser competitivo en relación con otros productos o servicios similares en el mercado.

Para Centros Europeos de Empresas innovadoras (CEEI, 2008), una estrategia de precios adecuada es crucial para el éxito del negocio porque cualquier cambio en el precio implica una reacción inmediata por parte del cliente. Además, un gerente debe decidir qué está tratando de lograr con cada decisión de fijación de precios, y estas decisiones deben estar estrictamente relacionadas con las metas generales del negocio.

Para Gracia (2020) la fijación de precios hace alusión al procedimiento que las organizaciones emplean para establecer el precio de venta de los servicios que ofrecen o los productos que fabrican, apoyándose en diversas estrategias, métodos para determinarlo y factores como el mercado y la competencia.

En definitiva, dado el dinamismo del mercado y la creciente intensidad de la competencia, la determinación de precios se ha convertido en una de las decisiones más cruciales y desafiantes que las empresas deben afrontar hoy en día. Por lo tanto, es vital seleccionar una estrategia de fijación de precios adecuada, un proceso a la vez flexible y complejo. En este escenario, los objetivos del negocio y las condiciones del mercado son los que guían la elección de la estrategia, subrayando la importancia de un enfoque dinámico y bien informado para maximizar la competitividad y la rentabilidad.

#### 2.2.2.1. Teorías de fijación de precios

##### 2.2.2.1.1. Teoría económica del Precio

Esta teoría ha examinado el precio desde diversas perspectivas, Adam Smith se basó en el trabajo como principal factor o costo de un bien o servicio prestado para determinar el precio, la teoría neoclásica de la macroeconomía ha examinado cómo las políticas monetarias, como las tasas de interés, el dinero y la inflación, pueden afectar la economía en su conjunto, incluyendo la fijación de precios. Esta teoría ha desafiado la idea de que los cambios en los precios ocurren instantáneamente y sin costo. En cambio, sugiere que los precios pueden ser rígidos y tardar en cambiar debido a factores como las interacciones estratégicas entre las empresas, las condiciones de costo y las relaciones con los clientes. En definitiva, las teorías económicas sobre la

fijación de precios han evolucionado a lo largo del tiempo, incorporando tanto las perspectivas micro como macro (Cadena, 2011).

Para Mankiw (2018) la teoría económica de la fijación de precios se centra en cómo el equilibrio entre la oferta y la demanda en mercados competitivos determina los precios, asegurando una distribución eficiente de los recursos. En un escenario de competencia perfecta, los precios se establecen de manera que maximicen el bienestar social, es decir, el beneficio total de consumidores y productores. Sin embargo, en mercados con competencia imperfecta o monopolios, los productores pueden tener cierta capacidad para fijar precios por encima del coste marginal, lo que puede alterar este equilibrio y la eficiencia del mercado.

Según ESAN (2018) esta teoría económica enfatiza en establecer un precio que genere valor para el cliente, equilibrando sus necesidades y expectativas con la rentabilidad de la empresa. Este enfoque prioriza la percepción del consumidor sobre el producto o servicio. Requiere estrategias que analicen el mercado, el comportamiento del comprador, y los ciclos de vida del negocio y del cliente, buscando siempre un escenario de beneficio mutuo, es decir, un precio competitivo que destaque los beneficios del producto. La elección del consumidor de un precio justo se basa en factores como la reputación de la marca, su valor competitivo y su capacidad económica.

Para Varían (2009) dentro de un escenario de competencia ideal, los precios se establecen de tal manera que se promueva la maximización del bienestar social. Esto significa que los precios se ajustan para aumentar al máximo la suma del excedente del consumidor y del productor. En otras palabras, se busca un precio que no sólo sea beneficioso para el vendedor, sino también para el comprador, promoviendo así una situación de ganancia mutua y contribuyendo al bienestar general de la sociedad.

En vista de ello, la teoría económica del precio resalta la importancia de la oferta y la demanda en la determinación de los precios y la eficiencia en la distribución de los recursos. A la vez, pone de relieve la percepción del consumidor y la necesidad de un equilibrio entre su satisfacción y la rentabilidad de la empresa.

#### 2.2.2.1.2. Teoría de Fijación de precios mediante márgenes

Según Mejía (2005) esta teoría propone el enfoque más básico para determinar los precios, que implica agregar un margen de beneficio o un recargo al costo total unitario del producto. Este método presupone que se ha proyectado un cierto volumen de ventas y producción para establecer el costo. Este volumen estimado es fundamental, ya que permite a las empresas diluir los costos fijos a través de un mayor número de unidades, lo que puede reducir el costo unitario total.

Para Guerrero et al. (2012) el enfoque más básico para establecer precios es la estrategia de costo más margen, que implica agregar un margen de ganancia predeterminado al costo de producción del producto. En otras palabras, este método determina el precio de venta al añadir un porcentaje de beneficio estándar sobre el costo de fabricación o adquisición del producto. Esta estrategia no solo ayuda a cubrir los costos, sino que también asegura que la empresa obtenga una ganancia consistente por cada producto vendido.

Besanco et al. (2015) a estrategia de establecer precios basándose en los márgenes es una táctica frecuentemente empleada en mercados donde la competencia no es absoluta y las empresas poseen cierto grado de influencia en el mercado. En estas circunstancias, las organizaciones tienden a fijar precios superiores a sus costos marginales, creando así un margen de ganancia. Este margen se determina como la diferencia entre el precio establecido y el costo marginal del producto o servicio. Este enfoque no solo ayuda a garantizar la rentabilidad, sino que también permite a las empresas manejar eficazmente los cambios en los costos y la demanda del mercado.

Para Cuevas (2002) este es el enfoque más tradicional para fijar precios a largo plazo. La forma para establecer un precio de venta basado en el costo es agregar un margen de ganancia al costo de los productos, siendo esto la base del precio. El tamaño o volumen del margen está en relación con el objetivo económico que persigue la empresa.

De lo antes expuesto se puede decir que la teoría de fijación de precios mediante márgenes es la forma o metodología más común y practica de emplear, la cual, al agregar un margen de utilidad al costo de la producción del

bien o servicio ofrecido por las empresas, asegura generar rentabilidad y competitividad a la empresa.

#### 2.2.2.2. Métodos de fijación de precios

##### 2.2.2.2.1. Basado en los costos.

Nagle et al. (2010) mencionan que la fijación de precios en función a los costos es el método más usado por las empresas. Según Rodríguez (2015) en este enfoque, se considera toda la estructura de costos de la empresa, tanto costos fijos como variables. Por lo tanto, este método consiste en calcular el costo unitario de producir el bien o servicio y agregarle un margen de beneficio para determinar el precio de venta. Es posible expresar este margen de ganancia como porcentaje, tanto para los costos como para el precio de venta.

Si se considera al costo unitario con sus iniciales CU, para los costos variables, CV y los costos fijos, CF. Se obtendría los costos unitarios de esta forma:

$$CU = CV + \frac{CF}{\text{Unidades vendidas}}$$

De esta forma, el precio se fijaría con la finalidad de obtener un margen de utilidad sobre sus costos a través de la siguiente formula:

$$P = CU + (CU * \pi_D) = CU * (1 + \pi_D)$$

Según Arango (2022) el método de precios basados en costos, poseen un fuerte peso cultural y social, a menudo son vistos como los más razonables, aunque no siempre generan los resultados más positivos para alcanzar los objetivos de la empresa. Estos métodos son transparentes y sencillos, añadiendo un margen de beneficio al costo de producción y venta del bien o servicio. De acuerdo con una estrategia de precios basada en estas técnicas, los bienes tendrán precios variables que se determinan en función de los costos asociados con su fabricación y venta. Sin embargo, esta técnica se centra estrictamente en los costos asociados a los componentes del producto, sin tener en cuenta el valor percibido por el consumidor ni lo que estaría dispuesto a pagar.

Para Grasset (2015) la estrategia de fijación de precios basada en el costo implica determinar el precio de venta en función del costo de producción y del margen de beneficio deseado sobre la venta. Este enfoque proporciona a la empresa la garantía de un margen específico y simplifica el proceso de cálculo cuando se manejan grandes volúmenes de productos. Este método es empleado en su mayoría por empresas minoristas en algunos de sus productos.

Fernández y Loíacono (2001) mencionan que la fijación de precio basada en costos es extensamente utilizada, pues está orientada en el beneficio de la empresa y no hacia el mercado.

En resumen, Debido a su metodología sencilla y su enfoque solo en los aspectos internos de la empresa, es un método que utilizan con frecuencia pequeñas empresas como panaderías y peluquerías. Este método se basa en la adición del margen de ganancia deseado al costo del producto elaborado.

#### 2.2.2.2. Margen de utilidad

Según Llanos (2022) el término se utiliza para referirse al resultado logrado a través de enfoques estratégicos aplicados al costo por unidad y a la parte general del volumen. También se refiere a las estrategias utilizadas para establecer los precios de los productos, con el objetivo de obtener la ganancia deseada por la oferta de productos o servicios a los consumidores finales.

Para García (2017) margen de utilidad es el valor que queda después de restar todos los gastos de operación, tanto fijos como variables, del precio de venta de un producto o servicio. Esta cifra es esencial en la planeación empresarial, ya que representa la ganancia que genera la empresa después de cubrir todos sus costos asociados con la producción y la gestión del negocio.

Brigham y Ehrhardt (2017) definen el margen de utilidad como porcentaje de las ventas que se transforma en beneficios netos. Habitualmente, cuanto mayor sea este porcentaje, mejor posicionada está la empresa. Por ende, un alto margen de utilidad puede indicar una gestión efectiva o la presencia de significativas barreras de entrada que limitan la competencia.

Brealey et al. (2020) el margen de utilidad es visto como un indicador crucial para evaluar la eficiencia operacional y la solidez financiera de un negocio. Representa la fracción de los ingresos que permanece una vez se han cubierto todos los costos de operación, ya sean directos o indirectos. Si una empresa tiene un margen de utilidad elevado, significa que está consiguiendo una excelente rentabilidad en relación con sus ventas.

En términos generales, el margen de utilidad es una medida esencial que indica la rentabilidad de una empresa después de cubrir todos los costos, sirviendo como un indicador de eficiencia operativa y salud financiera. Un alto margen de utilidad puede sugerir una gestión eficaz, barreras de entrada significativas contra la competencia, y es un elemento fundamental en la planificación estratégica y la fijación de precios. Este indicador es crucial para la toma de decisiones y la proyección de crecimiento de la empresa.

#### 2.2.2.2.3. Basado en la competencia

Para Arango (2022) el método de fijación de precios basados en la competencia utiliza el entorno competitivo y las estrategias de los competidores para establecer el precio de sus productos o servicios. Los costos de producción proporcionan un límite mínimo al que se puede ofrecer un producto, aunque la estrategia de precios puede cambiar dependiendo de si la empresa se considera líder o seguidora en el mercado. Normalmente, los proveedores configuran sus precios en línea con las tendencias del sector, pero pueden variar si ofrecen diferencias significativas en calidad, disponibilidad, distribución o servicios adicionales.

En mercados altamente competitivos, subastas o licitaciones pueden establecer el precio del producto o servicio. Si la empresa participa regularmente en licitaciones, tener un precio objetivo puede convertirse en una estrategia ventajosa, ayudándola a navegar y competir efectivamente en su mercado.

Según Rodríguez (2015) esta metodología implica observar las estrategias de precios que utilizan sus competidores directos y decidir fijar un precio comparable al de ellos en función de los objetivos de la empresa y la estructura

del mercado. Existiendo tres posibilidades al establecer dicho precio en el cual se encuentra por debajo, igual o superior al de la competencia.

Este método también es aplicable a las industrias desarrolladas donde hay pocos competidores y características similares en los productos, lo que dificulta que las empresas ajusten los precios sin provocar una reacción negativa del mercado. Dado este hecho, una estructura de precios para toda la industria refleja el conocimiento colectivo para establecer un precio que ofrezca un rendimiento razonable y disminuya la probabilidad de iniciar una guerra de precios que ponga en peligro las ganancias de todas las empresas del sector (Ryanair, 2016).

Sin embargo, este enfoque tiene la limitación de no considerar la estructura de costos que posee la empresa. Si los costos de una empresa son desproporcionadamente altos a diferencia de sus rivales, puede que no pueda establecer un precio inferior (o incluso igual) al de ellos y seguir siendo viable en el mercado (Rodríguez, 2015).

En síntesis, este método normalmente se utiliza cuando el bien o servicio se halla en un mercado consolidado y maduro, lo que traería como ventaja, que este método tiene en cuenta los costos de los productos y servicios que compiten en el mercado con precios semejantes.

#### 2.2.2.2.4. Basado en la demanda o mercado

Para Arango (2022) el método de fijación de precios basados en el mercado o la demanda se centran en la percepción y valoración subjetiva del comprador. En este enfoque, el precio óptimo de un producto es aquel que el consumidor está dispuesto a pagar, basado en el valor o beneficio que espera obtener del producto. Al establecer precios, las empresas consideran la psicología del consumidor y la elasticidad de la demanda en distintos segmentos del mercado, buscando el equilibrio ideal entre precio y demanda. Además, el consumidor suele tener en cuenta los costos adicionales asociados con la adquisición del producto, lo que también puede influir en su disposición a pagar. Este enfoque pone al consumidor en el centro de la estrategia de precios, destacando la importancia de entender sus necesidades, percepciones y comportamiento de compra.

Según Universidad Europea (2022) este método es también referido como fijación de precios dinámica, este método es más sofisticado ya que toma en cuenta factores externos al negocio, centrándose esencialmente en la psicología del consumidor y en las fluctuaciones de la demanda en distintos segmentos del mercado. Este enfoque se fundamenta en la utilidad y/o valor que los consumidores perciben de un producto o servicio específico, incorporando también factores como la conveniencia y el valor agregado. En términos prácticos, ajusta el precio de venta de acuerdo con la demanda vigente y el poder adquisitivo de los consumidores.

Este enfoque considera la demanda o el conjunto de compradores interesados en el producto. Si la demanda es fuerte, se establece un precio alto; inversamente, se establece un precio más bajo si se espera una baja demanda, aunque el costo de producción pueda ser idéntico en ambos escenarios. Una versión de este método involucra el uso de precios diferenciales, dependiendo del poder de negociación del cliente o de cómo percibe el producto. Sin embargo, este método puede ser altamente subjetivo y puede causar descontento entre los clientes que deban pagar más por el mismo producto. Por esta razón, este enfoque no es recomendable para bienes de consumo generalizado, especialmente considerando las tendencias actuales centradas en el consumidor (Guerrero et al., 2012).

Fernández y Loíacono (2001) menciona que los precios basados en la demanda se originan desde factores externos a la empresa, a través de la realización de un estudio de mercado sobre los clientes y consumidores. Este método establece los precios de acuerdo con lo que los consumidores están dispuestos a pagar, identificando un rango de precios que va desde un límite inferior hasta un límite superior.

En conclusión, el enfoque basado en la demanda prioriza las percepciones y valores de los consumidores, esencial en el contexto comercial actual centrado en el cliente. Sin embargo, se deben considerar las consecuencias negativas de la fijación de precios diferenciados, como la insatisfacción del cliente. Mientras busca maximizar las ventas e ingresos, este enfoque no debe ignorar los costos de producción para mantener la rentabilidad a largo plazo.

### 2.3. Marco conceptual

- **Competencia:** Este fenómeno, caracterizado por la interacción continua entre empresas en un mercado, se desenvuelve de manera libre y competitiva. En esta dinámica, cada organización se esfuerza por ganar la preferencia del consumidor antes que sus competidores, ya sea a través de precios más competitivos o mediante la oferta de productos y servicios de mayor calidad (Gutiérrez, 2013).
- **Costo:** Es la cantidad de dinero en efectivo o su equivalente que se desembolsa, o el valor justo de la contraprestación entregada, al momento de adquirir un activo (Huaman y Solórzano, 2019).
- **Costo total:** Corresponde al monto total invertido en un producto o servicio, que incluye los gastos realizados en actividades de operación, producción y distribución (Reveles, 2017).
- **Costo fijo:** Permanecen constantes y, en consecuencia, generalmente no se ven afectados por las ventas o unidades producidas en una empresa (Vislao, 2022).
- **Costo variable:** son aquellos que están directamente relacionado con el nivel de rendimiento en términos de fabricación y ventas. Algunos ejemplos de componentes incluidos son: materias primas, mano de obra, entre otros (Vislao, 2022).
- **Costo de producción:** Se trata de la estimación financiera que se produce al convertir los insumos básicos en un producto final listo para comercializarse, y está compuesta por tres componentes clave: los materiales primarios, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación (Urquiaga y Zarzosa, 2019).
- **Costos indirectos:** elemento del costo que no está directamente vinculado a la línea de producción, es esencial para la conclusión satisfactoria de un producto específico. Este se categoriza en aspectos como servicios esenciales, salarios de los supervisores de producción, impuestos sobre bienes inmuebles, servicios de terceros involucrados en la producción, depreciaciones, y más (Manayalle, 2022).
- **Demanda:** Se refiere a la agrupación de individuos o entidades, ya sean físicas o legales, que poseen necesidades por cubrir, recursos económicos para adquirir y la intención de hacer una compra, elementos

esenciales para ser identificados como demanda. Además, implica el anhelo de obtener un producto, pero con la condición adicional de tener la habilidad para adquirirlo, ya sea desde el punto de vista económico, de accesibilidad, legalidad, entre otros (Moya, 2015).

- **Fijación de precios:** La valoración numérica que un producto o servicio puede alcanzar en términos de dinero, como resultado de la decisión del mercado, se basa en dos elementos: factores externos e internos (Ardilles y Espinoza, 2022).
- **Mano de obra directa:** se refiere a las tareas y responsabilidades realizadas por el personal involucrado directamente en la preparación de los platos (Talledo, 2022).
- **Margen de utilidad:** es una medida calculada en forma de porcentaje que se obtiene al dividir el beneficio de una empresa entre sus ingresos totales. Este porcentaje indica la cantidad de dinero que la empresa gana después de cubrir ciertos costos y gastos (Quintana, 2021).
- **Materia prima directa:** Las materias primas son los elementos que, después de pasar por un proceso de cambio, se convierten en productos finales (Urquiaga y Zarzosa, 2019).
- **Mercado:** como un conjunto de individuos que se comunican e intercambian en un ambiente determinado, informando sobre lo que desean producir y lo que están dispuestos a ofrecer en compensación (Riofrio, 2016).
- **Precio:** Se refiere al valor de un bien o servicio expresado en términos monetarios, o más específicamente, es la cantidad de dinero que se entrega o se recibe a cambio de una mercancía o servicio (Flores, 2017).
- **Rentabilidad:** es la capacidad de una inversión establecida para generar ganancias que superen la cantidad inicialmente invertida después de transcurrir un periodo de tiempo determinado (Rodríguez, 2020).

## 2.4. Hipótesis

### 2.4.1. Hipótesis General.

- Hipótesis de investigación (H1): El costo de producción se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
- Hipótesis nula (H0): El costo de producción no se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

### 2.4.2. Hipótesis Específicas.

- H1= Los costos de materia prima directa se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
- H0= Los costos de materia prima directa no se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
  
- H1= Los Costos de mano de obra directa se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
- H0= Los Costos mano de obra directa no se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
  
- H1= Los Costos indirectos de fabricación se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.
- H0= Los Costos indirectos de fabricación no se relaciona positiva y significativamente en la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

## 2.5. Variables

### 2.5.1. Operacionalización de variables

**Tabla 1**

Matriz Operacional de la Variable Independiente:

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<b>Variable Independiente:</b> Costo de Producción	Los costos de producción son los gastos necesarios para producir un bien o servicio, incluyendo los costos directos e indirectos (Urquiaga y Zarzosa, 2019).	Los costos de producción se refieren a los gastos en los que incurre una empresa para producir un bien o servicio, incluyendo los costos de materiales, mano de obra, maquinaria, energía, transporte, entre otros.	Materia Prima directa	$\frac{\text{Cantidad de materia prima usada}}{\text{Importe de materia prima usada}}$	Cuestionario
			Mano de obra directa	$\frac{\text{Cantidad de horas usadas}}{\text{Importe de remuneraciones y aportes}}$	
			Costos indirectos de fabricación	$\frac{\text{Importe de servicios e instalaciones}}{\text{Importe de suministros}}$	
				$\frac{\text{Importe de depreciación}}{\text{Importe de depreciación}}$	

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 2**

Matriz Operacional de la Variable Dependiente:

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<b>Variable Dependiente:</b> Fijación de Precios	La fijación de precios es el proceso mediante el cual una empresa establece el precio de venta de un bien o servicio. (Armstrong y Kotler, 2015).	La fijación de precios se refiere al proceso mediante el cual una empresa establece el precio de venta de un bien o servicio, teniendo en cuenta los costos de producción, la competencia, la demanda del mercado y otros factores relevantes.	Basado en los costos	<u>Costo total</u> <u>Margen de Utilidad</u> Precio de los competidores	Cuestionario
			Basado en la competencia	Posicionamiento de <u>precios de la competencia</u> Cambio de precio de los competidores	
			Basados en la demanda o mercado	Elasticidad del precio para consumidores <u>Tendencias del mercado.</u> Cambio de precios basado en la demanda	

Fuente: Elaboración propia

### **III. MATERIAL Y MÉTODOS**

#### **3.1. Material**

##### **3.1.1. Población**

La población estuvo compuesta por los restaurantes y pollerías que poseen una licencia de funcionamiento y están ubicados en el distrito de Sullana, contando con 36 establecimientos como población de estudio.

##### **3.1.2. Marco muestral**

El marco muestral consistió en la lista de restaurantes y pollerías con licencia de funcionamiento otorgada por la Municipalidad de Sullana y ubicados en el distrito de Sullana.

##### **3.1.3. Unidad de análisis**

La unidad de análisis se refiere a cada restaurante y pollería que cuenta con una licencia de funcionamiento otorgada por la Municipalidad de Sullana y se encuentra ubicado en el distrito de Sullana.

##### **3.1.4. Muestra**

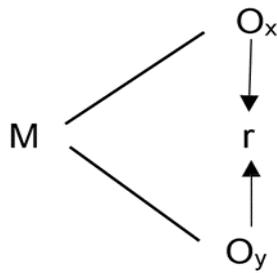
En vista que en la presente investigación la población fue pequeña, se determinó que todos los restaurantes y pollerías sean evaluadas. La muestra poblacional o censal se compuso de 36 establecimientos con licencia de funcionamiento.

#### **3.2. Métodos**

##### **3.2.1. Diseño de contrastación**

La investigación fue teórica o básica porque según Álvarez (2020) es cuando se orienta en ahondar en los conocimientos ya existentes en la realidad. Se estableció un enfoque cuantitativo porque los datos de las variables que se analizan se pueden medir y cuantificar, es decir, este método de investigación que se centra en la recolección y análisis de datos numéricos y estadísticos para describir, explicar o predecir fenómenos. De diseño no experimental transversal, pues se realizó sin manipular las variables de estudio y en un determinado momento. Además, de un alcance correlacional porque se pueden medir la relación entre ambas variables, permitiendo probar como dos variables se afectan entre sí.

Esquema Gráfico:



Donde:

O<sub>x</sub>: Primera variable: Costo de producción

O<sub>y</sub>: Segunda variable: Fijación de precios

M: muestra representada por 36 restaurantes y pollerías del distrito de Sullana.

r: relación entre las variables de estudio.

### 3.2.2. Técnicas e instrumentos de colecta de datos

#### Técnicas

Se empleó como técnica de recolección de datos la encuesta, la cual estuvo dirigida a los restaurantes y pollerías del distrito de Sullana, que, por sus funciones administrativas, tienen conocimientos de los costos en los que incurre la empresa. Mediante esta herramienta, se pudo analizar y establecer las variables relevantes y las interacciones entre ellas, lo cual proporcionó los elementos necesarios para llevar a cabo la investigación de manera efectiva (Rodríguez, 2010).

#### Instrumentos

El instrumento empleado para la recolección de información fue el cuestionario, que constó de 17 preguntas dirigidas a los gerentes de los restaurantes y pollerías del distrito de Sullana. Este cuestionario se diseñó para estar en relación con las variables propuestas en la investigación y teniendo en cuenta las escalas de Likert. Según Arias et al. (2022) un cuestionario se compone de una tabla con un conjunto de preguntas enumeradas, acompañadas de diversas opciones de respuesta que el encuestado debe seleccionar, dichas preguntas pueden ser cerradas o abiertas.

La ficha de análisis documental, que facilitó la recopilación de información referente a los costos en los que se incurre en el funcionamiento de restaurantes y pollerías del distrito de Sullana. Para Arias et al. (2022) la ficha

de análisis documental es un instrumento dentro de las investigaciones cuantitativas que permite medir los fenómenos a través de valores numéricos.

### 3.2.3. Procesamiento y análisis de datos

En el presente informe, se detalló el proceso de procesamiento y análisis de datos llevado a cabo en el marco de una investigación de alto nivel. Se utilizaron como instrumentos principales un cuestionario y una guía de análisis documental. Además, se empleó el programa IBM SPSS v25 para la contratación de hipótesis y la realización de pruebas estadísticas necesarias. El primer paso en el procesamiento de datos consistió en la recopilación de información a través del cuestionario. Se diseñó un cuestionario estructurado que incluía preguntas cerradas y abiertas relacionadas con el tema de investigación. Se distribuyeron los cuestionarios a una muestra representativa de la población objetivo. Una vez recopilados los cuestionarios, se procedió a la codificación de los datos. Cada respuesta se asignó a una categoría o variable específica para facilitar su análisis posterior. Se utilizó un sistema de codificación numérica para asegurar la consistencia y la facilidad de manejo de los datos.

Para el análisis de los datos, se usó una combinación de técnicas cualitativas y cuantitativas. En primer lugar, se realizó un análisis descriptivo de los datos recopilados a través del cuestionario. Se calcularon frecuencias, porcentajes y medidas de tendencia central para cada variable. Posteriormente, se llevó a cabo un análisis de contenido utilizando la guía de análisis documental. Se examinaron documentos relevantes relacionados con el tema de investigación y se extrajeron datos relevantes para su posterior análisis. Una vez recopilados y analizados los datos, se procedió a la contrastación de hipótesis utilizando el programa IBM SPSS v25. Se importaron los datos codificados al programa y se realizaron pruebas estadísticas adecuadas para cada hipótesis planteada. Se utilizaron pruebas como la prueba de normalidad y la correlación de Spearman, según las necesidades de la investigación. Los resultados obtenidos a partir del análisis de los datos revelaron varias tendencias y patrones significativos. Se identificaron relaciones entre variables, se confirmaron o refutaron las hipótesis y se obtuvieron conclusiones relevantes para la investigación.

#### IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

##### 4.1. Análisis de costos y fijación de precios de la pollería "Mi Mechita"

**Tabla 3**

Cantidad mensual de pollos vendidos

PRODUCTO	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO VENTA	TOTAL (S/)
1 pollo	134	55	7370
1/2 pollo	192	32	6144
1/4 pollo	103	16	1648
1/8 pollo	17	11	187
<b>TOTAL DE POLLOS A LA BRASA VENDIDOS</b>	<b>446</b>		

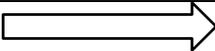
**Tabla 4**

Costo de materia prima

COMPRA DE POLLO	CANTIDAD	PRECIO DE COMPRA UNITARIO	TOTAL (S/.)	VALOR COMPRA (S/)
Diario	35	8 o 9 soles el Kg	S/ 315.00	S/ 266.95
<b>15 pollos diarios</b>				
<b>30 pollos los domingos</b>				
<b>20 pollos sábados y viernes</b>	Variación en la compra de pollo durante días festivos.			
<b>100 pollos diarios días festivos</b>				

**Tabla 5**

Cantidad de pollos enteros utilizados

PRODUCTO	PLATOS VENDIDOS	POLLOS ENTEROS UTILIZADOS
1 pollo	134	134
1/2 pollo	383	192
1/4 pollo	412	103
1/8 pollo	138	17
<b>TOTAL DE POLLOS UTILIZADOS</b>		<b>446</b>

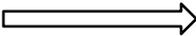
**Tabla 6**

Cantidad de papa cortada y pelada

COMPRA DE PAPA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Semanal	15 semanales	1 saco (50 kg)	S/ 60.00	S/ 900.00

**Tabla 7**

Cantidad de papa utilizada

PRODUCTO	PLATOS VENDIDOS	CANTIDAD UTILIZADA POR PRODUCTO	TOTAL MENSUAL
		Kg	Kg
1 pollo	134	700 gr	93.8
1/2 pollo	383	500 gr	191.5
1/4 pollo	412	250 gr	103
1/8 pollo	138	200 gr	27.6
<b>TOTAL DE PAPA UTILIZADA</b>		<b>1 kilo, 650 gramos</b>	<b>415 kilos, 900 gramos</b>

**Tabla 8**

Mano de obra directa

CANTIDAD	OCUPACION O CATEGORIA	TOTAL DE HORAS DIARIAS TRABAJADAS	COSTO DIARIO	COSTO MENSUAL
1	Hornero	8 h	S/ 80.00	S/ 2,400.00
1	Cocinero	8 h	S/ 50.00	S/ 1,500.00
1	Ayudante	8 h	S/ 50.00	S/ 1,500.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 180.00</b>	<b>S/ 5,400.00</b>

**Tabla 9**

Mano de obra indirecta

CANTIDAD	OCUPACION O CATEGORIA	TOTAL DE HORAS DIARIAS TRABAJADAS	COSTO DIARIO	COSTO MENSUAL
2	Mozos	8 h	S/ 80.00	S/ 2,400.00
1	Cajero	8 h	S/ 50.00	S/ 1,500.00
1	Admin	8 h		S/ 5,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 130.00</b>	<b>S/ 8,900.00</b>

**Tabla 10**  
Costos indirectos de fabricación

SUMINISTROS	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO (S/.)	COMPRA MENSUAL	PRECIO TOTAL (S/.)
<b>CONDIMENTOS</b>				
Ajo	1 Kg	S/ 12.00	10 kg	S/ 120.00
Vino cocina	Botella 1 L	S/ 10.00	12 litros	S/ 120.00
Sal	1 saco (24)	S/ 38.00	2 sacos	S/ 76.00
Ajinomoto	1 kg	S/ 6.00	5 kg	S/ 30.00
Pimienta	1 kg	S/ 6.00	2 kg	S/ 12.00
Comino	1 kg	S/ 6.00	4 kg	S/ 24.00
Vinagre	Galón / 5 L	S/ 20.00	2 galones	S/ 40.00
Salsa ostion	Galón / 5 L	S/ 30.00	2 galones	S/ 60.00
<b>ENSALADA</b>				
Lechuga	Unidad	S/ 2.50	150	S/ 375.00
Pepinillo	Unidad	S/ 2.00	60	S/ 120.00
Tomate	Kg	S/ 5.00	60	S/ 300.00
Zanahoria	Kg	S/ 4.00	60	S/ 240.00
Beterraga	Kg	S/ 6.00	30	S/ 180.00
Vinagreta	3 l Diarios	S/ 20.00	60	S/ 1,200.00
Repollo	Unidad	S/ 7.00	31	S/ 217.00
<b>CREMAS</b>				
Crema de ají	2 litros diarios	S/ 15.00	60	S/ 900.00
Mayonesa	2 litros diarios	S/ 12.00	60	S/ 720.00
Mostaza	1 litro diario	S/ 12.00	60	S/ 720.00
Ketchup	1 litro diario	S/ 12.00	60	S/ 720.00
SUMINISTROS	UNIDAD DE MEDIDA	COMPRA MENSUAL	PRECIO UNITARIO (S/.)	PRECIO TOTAL (S/.)
<b>OTROS</b>				
Carbón	1 saco / 80 kg	4 sacos	S/ 80.00	S/ 320.00
Gas	2 balones diarios	60 balones	S/ 40.00	S/ 2,400.00
Aceite	Litros	360 litros	S/ 10.00	S/ 3,600.00
SERVICIOS	<b>COSTO MENSUAL</b>			
Energía eléctrica	S/ 850.00			
Agua potable	S/ 200.00			
Internet + cable	S/ 121.00			
Teléfono	S/ 102.00			
Hipoteca	S/ 1,500.00			

**Tabla 11**  
Materiales

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Plancha industrial	S/ 2,100.00	S/ 2,100.00
2	Licuadaora	S/ 128.00	S/ 256.00
2	Mesa de trabajo	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00
1	Equipo de sonido	S/ 300.00	S/ 300.00

**Tabla 12**  
Depreciación

CANT.	DESCRIPCION	VALOR	TAS A %	DEPRECIACI ON ANUAL	DEPRECIACI ON MENSUAL	TIEMPO DE DEPRECIACI ON
1	Horno (21 pollos)	S/ 2,100.00	20 %	S/ 420.00	S/ 35.00	10 años
1	Cocina semi industrial	S/ 300.00	20 %	S/ 60.00	S/ 5.00	3 años
1	Campana semi industrial	S/ 2,100.00	20 %	S/ 420.00	S/ 35.00	1 año
1	Chimenea	S/ 1,000.00	20 %	S/ 200.00	S/ 16.67	7 años
4	Ventiladores	S/ 120.00	20 %	S/ 24.00	S/ 2.00	1 año
4	Congeladoras	S/ 2,500.00	20 %	S/ 500.00	S/ 41.67	1 año
3	Mostradores	S/ 2,000.00	10 %	S/ 200.00	S/ 16.67	2 años
1	Televisores	S/ 1,500.00	10 %	S/ 150.00	S/ 12.50	1 año
1	Computadora	S/ 1,000.00	10 %	S/ 100.00	S/ 8.33	1 año

**Tabla 13**  
Precio por plato (Método de costo)

*El método de la fijación de precios es de acuerdo a la demanda y mercado*

N°	PLATO	COSTO UNITARIO	PRECIO
1	1 pollo	S/ 28.00	S/ 55.00
2	1/2 pollo	S/ 18.00	S/ 32.00
3	1/4 pollo	S/ 8.00	S/ 16.00
4	1/8 pollo	S/ 7.00	S/ 11.00

La pollería “Mi mechita” presenta una estructura de costos deficiente, pues la asignación de insumos para cada pollo y la distribución de los costos de mano de obra no se están llevando a cabo con precisión, lo que tiene un impacto directo en la exactitud al establecer los precios de venta. Además, la estrategia de fijación de precios de esta pollería se basa principalmente en consideraciones de competencia y demanda lo que ha resultado en un precio unitario de pollo de S/55.00. Lo que no representa un cálculo de la totalidad de los criterios necesarios para la elaboración de los platos. Llevando a que la empresa no conozca realmente lo que está ganando o rentabilizando.

#### 4.2. Propuesta

Aplicación del sistema de costos de producción

**Tabla 14**

Costo de materia prima

INGREDIENTES	U.M	CANTIDAD	P. UNITARIO kg/L	COSTO
Pollo	gr	1000	S/ 9.00	S/ 9.00
Papa	gr	500	S/ 3.00	S/ 1.50
<b>TOTAL DE MATERIA PRIMA DIRECTA</b>				<b>S/ 10.50</b>

**Tabla 15**

Planilla de mano de obra directa

Trabajador	Sueldo diario	Sueldo mensual	16.67%	9.72%	8.33%	Neto mensual	EsSalud	ONP	Total mensual
			Gratificación	CTS	vacaciones				
Hornero	80	2000	333.33	194.44	166.67	2694.44	242.50	260.00	2936.94
Cocinero	50	1500	250.00	145.83	125.00	2020.83	181.88	195.00	2202.71
Ayudante de cocina	50	1300	216.67	126.39	108.33	1751.39	157.63	169.00	1909.01
<b>TOTAL</b>									<b>7048.67</b>

**Tabla 16**

Distribución mano de Obra directa

N°	ORDEN DE PRODUCCION	ASIGNACIÓN MOD	% DE DISTRIBUCIÓN	# PLATOS VENDIDOS	COSTO POR PLATO
1	1 pollo	2115	30%	270	7.83
2	1/2 pollo	1637	23%	209	7.83
3	1/4 pollo	3015	43%	385	7.83
4	1/8 pollo	282	4%	36	7.83
<b>TOTAL</b>		<b>7049</b>	<b>100%</b>	<b>900</b>	

**Tabla 17**

Planilla de mano de obra indirecta

Trabajador	Sueldo diario	Sueldo mensual	16.67%	9.72%	8.33%	Neto mensual	EsSalud	ONP	Total mensual
			Gratificación	CTS	vacaciones				
<b>Mozo 1</b>	40	1025	170.83	99.65	85.42	1380.90	124.28	133.25	1505.18
<b>Mozo 2</b>	40	1025	170.83	99.65	85.42	1380.90	124.28	133.25	1505.18
<b>Cajero</b>	70	1800	300.00	175.00	150.00	2425.00	218.25	234.00	2643.25
<b>Administrador</b>	70	2000	333.33	194.44	166.67	2694.44	242.50	260.00	2936.94
<b>TOTAL</b>									<b>8590.56</b>

**Tabla 18**

Distribución Costo de Mano de Obra Indirecta

N°	ORDEN DE PRODUCCION	ASIGNACIÓN MOI	% DE DISTRIBUCIÓN	# PLATOS VENDIDOS	COSTO POR PLATO
1	1 pollo	2577	30%	270	9.55
2	1/2 pollo	1995	23%	209	9.55
3	1/4 pollo	3675	43%	385	9.55
4	1/8 pollo	344	4%	36	9.55
<b>TOTAL</b>		<b>8591</b>	<b>100%</b>	<b>900</b>	

**Tabla 19**

Insumos

INSUMOS				
INGREDIENTES	U.M	CANTIDAD	P.UNITARIO Kg/L	COSTO
Vino	ml	175	S/ 20.00	S/ 3.50
Ajo	gr	12	S/ 13.00	S/ 0.16
Sal	gr	40	S/ 2.50	S/ 0.10

<b>Ajino moto</b>	gr	25	S/ 20.00	S/ 0.50
<b>Pimienta</b>	gr	20	S/ 20.00	S/ 0.40
<b>Comino</b>	gr	20	S/ 25.00	S/ 0.50
<b>Vinagre</b>	ml	25	S/ 6.00	S/ 0.15
<b>Salsa ostión</b>	ml	30	S/ 30.00	S/ 0.90
<b>Aceite</b>	ml	100	S/ 13.00	S/ 1.30
<b>Lechuga</b>	Unidad	0.15	S/ 2.50	S/ 0.38
<b>Pepinillo</b>	Unidad	0.25	S/ 1.50	S/ 0.38
<b>Tomate</b>	gr	250	S/ 4.00	S/ 1.00
<b>Zanahoria</b>	gr	250	S/ 3.50	S/ 0.88
<b>Beterraga</b>	gr	100	S/ 7.00	S/ 0.70
<b>Vinagreta</b>	ml	100	S/ 20.00	S/ 2.00
<b>Repollo</b>	Unidad	0.15	S/ 5.00	S/ 0.75
<b>Crema de ají</b>	ml	30	S/ 10.00	S/ 0.30
<b>Mayonesa</b>	ml	25	S/ 18.00	S/ 0.45
<b>Mostaza</b>	ml	25	S/ 15.00	S/ 0.38
<b>Kétchup</b>	ml	25	S/ 12.00	S/ 0.30
<b>TOTAL DE INSUMOS</b>				<b>S/ 15.01</b>

**Tabla 20**

Costos indirectos de fabricación

<b>CONCEPTO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Carbón	4 sacos	S/ 360.00
Gas	60 balones	S/ 3,600.00
Energía eléctrica		S/ 850.00
Agua potable		S/ 400.00
Internet + cable		S/ 150.00
Teléfono		S/ 120.00
Hipoteca		S/ 1,500.00
Deprec.		S/ 195.00
Maquinaria y equipo		
Deprec. Muebles y enseres		S/ 26.67
Deprec. Equipos diversos		S/ 30.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 7,231.67</b>

**Tabla 21**

Costo de la depreciación de activos

DESCRIPCION	IMPORTE	% DEPRECIACION	DEPRECIACION/MES
<b>Maquinaria y equipo</b>	S/ 11,700.00	20.00%	S/ 195.00
Horno	S/ 2,300.00		
Cocina semi industrial	S/ 3,600.00		
Campana semi industrial	S/ 2,100.00		
Chimenea	S/ 1,200.00		
Congeladoras	S/ 2,500.00		
Muebles y enseres	S/ 3,200.00	10.00%	S/ 26.67
Mostradores	S/ 3,000.00		
Equipos diversos	S/ 3,600.00	10.00%	S/ 30.00
Televisores	S/ 1,500.00		
Computadora	S/ 2,100.00		
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 251.67</b>

**Tabla 22**

Asignación de costos indirectos de fabricación

N°	ORDEN DE PRODUCCION	ASIGNACIÓN CIF	% DE DISTRIBUCIÓN	# PLATOS VENDIDOS	COSTO POR PLATO
<b>1</b>	1 pollo	2170	30%	270	8.04
<b>2</b>	1/2 pollo	1679	23%	209	8.04
<b>3</b>	1/4 pollo	3094	43%	385	8.04
<b>4</b>	1/8 pollo	289	4%	36	8.04
<b>TOTAL</b>		<b>7232</b>	<b>100%</b>	<b>900</b>	

**Tabla 23**

Hoja de costos

<b>HOJA DE COSTOS</b>				
<b>ORDEN DE PRODUCCION: Pollo a la brasa</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Pollo	1000	gr	S/ 9.00	S/ 9.00
Papa	500	gr	S/ 3.00	S/ 1.50
<b>TOTAL DE MATERIA PRIMA</b>				<b>S/ 10.50</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>				<b>7.83</b>
<b>COSTO PRIMO</b>				<b>S/ 18.33</b>
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Vino	175	ml	S/ 20.00	S/ 3.50
Ajo	12	gr	S/ 13.00	S/ 0.16
Sal	40	gr	S/ 2.50	S/ 0.10
Ajino moto	25	gr	S/ 20.00	S/ 0.50
Pimienta	20	gr	S/ 20.00	S/ 0.40
Comino	20	gr	S/ 25.00	S/ 0.50
Vinagre	25	ml	S/ 6.00	S/ 0.15
Salsa ostión	30	ml	S/ 30.00	S/ 0.90
Aceite	100	ml	S/ 13.00	S/ 1.30
Lechuga	0.15	Unidad	S/ 2.50	S/ 0.38
Pepinillo	0.25	Unidad	S/ 1.50	S/ 0.38
Tomate	250	gr	S/ 4.00	S/ 1.00
Zanahoria	250	gr	S/ 3.50	S/ 0.88
Beterraga	100	gr	S/ 7.00	S/ 0.70
Vinagreta	100	ml	S/ 20.00	S/ 2.00
Repollo	0.15	Unidad	S/ 5.00	S/ 0.75
Crema de ají	30	ml	S/ 10.00	S/ 0.30
Mayonesa	25	ml	S/ 18.00	S/ 0.45
Mostaza	25	ml	S/ 15.00	S/ 0.38
Kétchup	25	ml	S/ 12.00	S/ 0.30
<b>TOTAL DE INSUMOS</b>				<b>S/ 15.01</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>				<b>9.55</b>
<b>OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				<b>8.04</b>
<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>				<b>32.59</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>				<b>50.92</b>
<b>PRECIO SIN IGV</b>				<b>60</b>

El costo de producción analizado de los restaurantes – pollerías del distrito de Sullana se ha estructurado meticulosamente, teniendo en cuenta los costos reales del mercado. Esto permite establecer un precio unitario de un pollo entero de S/60 que refleja de manera precisa los gastos asociados con la adquisición de materia prima, la mano de obra necesaria para su preparación y los costos indirectos de fabricación. Es importante destacar que esta información se basa en datos reales y actualizados, lo que garantiza una fijación de precios fundamentada en la situación económica y competitiva del sector.

### **Comparación costo pollería "Mi Mechita" y la propuesta de Costeo**

<b>ELEMENTO</b>	<b>Mi Mechita</b>	<b>Propuesta de costeo</b>
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	28.00	10.5
<b>MANO DE OBRA</b>	-	7.83
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>	-	32.59
<b>COSTO</b>	28.00	50.92
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>	27.00	9,08
<b>PRECIO (SIN IGV)</b>	55	60

La pollería "Mi Mechita" actualmente vende su pollo a 55 soles, pero según la propuesta de costeo analizada, se sugiere un precio de 60 soles. Esta diferencia de 5 soles refleja una evaluación más detallada de los costos reales que involucran la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación (CIF) en su proceso de producción. Conocer con precisión estos costos posibilita fijar precios más acertados y competitivos, evitando impactos negativos en la rentabilidad o la competitividad en el mercado. Esta comprensión minuciosa de los costos no solo mejora la rentabilidad al identificar áreas para reducir costos o mejorar la eficiencia, sino que también facilita la toma de decisiones estratégicas sobre proveedores, procesos de producción y ajustes en la oferta de productos.

Además, la precisión en los datos permite una planificación financiera más realista, fundamental para el crecimiento sostenible. Esta comprensión detallada de costos también conlleva a la optimización de recursos y a la mejora

en la calidad del servicio al cliente, lo que fomenta la satisfacción y la lealtad. Por ende, es esencial que las pollerías se enfoquen en mantener una estructura de costos precisa y se adapten de manera continua al cambiante entorno empresarial.

#### 4.3. Análisis e interpretación de resultados

Resultados de la variable Costo de Producción

**Tabla 24**

Resultados de la Dimensión: Materia Prima Directa.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	3	8,3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	16,7%
De acuerdo	18	50,0%
Totalmente de acuerdo	9	25,0%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

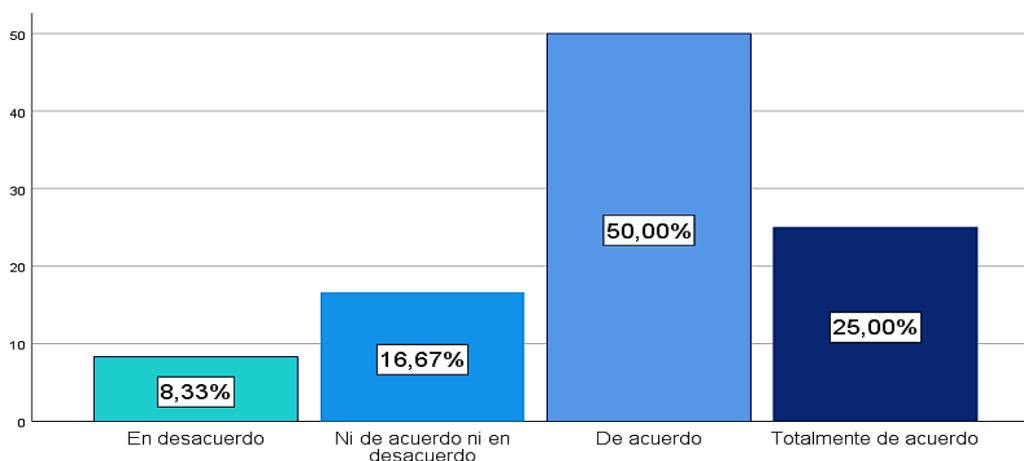


Figura 1

Resultados de la Dimensión: Materia Prima Directa.

Nota: Fuente Tabla 3.

Los resultados de la Tabla 13 muestran que el 8,3% de los encuestados están en desacuerdo con la materia prima directa, el 16,7% mantienen una posición neutral, el 50,0% están de acuerdo y el 25,0% restante están totalmente de acuerdo con la determinación de la materia prima directa.

**Tabla 25**

Resultados de la Dimensión: Mano de Obra Directa

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	22,2%
De acuerdo	17	47,2%
Totalmente de acuerdo	11	30,6%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

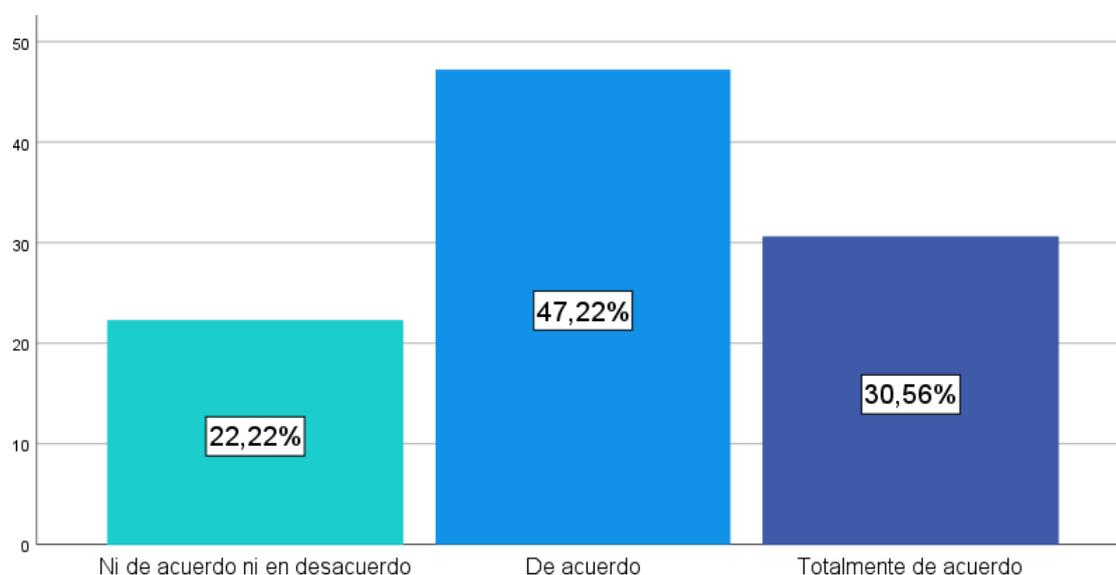


Figura 2 Resultados de la Dimensión: Mano de Obra Directa

Nota: Fuente Tabla 14.

Los resultados de la Tabla 14 muestran que el 22,2% de los encuestados mantienen una posición neutral en cuanto a la determinación de la mano de obra directa, el 47,2% están de acuerdo y el 30,6% restante de los encuestados están totalmente de acuerdo con la determinación de la mano de obra directa.

**Tabla 26**

Resultados de la Dimensión: Costos indirectos de Fabricación.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	16,7%
De acuerdo	21	58,3%
Totalmente de acuerdo	9	25,0%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

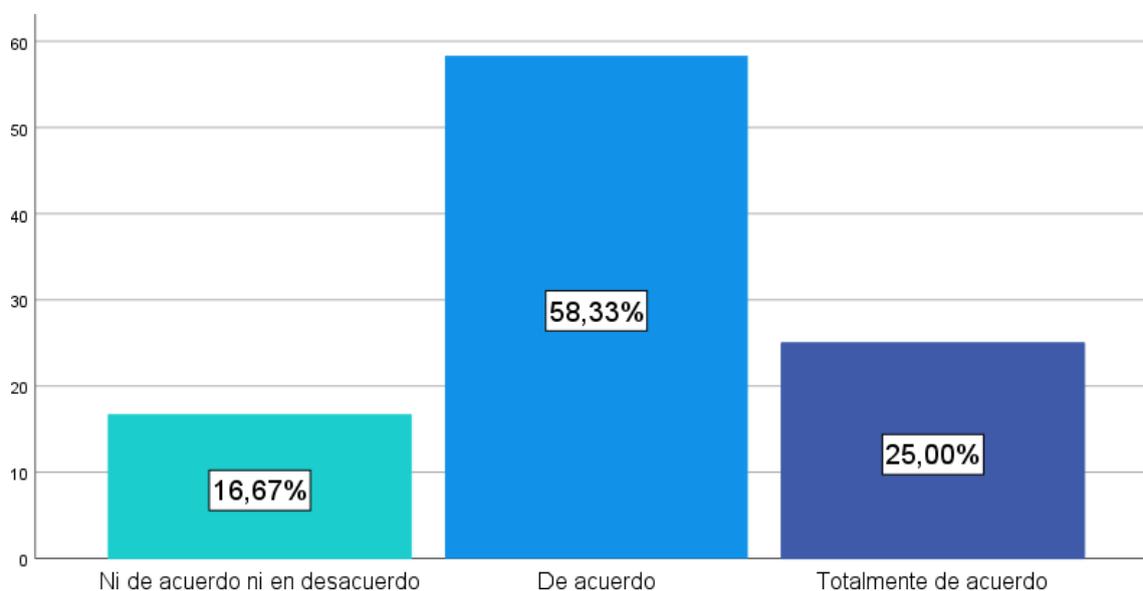


Figura 3 Resultados de la Dimensión: Costos de Fabricación.

Nota: Fuente Tabla 15.

La Tabla 15 muestra indican que el 16,7% de los encuestados mantienen una posición neutral en cuanto a la determinación de costos de fabricación, el 58,3% están de acuerdo y el 25,0% restante están totalmente de acuerdo con la determinación de costos de fabricación.

**Tabla 27**

Resultados de la Variable: Costos de Producción.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	25,0%
De acuerdo	18	50,0%
Totalmente de acuerdo	9	25,0%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

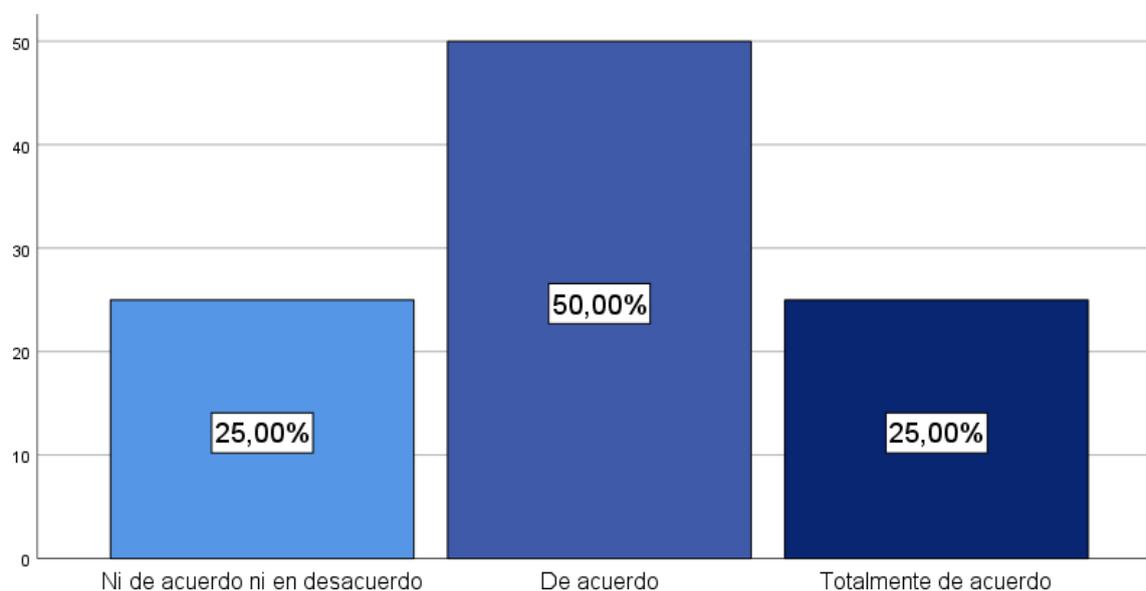


Figura 4 Resultados de la Variable: Costo de Producción.

Nota: Fuente Tabla 16.

La Tabla 16 muestra indican que el 25% de los encuestados mantienen una posición neutral en cuanto a la determinación de costos de producción, el 50% están de acuerdo y el 25% restante están totalmente de acuerdo con la determinación del costo de producción.

## Resultados de la variable Fijación de Precios

**Tabla 28**

Resultados de la Dimensión: Basado en los Costos.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	3	8,3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	13,9%
De acuerdo	13	36,1%
Totalmente de acuerdo	15	41,7%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

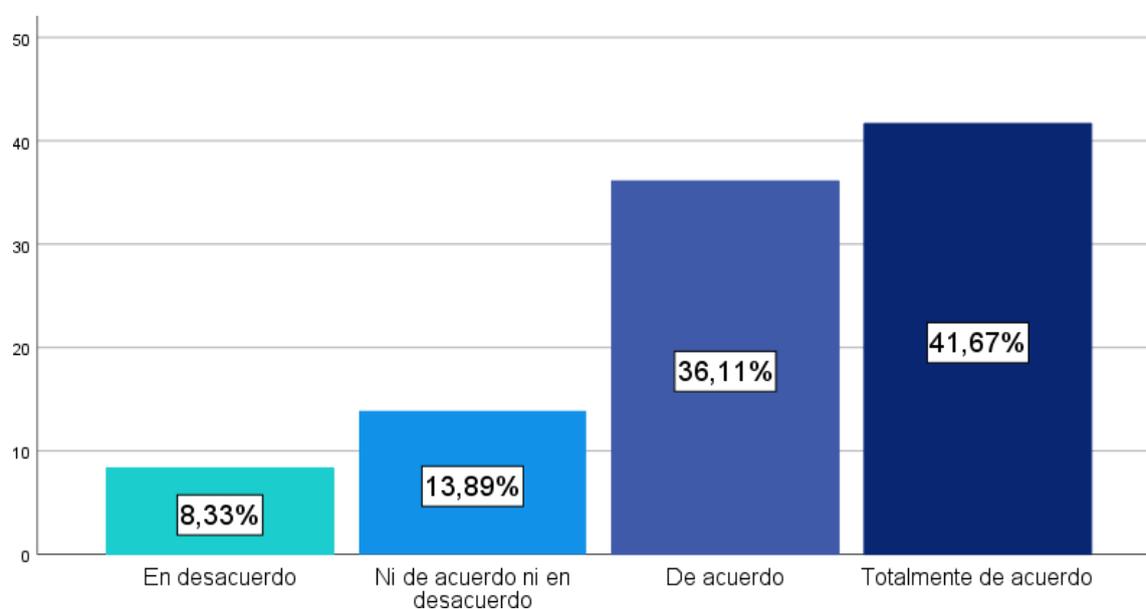


Figura 5 Resultados de la Dimensión: Basado en los Costos.

Nota: Fuente Tabla 17.

Los resultados de la Tabla 17 muestran que el 8,3% de los encuestados están en desacuerdo con la determinación de precios basados en los costos, el 13,9% mantienen una posición neutral, el 36,1% están de acuerdo y el 41,7% restante están totalmente de acuerdo con la determinación de precios basados en los costos.

**Tabla 29**

Resultados de la Dimensión: Basado en la Competencia.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	16,7%
De acuerdo	16	44,4%
Totalmente de acuerdo	14	38,9%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

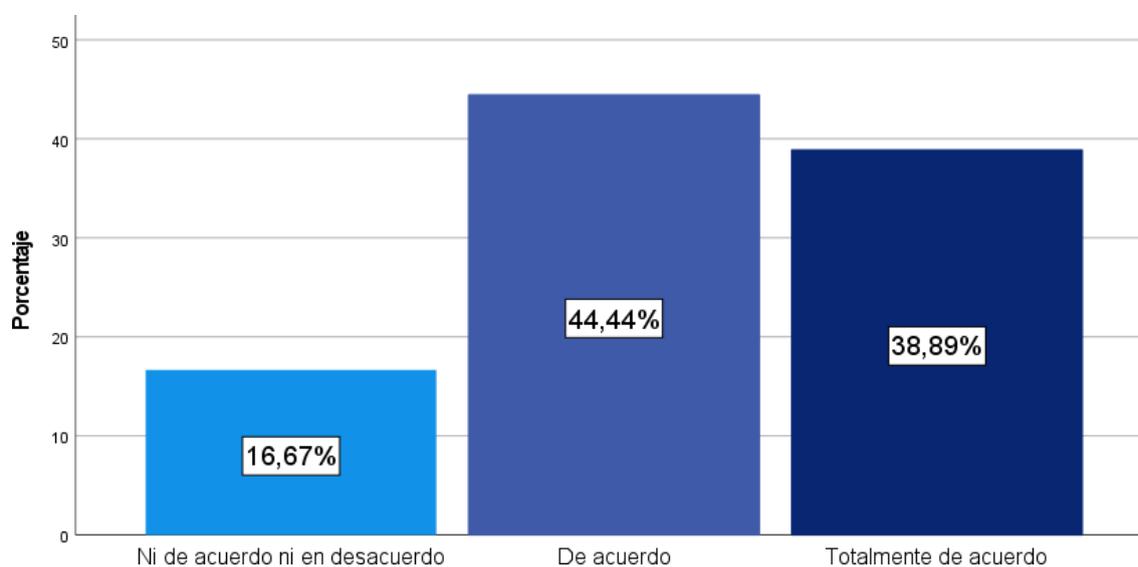


Figura 6 Resultados de la Dimensión: Basado en la Competencia.

Nota: Fuente Tabla 18.

Los resultados de la Tabla 18 muestran que el 16,7% mantienen una posición neutral con la determinación de precios basados en la competencia, el 44,4% están de acuerdo y el 38,9% restante están totalmente de acuerdo con la determinación de precios basados en la competencia.

**Tabla 30**

Resultados de la Dimensión: Basada en la Demanda.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0,0%
De acuerdo	21	58,3%
Totalmente de acuerdo	15	47,7%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

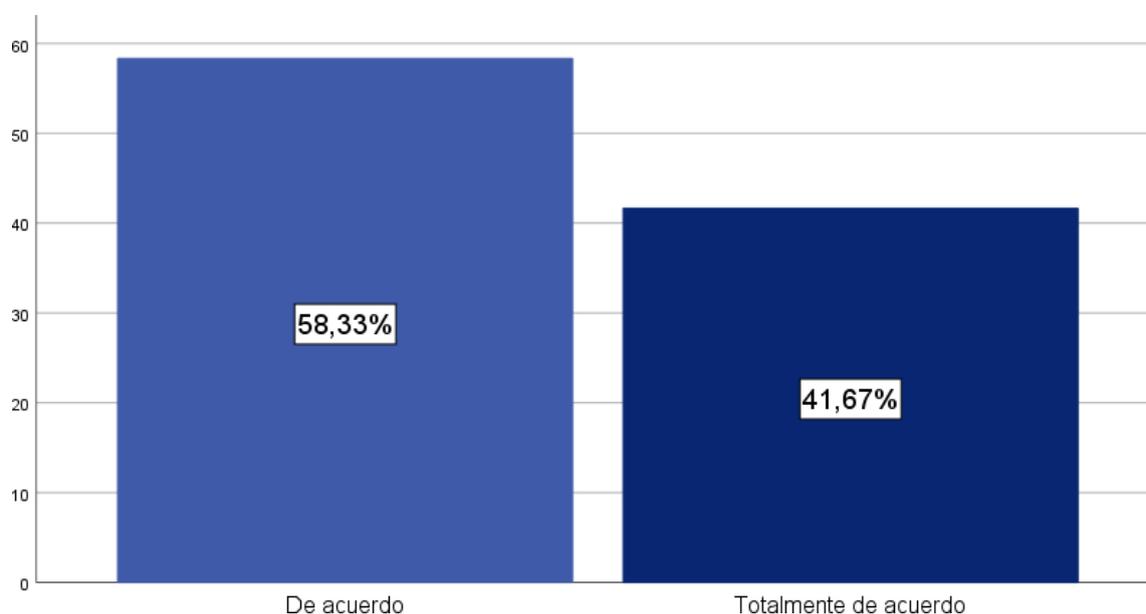


Figura 7 Resultados de la Dimensión: Basada en la Demanda.

Nota: Fuente Tabla 19.

Los resultados de la Tabla 19 muestran que el 58,3% están de acuerdo con la determinación de precios basados en la demanda y el 47,7% restante están totalmente de acuerdo con la determinación de precios basados en la demanda.

**Tabla 31**

Resultados de la Variable: Fijación de Precios.

Ítem	N	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
En desacuerdo	0	0,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	8,3%
De acuerdo	27	75,0%
Totalmente de acuerdo	6	16,7%
Total	36	100,0%

Nota: Fuente Aplicación del cuestionario para medir las variables de estudio.

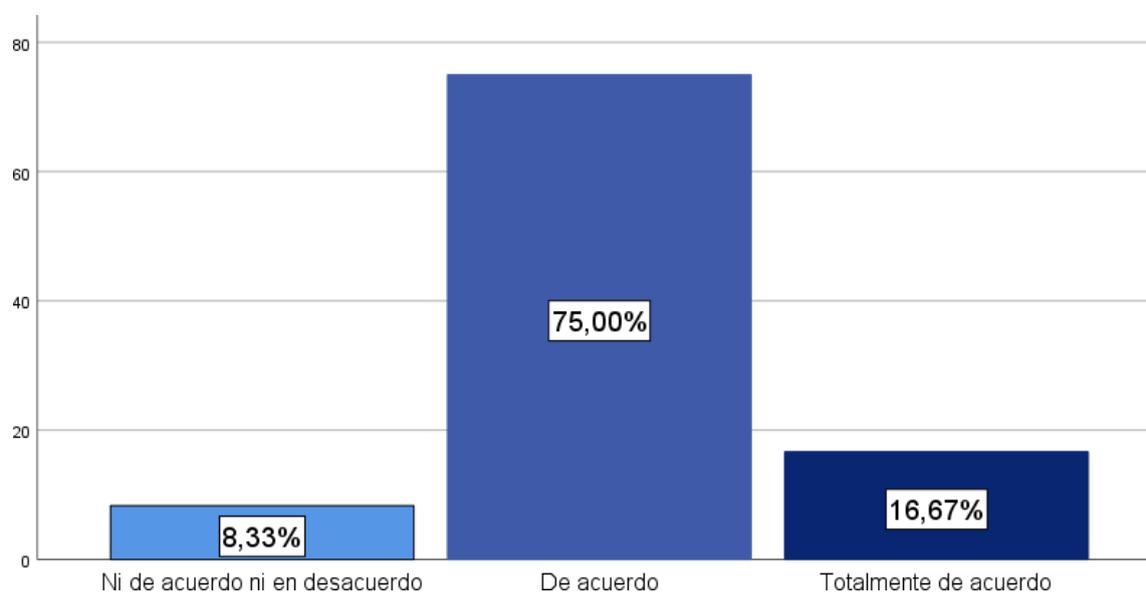


Figura 8 Resultados de la Variable: Fijación de Precios.

Nota: Fuente Tabla 20.

Los resultados de la Tabla 20 muestran que el 8,3% mantienen una posición neutral con la fijación de precios, el 75,0% están de acuerdo y el 16,7% restante están totalmente de acuerdo con la fijación de precios.

#### 4.4. Docimasia de hipótesis

Para determinar la contrastación de hipótesis, se llevó a cabo la aplicación de la prueba de normalidad de Shapiro - Wilk, debido a que la población no superaba los 50 individuos, en este caso restaurantes y pollerías del distrito de Sullana. Para ello se plantean los siguientes supuestos:

$H_1$  = Los datos de las variables: Costo de Producción y Fijación de Precios indican la aplicación de una prueba paramétrica.

$H_0$  = Los datos de las variables: Costos de Producción y Fijación de Precios indican la aplicación de una prueba no paramétrica.

La regla de decisión a considerar es:

- Sig. < 0.05 se acepta la  $H_0$  y se rechaza  $H_1$ .
- Sig. > 0.05 se rechaza la  $H_0$  y se acepta  $H_1$ .

#### **Tabla 32**

Prueba de Normalidad: Shapiro - Wilk.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Materia Prima Directa	,841	36	,000
Mano de Obra Directa	,809	36	,000
Costos Indirectos de Fabricación	,789	36	,000
Basado en los Costos	,811	36	,000
Basado en la Competencia	,794	36	,000
Basado en la Demanda	,627	36	,000
Costo de Producción	,810	36	,000
Fijación de Precios	,674	36	,000

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la Prueba de Normalidad (Tabla 21), indican que para la variable Costo de Producción y sus dimensiones (Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación), el Sistema SPSS proyecta una significancia menor a 0.05, aceptándose  $H_0$ , por lo tanto, se sugiere aplicar una prueba no paramétrica (Spearman). Para la variable Fijación de Precios, el Sistema SPSS proyecta una significancia menor a 0.05, aceptándose  $H_0$ , por lo tanto, se sugiere aplicar una prueba no paramétrica (Spearman).

4.2.1. Determinar la relación del costo de producción y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

Hipótesis de investigación (H1): El costo de producción se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

Hipótesis nula (H0): El costo de producción no se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

**Tabla 33**

Rho de Spearman: Costo de Producción - Fijación de Precios.

		<b>Correlaciones</b>		
			Costo de Producción	Fijación de Precios
Rho de Spearman	Costo de Producción	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 . 36	,472** ,004 36
	Fijación de Precios	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,472** ,004 36	1,000 . 36

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la Tabla 22 muestran un coeficiente de correlación de 47,2% considerándose una correlación moderada, con una significancia de 0,004 la cual es menor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna la cual indica que el costo de producción se relaciona positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

4.2.2. Establecer la relación de los costos de materia prima directa y la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

H1 = Los costos de materia prima directa se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

H0 = Los costos de materia prima directa no se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

**Tabla 34**

Rho de Spearman: Materia Prima Directa - Fijación de Precios.

			<b>Correlaciones</b>	
			Materia Prima Directa	Fijación de Precios
<b>Rho de Spearman</b>	Materia	Coeficiente de correlación	1,000	,444**
	Prima	Sig. (bilateral)	.	,007
	Directa	N	36	36
	Fijación de	Coeficiente de correlación	,444**	1,000
	Precios	Sig. (bilateral)	,007	.
		N	36	36

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la Tabla 23 muestran un coeficiente de correlación de 44,4% considerándose una correlación moderada, con una significancia de 0,007 la cual es menor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna la cual indica que los costos de materia prima directa se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

4.2.3. Definir la relación de los costos de mano de obra directa y la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

H1 = Los Costos de mano de obra directa se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

H0 = Los Costos mano de obra directa no se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

**Tabla 35**

Rho de Spearman: Mano de Obra Directa - Fijación de Precios.

<b>Correlaciones</b>			<b>Mano de Obra Directa</b>	<b>Fijación de Precios</b>	
Rho de Spearman	<b>Mano de Obra Directa</b>	Coeficiente de correlación	1,000	,225	
		Sig. (bilateral)	.	,187	
	<b>Fijación de Precios</b>	N	36	36	
		Coeficiente de correlación	,225	1,000	
			Sig. (bilateral)	,187	.
			N	36	36

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la Tabla 24 muestran un coeficiente de correlación de 22,5% considerándose una correlación baja, con una significancia de 0,187 la cual es mayor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula la cual indica que los costos mano de obra directa no se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

4.3.4. Precisar la relación de los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

H1 = Los Costos indirectos de fabricación se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

H0 = Los Costos indirectos de fabricación no se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

**Tabla 36**

Rho de Spearman: Costos Indirectos de Fabricación – Fijación de Precios.

		<b>Correlaciones</b>		
			<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	<b>Fijación de Precios</b>
Rho de Spearman	<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	Coeficiente de correlación	1,000	,488**
		Sig. (bilateral)	.	,003
		N	36	36
	<b>Fijación de Precios</b>	Coeficiente de correlación	,488**	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	36	36

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la Tabla 25 muestran un coeficiente de correlación de 48,8% considerándose una correlación moderada, con una significancia de 0,003 la cual es menor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna la cual indica que los costos indirectos de fabricación se relacionan positiva y significativamente con en los restaurantes - pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.

#### 4.5. Discusión de resultados

##### **Determinar la relación del costo de producción y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.**

Los resultados muestran un coeficiente de correlación de 47,2% considerándose una correlación moderada, con una significancia de 0,004 la cual es menor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna la cual indica que el costo de producción se relacionan positiva y significativamente en la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023; es relevante destacar que el 77% están de acuerdo con la determinación de costos de producción y el 92% están de acuerdo con la fijación de precios, esta cohesión puede ser valiosa para la toma de decisiones y para asegurar que las estrategias de costos y precios sean efectivas y aceptadas en la organización.

Estos resultados se asemejan con el estudio de Ardilles y Espinoza (2022) quién determinó que existe una correlación positiva entre los costos de producción y la fijación de precios con un valor de significancia bilateral de 0.000 y un coeficiente de correlación baja de 0.250. Por ello sugieren comprender y gestionar adecuadamente los costos de producción para establecer precios eficaces en el que se determinó la correlación baja y moderada del conocimiento y la administración de los costos de producción ya que tienen un impacto no muy favorable en la determinación de la fijación de precios en los restaurantes. Por otra parte, en concordancia con Pinda y Romero (2021) mencionan que el 53% de las empresas, establece sus precios basándose en métodos empíricos en lugar de considerar factores más sólidos como la demanda, los costos de producción y la competencia en el mercado. Por lo tanto, argumenta que la utilización de métodos empíricos para determinar los precios puede no ser una estrategia óptima, ya que existen diversas variables importantes que deben ser tenidas en cuenta como la demanda del producto, los costos asociados con su producción y la rivalidad existente en el mercado.

También es respaldado por Casanova et al. (2021) quien menciona que la teoría de los costos de producción a largo plazo en microeconomía se enfoca en analizar cómo cambian los costos de una entidad cuando todos los recursos productivos pueden ser ajustados. En el largo plazo, la empresa tiene la

flexibilidad de modificar la cantidad de cada recurso para lograr la producción de un cierto nivel de productos al menor costo promedio posible.

Los resultados respaldan la noción de que tanto la gestión de costos como la determinación de precios son elementos cruciales en la toma de decisiones y el éxito de las empresas. Esto encuentra respaldo en investigaciones previas que también han identificado una relación positiva entre el costo de producción y la fijación de precios, subrayando la importancia de una gestión efectiva de los costos en los restaurantes y pollerías.

### **Establecer la relación de los costos de materia prima directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.**

Los resultados muestran un coeficiente de correlación de 44,4% considerándose una correlación moderada, con una significancia de 0,007 la cual es menor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna la cual indica que los costos de materia prima directa se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023; en resumen, el 75% de la muestra está de acuerdo con la determinación de la materia prima directa.

Estos resultados se asemejan con el estudio de Seminario (2021) quien determinó que el primer elemento del costo asciende a un valor de S/ 112,799.60 en el cual se tiene lo siguiente: el jarabe el cual representa un 70.57% del total, así también los envases los cuales conforman un 40% del total, de la misma manera se tiene los embalajes los cuales representan el 1.17% del total. Por lo tanto, estos hallazgos proporcionan información valiosa sobre la composición de los costos de materia prima directa y su influencia en la fijación de precios en la organización.

Además, coinciden con Cochea (2019) quien señaló que una estimación incorrecta de los costos y una gestión deficiente de la materia prima a lo largo de todas las etapas del proceso de producción resultan en un desperdicio excesivo de recursos e insumos. Por lo tanto, la falta de un seguimiento adecuado de los materiales utilizados en cada fase conduce a un aumento en los costos de producción, lo que a su vez reduce los beneficios económicos de la empresa y dificulta la fijación de precios apropiados para sus productos. Asimismo, desarrollar un sistema de costeo permite una identificación precisa

de los componentes utilizados durante la producción, lo que facilitará una estimación realista de los insumos empleados y, en última instancia, contribuirá a la determinación de precios competitivos en el mercado.

Además, Molina et al. (2019) indicaron que la materia prima directa se refiere a los insumos esenciales y primarios que se utilizan para crear el producto final. Su papel es fundamental porque constituye la base del producto y, por lo tanto, su calidad y cantidad son críticas para el producto final.

En conjunto, estos hallazgos resaltan la relevancia de una gestión precisa de la materia prima directa y su impacto en la fijación de precios en los restaurantes-pollerías de Sullana, respaldando la necesidad de un enfoque efectivo en este aspecto para mejorar la eficiencia y la rentabilidad.

### **Definir la relación de los costos de mano de obra directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.**

Los resultados muestran un coeficiente de correlación de 22,5% considerándose una correlación baja, con una significancia de 0,187 la cual es mayor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula la cual indica que los costos de mano de obra directa no se relacionan positiva y significativamente con la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023; es importante destacar que el 78% de las entidades encuestadas están de acuerdo con la determinación de la mano de obra directa. Estos resultados coinciden con la investigación realizada por Talledo (2022) quien determinó que el costo de mano de obra directa (MOD) no incide correctamente en la fijación de precios porque el costo diario de cada plato está en función de las ventas de cada mes, el tiempo trabajado y la proporción de tiempo dedicada a la preparación de este; por lo tanto, el costo va a variar dependiendo de los pedidos realizados. En resumen, estos resultados destacan la importancia de considerar múltiples variables y factores al determinar los precios en los restaurantes-pollerías de Sullana, aparte de los costos de mano de obra directa.

Por otro lado, en concordancia con el estudio de Arango (2022) en el distrito de Chiara – Ayacucho reveló que el 29% de los participantes calcula o se acerca a los costos de producción de leche, mientras que el 71% no lo hace. Se destacó que la mano de obra representa el 73% de los costos variables, seguida de la

alimentación con un 17%. En relación con el costo de producción de la leche, se determinó que un ganadero es rentable cuando su costo es menor de 0.80 céntimos por litro, mientras que se incurre en pérdidas cuando supera ese valor. El 42% de los ganaderos tenía costos por debajo de 0.80, mientras que el 58% tenía costos más altos, lo que resultaba en pérdidas. En resumen, los ganaderos no tienen control sobre el precio de la leche, ya que este se determina según la oferta y la demanda del mercado.

Además, es respaldado por Molina et al. (2019) quien resalta la importancia de identificar y distinguir a los trabajadores que contribuyen directamente a la creación de productos, ya que son esenciales para la eficiencia y la calidad en el proceso de producción.

El estudio realizado en los restaurantes-pollerías de Sullana revela que existe una correlación bastante baja entre los costos de mano de obra directa y la determinación de precios. La mayoría de los encuestados coinciden en que estos costos no ejercen una influencia significativa en la tarea de fijar los precios de los productos en estas pollerías. Este hallazgo se encuentra en sintonía con investigaciones anteriores que han sugerido que existen otros factores que desempeñan un papel más determinante en el proceso de fijación de precios en este contexto, siendo uno de los principales factores la variabilidad en la demanda de pedidos.

### **Precisar la relación de los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.**

Los resultados muestran un coeficiente de correlación de 48,8% considerándose una correlación moderada, con una significancia de 0,003 la cual es menor al p-valor (0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna la cual indica que los costos indirectos de fabricación se relacionan positiva y significativamente en la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023, es relevante notar que el 83% de las organizaciones encuestadas están de acuerdo con la determinación de costos de fabricación.

Estos resultados se asemejan a los hallazgos de la investigación realizada por Bulnes (2021) el cual indica un aumento gradual en los costos indirectos de fabricación durante el año 2019 con un incremento de 4,364.37 y en el 2020 un

aumento de 9,983.79. El período 2019 se caracterizó por tener los costos más bajos en materiales indirectos debido a una menor exportación, ya que la empresa estaba en sus primeras etapas y contaba con un solo cliente. Sin embargo, en diciembre de 2019, se observó un incremento en los costos de materiales indirectos, principalmente en combustibles y gasolina, y en enero de 2020, aunque los costos fueron ligeramente inferiores en comparación con el año anterior, se deben a compras realizadas en meses anteriores para garantizar el procesamiento y la exportación de mangos por parte de la empresa.

Además, coinciden con Tarco (2021) quien señala que el 70% de los encuestados afirmó que los Costos Indirectos de Fabricación (CIF) se determinan en el departamento de producción. Estos costos se asignan en función de la naturaleza del producto y la cantidad producida, mientras se monitorean los niveles de inventario de productos en proceso y productos terminados. El sistema de costos basado en órdenes de producción se utiliza para calcular de manera precisa los costos reales de la fabricación de productos individuales, manteniendo un registro minucioso y cronológico de los costos de producción para cada artículo.

Por otro lado, Culcay (2022) afirma que los costos indirectos de fabricación son una parte esencial de la gestión financiera de la entidad y tienen un impacto significativo en su rentabilidad y competitividad en el mercado.

En resumen, los resultados respaldan la influencia de los costos indirectos de fabricación en la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana, y enfatizan la importancia de una gestión adecuada de estos costos para el éxito financiero de las organizaciones.

## CONCLUSIONES

- Los resultados de esta investigación demostraron que existe una correlación moderada del 47.20% entre el costo de producción y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana en el año 2023. Esto indica que los costos de producción desempeñan un papel importante en la determinación de los precios de los platos ofrecidos por los restaurantes-pollerías. Por lo tanto, las empresas deben considerar estos costos junto con otros factores, como la demanda del mercado, la competencia y la percepción de valor del cliente, al establecer sus precios.
- Se encontró una correlación moderada de 44.4% entre la materia prima directa y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana durante el año 2023. Es decir, si la materia prima se vuelve más cara o barata, es probable que el precio del plato que los clientes pagan en el restaurante también cambie. Es importante que los dueños de restaurantes estén al tanto de estos cambios en la materia prima para poder ajustar sus precios adecuadamente y mantener el negocio en marcha.
- Se encontró una correlación baja de 22.5% entre la mano de obra directa y la fijación de precios de las pollerías del distrito de Sullana durante el año 2023. Esto indica que las variaciones en la mano de obra directa no tendrán un impacto significativo en el precio de los platos, es decir, incluso si los salarios o las horas trabajadas cambian, el precio que el cliente paga podría permanecer estable, ya que otros elementos en la estructura de costos podrían tener un peso mayor en la fijación del precio. Por tanto, es importante que los dueños en los restaurantes-pollerías tengan esto en cuenta al gestionar sus negocios y al tomar decisiones relacionadas con el personal.
- Se encontró una correlación moderada de 48.8% entre los costos indirectos de fabricación y la fijación de precios en los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana para el año 2023. Esto indica que, los gastos como el alquiler, servicios públicos, entre otros; representan una porción significativa del precio de los platos y un cambio en estos ocasiona un ajuste en los precios de los platos para mantener niveles óptimos de rentabilidad.

## RECOMENDACIONES

- Los restaurantes-pollerías del distrito de Sullana deben considerar una revisión constante de la asignación de recursos a sus actividades, especialmente, donde los precios, en particular el del pollo, fluctúan significativamente. Para tomar decisiones informadas sobre los precios, deben llevar a cabo un análisis detallado y recopilar información mensual sobre los cambios en los costos de todos los recursos. Este enfoque ayudará a las entidades del rubro pollerías a desarrollar un comportamiento de costos sólido que será valioso a largo plazo.
- Se sugiere a las empresas desarrollar alianzas estratégicas con sus proveedores para que eviten los cambios o pérdidas, ocasionadas por la impredecible fluctuación de precios de la materia prima. Así como, implementar un sistema de gestión de inventarios que permitirá determinar oportunamente la necesidad de volúmenes de compra de materia prima.
- Es fundamental que los restaurantes-pollerías consideren seriamente los costos de mano de obra directa pues actualmente no tiene una relevancia para la determinación del precio de sus platos. Este factor puede generar una ventaja competitiva en la calidad de atención al cliente y llevar a una mayor cantidad de clientes.
- Se recomienda a las empresas identificar los costos indirectos de fabricación que dan valor al servicio ofrecido, para determinar una correcta fijación de precios que permita mantener un número de clientes adecuado.

## **REFERENCIAS**

- Agüero, L. (2005). Control gerencial: el análisis del costeo variable y absorbente como herramienta de gestión. *Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM*. [https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n15\\_2005/a06.pdf](https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n15_2005/a06.pdf)
- Aguirre, J. (2021). Importancia de la determinación del punto de equilibrio en proyectos de empresas constructoras. *Ciencia Administrativa*. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/10/05CA2021-1.pdf>
- Alvarez Risco, A. (2020). *Clasificación de las investigaciones*. Universidad de Lima, Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas, Carrera de Negocios Internacionales. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/10818>
- Arango, N. (2022). *Análisis de Costo de Producción de Leche e Incidencias en Fijación de Precios del Distrito de Chiara - Ayacucho*. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, Universidad Peruana de los Andes , Escuela Profesional de Administración y Sistemas. <https://hdl.handle.net/20.500.12848/5082>
- Ardilles, T., y Espinoza, V. (2022). *Costo de producción y su influencia en la fijación de precios de la Cevichería Salpreso, Nuevo Chimbote 2022*. Universidad Cesar Vallejo , Facultad de Ciencias Empresariales. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104249/Ardilles\\_GTTM-Espinoza\\_JVS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104249/Ardilles_GTTM-Espinoza_JVS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arenas, M., y Riveros, K. (2020). *Sistema de Costeo por Órdenes de Producción y su incidencia en la fijación de precio de venta en la empresa de Calzado For Phies E.I.R.L. del distrito El Porvenir en el año 2020*. Universidad Privada del Norte, Trujillo - Perú. <https://hdl.handle.net/11537/28834>
- Arias, G., Holgado, J., Tafur, T., y Vasquez, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para realizar un proyecto de tesis*. Puno: Editorial Inudi. doi:<https://doi.org/10.35622/inudi.b.016>

- Arias, L., Portilla, L., y Fernández, S. (2010). La Distribucion de costos indirectos de fabricacion, factor clave al costear productos. *Scientia Et Technica*. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917249014>
- Armstrong, A., y Kotler, D. (2015). *Principles of Marketing*. Pearson. doi:[https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=UKyaBQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Kotler,+P.,+%26+Armstrong,+G.+\(2010\).+Principles+of+marketing.+Pearson+Education\).+Neil+Borden&ots=RyveXQL1iz&sig=OAhdtF55SAP5cQoiVGlijTqCi1z4#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=UKyaBQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Kotler,+P.,+%26+Armstrong,+G.+(2010).+Principles+of+marketing.+Pearson+Education).+Neil+Borden&ots=RyveXQL1iz&sig=OAhdtF55SAP5cQoiVGlijTqCi1z4#v=onepage&q&f=false)
- Arredondo, M. (2015). *Contabilidad y analisis de costos* (Primera edicion ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria. [https://books.google.com.pe/books?id=i9NUCwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=i9NUCwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Arzubi, A. (2003). *Análisis de eficiencia sobre explotaciones lecheras de la argentina*. Tesis Doctoral, Universidad de Cordoba, Departamento Economía Sociología y Política Agrarias. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=64301>
- Babbie, E. (2016). *The practice of social research*. Cengage Learning.
- Bañuelos, P., Smeke, J., y Huerta, L. (2018). *Costos Gerenciales*. Ciudad de Mexico: IMCP.
- Baque Sánchez, E., Chiquito, G., Palacios, A., Ponce, C., Parraga, T., y Merchán, N. (2018). *Los costos como instrumento de control de la gestión para la toma de decisiones*. España: 3Ciencias. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/01/Los-costos-como-instrumento-abrev.pdf>
- Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M., y Schaefer, S. (2015). *Economics of Strategy*. Willey.
- Brealey, R., Myers, S., y Allen, F. (2020). *Principles of Corporate Finance*. McGraw Hill Education. <https://www.mheducation.com/highered/product/principles-corporate-finance-brealey-myers/M9781260013900.html>
- Brigham, E., y Ehrhardt, M. (2017). *Finacial Management: Theory & Practice* (15th Edición ed.). CENGAGE Learning.

- Bulnes, L. (2021). *Diseño de una estructura de costos para mejorar la toma de decisiones en la empresa Agroexportadora Calle & Palacios EIRL Sullana - Piura, 2019*. Universidad Nacional de Piura, Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Piura - Perú. <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/3503>
- Bulnes, L. (2021). *Diseño de una estructura de costos para mejorar la toma de decisiones en la empresa Agroexportadora Calle & Palacios EIRL Sullana - Piura, 2019*. Universidad Nacional de Piura, Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Piura - Perú. <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/3503>
- Cadena, J. (2011). *La teoría económica y financiera del precio: dos enfoques complementarios*. Bogota : Criterio Libre. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3815857>
- Calderon, J. (2012). *Contabilidad de Costos I* (Cuarta edición actualizada ed.). Lima, Peru: JCM Editores.
- Casanova, C., Núñez, R., Navarrete, C., y Proaño, E. (2021). Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas. *Revista de Ciencias Sociales*. <https://www.redalyc.org/journal/280/28065533025/html/>
- Castaño, W. (2019). Gestión de costos en la industria de las telecomunicaciones. *Costos y Gestión*, 9-30. <http://www.iapuco.org.ar/ojs/index.php/costos-y-gestion/article/view/22/8>
- Chicaiza, J. (2020). *La gestión de costos de producción y la fijación de precios de venta de la empresa Ambatextil, un estudio comparativo períodos 2017 – 2018*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato - Ecuador.
- Cochea , G. (2019). *Costos por servicios y fijación de precios del Puerto Lucía Yacht Club, cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2019*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Facultad de Ciencias Administrativas, La Libertad- Ecuador . <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5249>
- Conexión Esan. (2018). *Pricing: ¿en qué consiste la teoría económica de la fijación de precios?* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/pricing-en-que-consiste-la-teoria-economica-de-la-fijacion-de-precios>

- Creswell, J., y Creswell, J. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*.
- Cuevas, C. (2002). Fijación de Precios: Costo Plus (Costo más margen) y Target Costing (Costeo Objetivo). *Estudios Gerenciales*.  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232002000200001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000200001)
- Culcay, M. (2022). *Contabilidad de Costos: conceptos Generales*. Guayaquil: Grupo Compas.
- Durán, M., y Zolano, M. (2019). La importancia de la planeación de costo de producción y su efecto en la fijación de precios de productos. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: División De Ciencias Económicas Y Sociales*, 31(28). doi:<https://doi.org/10.46589/rdiasf.v0i31.272>
- Espinoza, N. (2022). *Contabilidad financiera y gerencial: Tomo I - Conceptos fundamentales* (1st ed ed.). Ediciones Universidad Alberto Hurtado. doi:<https://doi.org/10.2307/j.ctv3596xkd>
- Fernández, A., y Loíacono, D. (2001). *Precio y Valor. Claves estratégicas del éxito empresario*. Buenos Aires: UGERMAN EDITOR.  
[http://www.nelsonpricing.com.ar/Precio\\_y\\_valor/precio\\_y\\_valor.pdf](http://www.nelsonpricing.com.ar/Precio_y_valor/precio_y_valor.pdf)
- Flores, G. (2017). *Determinación del costo de producción y su influencia en la rentabilidad de Industrias Agroalimentos el Establo S.R.L. – lampa en los periodos 2015 – 2016*. Universidad Nacional del Altiplano, Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, Puno-Perù.  
<http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/3277767>
- Fuentes, T., y Fuentes, J. (2022). *Costo de producción y su incidencia en los estados financieros de las Pymes del Sector Industrial*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil - Ecuador.  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5324>
- García, I. (1 de diciembre de 2017). *Economiasimple.net*. Obtenido de Definición de Margen de utilidad: <https://www.economiasimple.net/glosario/margen-de-utilidad>

- García, J. (2014). *Contabilidad de Costos*. Mexico D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Garrison, R., Noreen, E., y Brewer, P. (2022). *Managerial Accounting* (13 the ed ed.). McGraw-Hill Irwin.  
<https://eduguidehome.files.wordpress.com/2019/02/managerial-accounting-garrisonnoreenbrewer-13e.pdf>
- Gracia, M. (2020). *Costos de servicios y fijacion de precios en la compañía Transcomuna Peninsular S.A. Canton la Libertad, Provincia de Santa Elena, Año 2018*. Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena , Facultad de Ciencias Administrativas. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5280>
- Grasset, G. ( 2015). *Fijacion de Precios por Costo-Plus*.  
<https://www.lokad.com/es/definicion-de-fijacion-de-precios-por-costo-plus#:~:text=La%20fijaci%C3%B3n%20de%20precios%20por,con%20grandes%20cantidades%20de%20productos.>
- Guerrero , P., Hernandez, D., y Diaz, L. (2012). Metodología para la fijación de precios mediante la utilización de la elasticidad preciodemanda. Caso tipo: repuestos del sector automotor. *Apuntes del CENES*, 9-36.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479548635002>
- Guillermo , L. (2020). *Implementación del Método de Costeo Basado en Actividades y su incidencia en la fijación del precio en las empresas agroindustriales vitivinícolas de la provincia de Tacna, 2017*. Universidad Privada de Tacna, Tacna - Perú. <http://hdl.handle.net/20.500.12969/1442>
- Gutierrez, C., y Medina, H. (2019). *Teoría de costos de servicio y su efecto en la fijación de precios: Caso MYPE Restaurante Rincón del Mar, 2019*. Universidad César Vallejo, Trujillo - Perú.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/46215>
- Gutierrez, C., y Medina, H. (2019). *Teoría de costos de servicio y su efecto en la fijación de precios: Caso MYPE Restaurante Rincón del Mar, 2019*. Universidad César Vallejo, Trujillo - Perú.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/46215>

- Gutiérrez, G. (2013). *La competencia empresarial y su aplicabilidad*. Universidad Politecnica Salesiana. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/11038>
- Hair, J., Black, W., Babin, B., y Anderson, R. (2019). *Multivariate data analysis (8th ed.)*. Cengage Learning.
- Huaman, J., y Solórzano, D. (2019). *El costo de adquisición de la mercadería y su efecto en el Estado de Resultados de la Empresa Comercial Dimacer S.A.C. en el periodo 2017*. Universidad Tecnológica del Perú, Programa Especial de Titulación, Lima-Perú. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2214/Juana%20Huaman\\_Diana%20Solorzano\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_Titulo%20Profesional\\_2019.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2214/Juana%20Huaman_Diana%20Solorzano_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Jimenez, J. (2019). *Costos Producción y la Fijación de Precios de la Empresa Calzados JAVICC, en el Distrito de El Porvenir-Trujillo, 2018*. Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/45659>
- Lazo, M. (2013). *Contabilidad de los Costos I*. Lima, Peru : Universidad Peruana Union.
- Llanos, L. (2022). *Mercado itinerante y su relación con el incremento del margen de utilidad de los productores agropecuarios en tiempos de pandemia covid-19, Huánuco, 2021*. Tesis para optar el grado academico de maestria en ciencias administrativas, con mencion en gestio publica, Universidad de Huanuco, Programa Academico de maestria en ciencias administrativas, con mencion en gestio publica. <http://repositorio.udh.edu.pe/123456789/3617>
- Lluncor, C. (2019). *Costos de producción y fijación de precios en el Sector Metalmecánica: Caso de estudio: MATYSGSA E.I.R.L. Cajamarca 2019*. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas, Cajamarca - Perú. <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/1126>
- López, M., y Gómez, X. (2018). *Gestión de Costos y precios*. Mexico: Patria Educación.
- Lozada , E., y Reyes, E. (2021). *Costos de Servicios e incidencia en la rentabilidad de las Mypes rubro Restaurantes del Complejo de Mercado de Piura, 2021*.

Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Cesar Vallejo, Escuela Profesional de Administración .  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/76849>

Maestría en Gerencia Empresarial . (s.f). *Costo Variable, Directo o Marginal*.  
[https://brd.unid.edu.mx/recursos/Tecnicas\\_de\\_planeacion\\_y\\_control/PC04/Para\\_ampliar\\_el\\_tema/Costeo\\_variable.pdf](https://brd.unid.edu.mx/recursos/Tecnicas_de_planeacion_y_control/PC04/Para_ampliar_el_tema/Costeo_variable.pdf)

Manayalle, G. (2022). *Las mermas y su incidencia en los costos de producción del sector industrial*. Trabajo de investigación para optar el grado de bachiller en Contabilidad, Universidad Católica Santo toribio de Mogrovejo, Facultad de ciencias empresariales . <http://hdl.handle.net/20.500.12423/5682>

Mankiw, G. (2018). *Principles of Economics*. CENGAGE.

Marshall, A. (2013). *Principles of Economics*. Palgrace Macmillan.

Mejía, C. (2005). *Métodos para determinación de precio*. La Estrategia del Conocimiento. [https://planning.com.co/bd/mercadeo\\_eficaz/Agosto2005.pdf](https://planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Agosto2005.pdf)

Mejía, C. (S.f). *Las Economías de Escala y Alcance*. Documentos Planing. <https://planning.com.co/bd/documentosPlanning/Abril2000.pdf>

Mendiola , J. (2019). *Análisis costo-volumen -utilidad, para controlar el margen de utilidad de la Empresa Contratista Minera Servitral, en a zona Coturcan: Compañía Minera Lincuna S.A. 2018*. Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Minas, Universidad Continental , Facultad de Ingeniería , Huancayo. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/5460>

Molina, K., Molina , P., y Laje, J. (2019). La contabilidad de costos y su relación en el ámbito de aplicación de las entidades manufactureras o industriales. *Revista Ciencia e Investigación*. doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.3240566>

Mora, F. (2009). *El cálculo del precio dentro de la producción*. El Cid editor. <https://elibro.net/ereader/unanmanagua/29305>

Morales, Y., y Rodríguez, A. (2022). *Los costos de producción y la fijación del precio en la empresa maderera “Asesores y servicios Placencia EIRL”– Chimbote, 2022*. Universidad César Vallejo, Chimbote - Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/108482>

- Moya, P. (2015). *Introducción a la mercadotecnia*. Editorial UPTC. <https://librosaccesoabierto.uptc.edu.co/index.php/editorialuptc/catalog/download/48/78/2859?inline=1>
- Nagle, T., Hogan, J., & Zale, J. (2010). *The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More*. USA: Prentice Hall.
- Neuman, W. (2014). *Social research methods: Qualitative and quantitative approaches*. Pearson.
- Peñafiel, C. (2020). *Costo de Producción y la Fijación de Precio en la Camaronera MHIDCAM S.A., Parroquia Chanduy, Provincia de Santa Elena, año 2018*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Facultad de Ciencias Administrativas, La Libertad - Ecuador.
- Pinda, B., y Romero, A. (2021). *La gestión de costos de producción y la fijación de precios de venta en los restaurantes de la ciudad de Riobamba parroquia Maldonado*. Universidad Regional Autónoma de los Andes "UNIANDÉS", Ambato - Ecuador. <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/13391>
- Preparadores de oposiciones para la enseñanza. (2006). *Los costes de producción a corto y largo plazo. Economías y deseconomías de escala. Relación entre curvas de corto y largo plazo: la dimensión óptima*. Madrid. [https://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/la-produccion-y-el-crecimiento\\_1563919489.pdf](https://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/la-produccion-y-el-crecimiento_1563919489.pdf)
- Quintana, C. (2021). *Margen de Utilidad: Qué, cómo se calcula y para qué sirve*. <https://www.oberlo.es/blog/margen-de-utilidad>
- Rengifo, E. (2019). *Teoría de la Empresa*. Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios, Iquitos-Perú. [https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12737/6188/Ericka\\_Informe\\_Titulo\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12737/6188/Ericka_Informe_Titulo_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Reveles, R. (2017). *Análisis de los elementos del Costo*. Ciudad de México: DR.
- Reyes, Y. (2023). *Clasificación de Costos*. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Escuela de Ingeniería Comercial.

<https://www.pucv.cl/uuaa/site/docs/20181123/20181123195708/apunteoconclasificaciondecostosyr.pdf>

Rincòn, C. (2011). *Costos para Pyme*. Bogota: ECOE Ediciones.  
<https://books.google.com.pe/books?id=sU3TAQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Costos#v=onepage&q&f=false>

Riofrio, Y. (2016). *Análisis de oferta y demanda y su incidencia en determinar los precios en bienes y servicios de la Economía*. Universidad Técnica de Machala, Unidad Académica de Ciencias empresariales.  
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/9009/1/ECUACE-2016-EC-CD00014.pdf>

Rodríguez. (2010). *Metodologías de la Investigación*. La Técnica de la Encuesta:  
<https://metodologiasdelainvestigacion.wordpress.com/2010/11/19/la-tecnica-de-la-encuesta/>

Rodríguez. (2015). Política De Fijación De Precios: Una Nueva Metodología Basada En La Estructura De Costos-Competencia De La Empresa. *Revista Internacional Administración & Finanzas*.

Rodriguez, A. (2020). *Gestión logística y la rentabilidad de Agrofaex, Chimbote 2020*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad San Pedro, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Chimbote-Perú.  
[http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/20.500.129076/18786/Tesis\\_67460.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/20.500.129076/18786/Tesis_67460.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. [https://web.stanford.edu/~klenow/Romer\\_1990.pdf](https://web.stanford.edu/~klenow/Romer_1990.pdf)

Ryanair. (2016). *Fijación de Precios*.  
[http://biblio3.url.edu.gt/publiclg/biblio\\_sin\\_paredes/maestria/direc\\_industrial/2016/Adminis\\_mark/12.pdf](http://biblio3.url.edu.gt/publiclg/biblio_sin_paredes/maestria/direc_industrial/2016/Adminis_mark/12.pdf)

S, J. (2022). *Qué son las economías de escala y cómo afectan a una empresa*. Economía 3: <https://economia3.com/que-es-economia-de-escala/>

- Samuelson, P., y Nordhaus, W. (2010). *Economics*. McGraw-Hill Irwin.  
[https://moodle.estgv.ipv.pt/201920/pluginfile.php/59329/mod\\_resource/content/1/samunord19.pdf](https://moodle.estgv.ipv.pt/201920/pluginfile.php/59329/mod_resource/content/1/samunord19.pdf)
- Sandoval, L. (2022). *Propuesta de un Sistema de costos por procesos y su implicancia en la rentabilidad de las empresas que conforman CEPICAFE Piura periodo 2021*. Universidad Nacional de Piura, Piura - Perú.  
<http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/4165>
- Seminario, R. (2021). *Los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agroverde SAC en San Lorenzo - año 2019*. Universidad Nacional de Piura, Piura - Perú.  
<http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/3040>
- Talledo, N. (2022). *Costos de Producción y Rentabilidad en el Restaurante Coco Wok, 2022*. Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios.  
<https://hdl.handle.net/11537/32029>
- Tarco, N. (2021). *Los costos de producción y su incidencia en la determinación del precio de venta en la Corporación COPROBICH, periodo 2019*. Universidad Nacional de Chimborazo, Chimborazo - Ecuador.  
<http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/8149>
- Tello, I., Vaca, A., Estupiñan, C., y Herrera, E. (2017). *Costos de producción y procesos* (1st ed. ed.). Grupo Compás.  
<http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/502/3/costos%20de%20producci%C3%B3n.pdf>
- Torres, A. (2010). *Contabilidad de Costos Análisis para a toma de decisiones*. Mexico D.F., Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Universidad Europea. (30 de 11 de 2022). *¿Qué es la fijación de precios?*  
<https://universidadeuropea.com/blog/que-es-fijacion-precios/>
- Urquiaga, N., y Zarzosa, T. (2019). *Costos de producción para determinar el margen de ganancia del restaurante "El Dorado"- Nuevo Chimbote Periodo 2019*. Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Chimbote-Perù. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/43990>

- Varian, H. (2009). *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. New York London: Noton y Company.  
[https://faculty.ksu.edu.sa/sites/default/files/microeco-\\_varian.pdf](https://faculty.ksu.edu.sa/sites/default/files/microeco-_varian.pdf)
- Vegas, C. (2021). *Diseño de una estructura de costos para el área de restaurant del Hotel Siesta y su coincidencia en la Gestión Económica Sullana 2018*. Universidad Nacional de Piura, Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Piura - Perú.  
<http://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/3327>
- Vegas, C. (2021). *Diseño de una estructura de costos para el área de restaurant del Hotel Siesta y su coincidencia en la Gestión Económica Sullana 2018*. Universidad Nacional de Piura, Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Piura - Perú.
- Vilcapoma, L. (1995). *Teoría de la Producción y Costos: Una Exposición Didáctica*. Obtenido de <https://files.pucp.education/departamento/economia/DDD123.pdf>
- Vislao, G. (2022). *Diferencias entre Sistemas de Costos y Costos de Producción en una Empresa Agrícola*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Facultad de Ciencias Empresariales.  
[https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/4932/1/TIB\\_VislaoFloresGlenyYanira.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/4932/1/TIB_VislaoFloresGlenyYanira.pdf)

## **ANEXOS**

### **Anexo 1: Matriz de Consistencia.**

#### **MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN**

**TÍTULO DE INVESTIGACIÓN: Costos de producción y su incidencia en la fijación de precios en los Restaurantes - Pollerías del distrito de Sullana, 2023**

<b>FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES X = f(Y)</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b>
<p><b>¿Cómo se relaciona los costos de producción y su incidencia en la fijación de precios en los Restaurantes - Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?</b></p>	<p>Determinar la relación de los costos de producción y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>	<p>Los costos de producción se relacionan positiva y significativamente en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023</p>	<b>Costos de Producción</b>		<p><b>Enfoque:</b> cuantitativo</p> <p><b>Tipo de investigación</b> : Básica</p> <p><b>Diseño:</b> no experimental transversal</p> <p><b>Nivel:</b> Correlacional</p>	<p>La población estuvo compuesta por los restaurantes y pollerías que poseen una licencia de funcionamiento y están ubicados en el distrito de Sullana</p> <p>Se determinó una muestra poblacional de 36 pollerías en el distrito de Sullana.</p>
			Materia Prima directa	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cantidad de materia prima usada</li> <li>✓ Importe de materia prima usada</li> </ul>		
			Mano de obra directa	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cantidad de horas usadas</li> <li>✓ Importe de remuneraciones y aportes</li> </ul>		
			Costos indirectos de fabricación	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Importe de servicios e instalaciones</li> <li>✓ Importe de suministros</li> <li>✓ Importe depreciación</li> </ul>		
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b>	<b>HIPOTESIS ESPECÍFICAS:</b>	<b>Fijación de Precios</b>			

<p><b>1. ¿Cuál es la relación de los costos de materia prima directa y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?</b></p>	<p>1. Establecer la relación de los costos de materia prima directa y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>	<p>1. Los costos de materia prima directa se relacionan positiva y significativamente en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>	<p>Basado en los costos</p> <hr/> <p>Basado en la competencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Costo total</li> <li>✓ Margen de Utilidad</li>   <li>✓ Precio de los competidores</li> <li>✓ Posicionamiento de precios de la competencia</li> <li>✓ Cambio de precio de los competidores</li> </ul>
<p><b>2. ¿Cómo se relaciona los costos de mano de obra directa y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?</b></p>	<p>2. Definir la relación de los costos de mano de obra directa y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>	<p>2. Los Costos de mano de obra directa se relaciona positiva y significativamente en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>	<hr/> <p>Basados en la demanda o mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elasticidad del precio para consumidores</li> <li>✓ Tendencias del mercado.</li> <li>✓ Cambio de precios basado en la demanda</li> </ul>
<p><b>3. ¿Cuál es la relación de los costos indirectos de fabricación y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023?</b></p>	<p>3. Precisar la relación de los costos indirectos de fabricación y su incidencia en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>	<p>3. Los Costos indirectos de fabricación se relaciona positiva y significativamente en la fijación de precios en las Pollerías del distrito de Sullana para el año 2023.</p>		

Anexo 2: Lista de Restaurantes – Pollerías en el Distrito de Sullana, emitida por la Municipalidad Provincial de Sullana.



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL  
DE SULLANA

“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”

Sullana, 17 de Julio del 2023.

OFICIO N°188-2023/MPS-OAyOC  
SRA. ROJAS LOZANO JOSELEEN MELISA  
A.H Primero de Junio Mz."D" Lote 16  
SULLANA.  
CIUDAD. -

ASUNTO: REMITO RESPUESTA A EXP. N°022020 de fecha  
05/07/2023

Es grato dirigirme a usted, para expresarle el saludo institucional y el mío en particular, así mismo manifestarle que de acuerdo a lo solicitado por su persona la Oficina de Atención y Orientación al Ciudadano informa lo siguiente:

En atención al expediente N° 022020 de fecha 05.07.2023, donde solicita ACCESO A INFORMACION PUBLICA sobre la cantidad de Restaurant - Pollerías con licencia de funcionamiento en el distrito de Sullana, deberá acercarse a la entidad por su respuesta es de 02 folio debiendo cancelar en caja de la entidad lo que estipula el TUPA por costo de reproducción.

Sin otro particular, es propicia la ocasión para expresarle los sentimientos de consideración y deferente estima.

Cordialmente.

  
Municipalidad Provincial de Sullana  
Bach. Hazel A. Molina Mauricio  
Oficina de Atención y  
Orientación al Ciudadano

c.c:  
Archivo

<b>N° LICENCIA</b>	<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>ESTADO</b>	<b>GIRO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
2012-002369	POLLERIA "DON PANCHO"	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2012-002634	BAY PASS II	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2013-002945	VALLES DEL NORTE	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2014-004204	POLLERIA EL GRAN POLLON	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2017-005413	RESTAURANTE POLLERIA EL COMBO DORODO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2016-004916	RESTAURANT POLLOS A LA BRASA "LA CABAÑA"	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2023-000000	RESTAURANT POLLERIA SANDRA	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2023-009499	MR CHIKEN - SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2022-009020	EL TIO JHONY	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2022-009008	RESTAURANT CEVICHERIA SABOR DEL CHURRE- SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2020-008172	EL HORNERO J & D - SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2019-007382	BRAZA ROJA	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2019-007326	LAS CANASTAS	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2013-000000	MEKANO SOUND BAR	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2020-008058	POLLERIA & RESTAURANT EL PELAO - SIN ANUNCIO	ACTIVA	POLLERIA - RESTAURANTE	PROPIO
2019-007771	EL POLLO A LA LEÑA - SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2019-007453	RESTAURANT POLLERIA EL BUEN SABOR	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2019-007487	LAS 3 BRASAS SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2020-007892	POLLERI LA WAKA CHICKEN	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2020-007861	POLLERIA RESTAURANT "EL PELAO"	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2021-008710	D' TODITO & (DELIVERY)	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2021-008471	OTTO CHICKEN- SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2021-008461	RESTAURANT POLLERIA & BOXES ATLANTIS-SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2021-008421	RESTAURANT POLLERIA DON JAVIER E.I.R.L- SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
2021-008377	RESTAURANT POLLERIA EL COMBO DORADO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
2021-008507	RESTAURANT CEVICHERIA EL OTRO ALIANZA	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO

<b>2021-008665</b>	RESTAURANT POLLERIA BON APPETIT - SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
<b>2021-008332</b>	LA SAZON DE MI MAMITA II- SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
<b>2021-008253</b>	LOVER'S CHICKEN-	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO
<b>2018-006078</b>	RESTAURANT - POLLERIA DON CARLOS	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2018-005901</b>	POLLERIA EL ASADOR	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2018-005914</b>	LAS CANASTAS	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2017-005607</b>	( SIN ANUNCIO )	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2018-007162</b>	RESTAURANT - POLLERIA EL COMBO DORADO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2017-005693</b>	RESTAURANT POLLERIA - GONZALITOS	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2017-005737</b>	DON OSCAR' OS ( CON ANUNCIO )	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2015-004836</b>	ERSTAUANTE POLLERIA PANAMERICANA	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2016-005250</b>	RESTAUIRANTE POLLERIA MAR Y FUEGO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2014-004187</b>	" DON PANCHO "	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2014-004025</b>	RESTAURANTE POLLERIA MI MECHITA	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2012-2216</b>	RESTAURANT POLLERIA PIO RICO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	PROPIO
<b>2020-008073</b>	RESTAURANT EL OTRO LEVEL- SIN ANUNCIO	ACTIVA	RESTAURANTE-POLLERIA	ALQUILADO

## Anexo 3: Formato de Confiabilidad Estadística

### Formato de Confiabilidad Estadística:

#### I. INFORMACIÓN GENERAL

- 1.1 Nombres y apellidos del validador : RAMOS REYES, CARLOS ALBERTO  
1.2 Cargo e institución donde labora : INGENIERO DE SISTEMAS  
1.3 Nombre del instrumento evaluado : CUESTIONARIO DE LAS VARIABLES COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FIJACIÓN DE PRECIOS.  
1.4 Autor del instrumento : ROJAS LOZANO JHOSELEEN MELISA.

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Alfa de Cronbach es un índice de consistencia interna que toma valores entre 0 y 1 y que sirve para comprobar si el instrumento que se está evaluando recopila información defectuosa y por tanto nos llevaría a conclusiones equivocadas o si se trata de un instrumento fiable que hace mediciones estables y consistentes.

- Alfa es por tanto un coeficiente de correlación al cuadrado que, a grandes rasgos, mide la homogeneidad de las preguntas promediando todas las correlaciones entre todos los ítems para ver que, efectivamente, se parecen.
- Su interpretación será que, cuanto más se acerque el índice al extremo 1, mejor es la fiabilidad, considerando una fiabilidad respetable a partir de 0,7.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,789	18

Coefficiente de validez:  $\alpha = 0,789$

#### III. CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de confiabilidad obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

$\alpha=0,789$

Piura, 7 de noviembre del 2023

Formato de Confiabilidad Estadística:



Ing. Carlos Alberto Ramos Reyes  
INGENIERO DE SISTEMAS

**CUESTIONARIO****COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LOS RESTAURANTES - POLLERÍAS DEL DISTRITO DE SULLANA, 2023.**

El presente cuestionario tiene como fin recolectar la información necesaria para el desarrollo de la tesis titulada “**COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LOS RESTAURANTES - POLLERÍAS DEL DISTRITO DE SULLANA, 2023**”.

**Instrucciones:** Por favor en el siguiente listado de afirmaciones seleccione la opción que crea usted la conveniente. **Marque con (X):**

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

**VARIABLE: Costos de Producción****Preguntas**

<b>D1: Materia Prima directa</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
1	¿Considera usted que la cantidad de materia prima se utiliza de la mejor manera en la elaboración de los platos del restaurant?					
2	¿Considera que el importe empleado de materia prima es adecuado?					

3	¿Considera usted que el precio final del plato elaborado es acorde a la cantidad de materia prima empleada?					
<b>D2: Mano de obra directa</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
4	¿Considera que el manejo del tiempo de trabajo en la cocina contribuye significativamente al costo del plato elaborado?					
5	¿Considera que el importe de remuneraciones y aportes del personal de cocina refleja de manera precisa el costo de elaboración de cada plato?					
6	¿Considera que el análisis detallado de los costos de mano de obra directa es fundamental para establecer precios competitivos?					
<b>D3: Costos Indirectos de fabricación</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
7	¿La inversión en servicios e instalaciones de cocina contribuye significativamente al costo de producción de los platos?					
8	¿Considera usted que el importe actual destinado a suministros de cocina contribuye en el costo de producción?					
9	¿Considera que el importe de la depreciación de los activos fijos de cocina es un factor crítico en la determinación de los costos de producción?					
<b>VARIABLE: FIJACIÓN DE PRECIOS</b>						
<b>D1: Basado en los costos</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
10	¿Cree usted que el costo total actualmente calculado se refleja fielmente en todas las					

	inversiones y gastos incurridos en la elaboración de los platos?					
11	¿Considera que el cálculo del margen de utilidad de los platos proporciona una rentabilidad para la empresa?					
<b>D2: Basado en la competencia</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
12	¿Considera que los precios de los platos son competitivos en comparación con los precios de los competidores?					
13	¿Considera que el poder de mercado de la competencia afecta directamente la estrategia de fijación de precio?					
14	¿Cree usted que los cambios en los precios de los competidores influyen directamente en la estrategia de fijación de precios?					
<b>D3: Basados en la demanda o mercado</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
15	¿Considera que realizar cambios periódicos a los precios de los platos afecte el consumo de los mismos?					
16	¿Considera que la variabilidad de precios del mercado afecta la capacidad de determinar las estrategias de fijación de precios?					
17	¿Las tendencias actuales del mercado influyen de manera significativa en toma de decisiones y estrategias?					
18	¿Considera que los cambios en la demanda influyen directamente en la estrategia de fijación de precios?					

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

**COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Razón Social:

**1.- ¿Cuántos platos vende aproximadamente en un mes?**

<b>MATERIA PRIMA</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>UND</b>	<b>COSTO UNI</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1				
2				
3				
4				

Respuesta:

<b>MANO DE OBRA</b>				
<b>N°</b>	<b>Plato</b>	<b>Horas Empleadas</b>	<b>Costo horas</b>	<b>Costo mensual</b>
1				
2				
3				
4				

<b>CIF</b>	
<b>SERVICIOS</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Luz	
Agua	
Gas	
Alquiler Local	
Alquiler mobiliario	

## FIJACIÓN DE PRECIO

¿Qué tipo de método de fijación emplea para la determinación de precios de sus platos? (Marque su respuesta)

	COSTOS	COMPETENCIA	DEMANDA O MERCADO
Método de Fijación			

**Precio por plato Método de costo**

N°	PLATO	COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO
1				
2				
3				
4				

En caso de emplear otro método de fijación de precio. ¿Como realiza este cálculo?