

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



**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

---

**Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la  
VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022**

---

**Línea de Investigación:**

Costos

**Autores:**

Atalaya Quiñones, Eber Martin  
Banda Santa Cruz, Jhoseline Andrea

**Jurado evaluador:**

Presidente: Hernández Carrillo, Margarita

Secretario: Berrospi Espinoza, Luis

Vocal: Ruiz Flores, Mario

**Asesor:**

Reyes Contreras, Marco Antonio

**Código ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-8651-9836>

**TRUJILLO - PERÚ**

**2024**

**Fecha de sustentación: 2024/09/23**

## Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>6%</b> INDICE DE SIMILITUD	<b>5%</b> FUENTES DE INTERNET	<b>5%</b> PUBLICACIONES	<b>5%</b> TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>Submitted to Universidad Privada Antenor Orrego</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>2</b>	<b>hdl.handle.net</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>Submitted to Universidad San Marcos</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Pontificia Universidad Católica del Ecuador - PUCE</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>qdoc.tips</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>repositorio.uss.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>repositorioacademico.upc.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>

Excluir citas  Activo

Excluir bibliografía  Activo

Excluir coincidencias < 1%

Ms. Marco A. Reyes Contreras  
Asesor

## Declaración de Originalidad

Yo, Reyes Contreras Marco Antonio, docente del Programa de Estudio de Contabilidad, de la Universidad Privada Antenor Orrego, asesor de la tesis de investigación titulada “Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022”, autores Atalaya Quiñones, Eber Martin y Banda Santa Cruz, Jhoseline Andrea, dejo en constancia lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 6%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el 24/08/2024.
- 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.

Lugar y fecha: Trujillo, 24 de agosto del 2024.

Atalaya Quiñones, Eber Martin  
DNI: 73219955



Banda Santa Cruz, Jhoseline Andrea  
DNI: 75886786



Asesor: Reyes Contreras, Marco Antonio  
DNI: 17999938  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8651-9836>  
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 por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022”**

Desarrollado con el fin de obtener el título profesional de Contador Público. El objetivo principal es determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

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



.....

Atalaya Quiñones, Eber Martin



.....

Banda Santa Cruz, Jhoseline Andrea

## DEDICATORIA

A mi madre; Kari Santa Cruz Zumarán, que con mucho amor, esfuerzo y sacrificio supo darme lo mejor cada día de mi vida.

A mi tío; Tomas Aquino Navez Rodríguez, que, aunque no sea mi padre biológico me amo y me cuido siempre, a su vez me enseñó desde muy pequeña lo que es la perseverancia, lo cual me sirvió siempre en cada momento de mi vida para seguir adelante y siempre cumplir mis metas a pesar de los obstáculos.

A mi familia, la cual me brindo los mejores consejos para poder llegar a cumplir mis mayores sueños.

Banda Santa Cruz, Jhoseline Andrea.

A mi madre; Silvia Quiñones Criollo, que siempre estuvo, está y estará presente en cada uno de mis logros, apoyándome incondicionalmente.

A mi familia que siempre me brindó las fuerzas para seguir adelante a pesar de todos los obstáculos.

Atalaya Quiñones, Eber Martin.

## AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirnos terminar esta etapa tan importante para nosotros.

A nuestra alma máter y a nuestros docentes que nos brindaron su guía experta y sabiduría, acompañándonos en este proceso universitario.

A nuestro asesor de tesis, Marco Antonio Reyes Contreras que en base a su experiencia y sabiduría ha sabido direccionar nuestros conocimientos, lo cual nos fue una pieza fundamental para poder culminar con éxito nuestra carrera universitaria.

A mis amigos y seres queridos, cuyo aliento y comprensión han sido mi sostén.

Este logro es el resultado de sus contribuciones y el reflejo de la importancia que tienen en nuestras vidas. Gracias por ser parte fundamental de este viaje.

Los autores

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022. Se siguió un enfoque de investigación de tipo de cuantitativo, de alcance correlacional y de diseño de transversal y no experimental; además, se aplicaron dos instrumentos: una ficha de registro (aplicada los registros de las cotizaciones aceptadas de mamparas, ventanas y puertas) y una guía de entrevista (aplicada al gerente general de la empresa). Como principal resultado se halló que, en la actualidad, tanto la evaluación de la estructura de costos como la fijación de precios de la empresa se basa en el uso de cotizaciones. Se concluyó que los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la vidriería, toda vez que los resultados de la prueba estadísticas de comparación de medias T de Student arrojó un sig. igual a 0.016, el cual es menor al nivel de significancia del 0.05.

*Palabras clave:* costos por órdenes, materia prima, fijación de precios, cotizaciones.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research was to determine the influence of the production order cost system on the pricing of VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022. A quantitative, correlational scope and cross-sectional design research approach was followed. and not experimental; In addition, two instruments were applied: a registration form (applied to the records of accepted quotes for screens, windows and doors) and an interview guide (applied to the general manager of the company). As the main result, it was found that currently, both the evaluation of the cost structure and the pricing of the company is based on the use of quotes. It was concluded that the costs for production orders significantly influence the pricing of glassware, since the results of the statistical test for comparing means T Student showed a sig. equal to 0.016, which is less than the 0.05 significance level.

*Keywords:* order costs, raw materials, pricing, quotes.



## INDICE DE CONTENIDOS

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>INDICE DE CONTENIDOS</b> .....	viii
<b>INDICE DE TABLAS</b> .....	x
<b>INDICE DE FIGURAS</b> .....	xi
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	12
1.1. Formulación del Problema .....	12
1.1.1. Realidad problemática .....	12
1.1.2. Enunciado del problema .....	16
1.2. Justificación.....	16
1.3. Objetivos .....	17
1.3.1. Objetivo general.....	17
1.3.2. Objetivos específicos.....	18
<b>II. MARCO DE REFERENCIA</b> .....	19
2.1. Antecedentes .....	19
2.1.1. A nivel internacional.....	19
2.1.2. A nivel nacional.....	22
2.1.3. A nivel local.....	26
2.2. Marco teórico.....	28
2.2.1. Costos por órdenes de producción .....	28
2.2.2. Fijación de precios.....	36
2.2.3. Relación entre el costeo por órdenes y la fijación de precios .....	48
2.3. Marco conceptual .....	50
2.4. Hipótesis .....	50
2.5. Variables .....	51
<b>III. MATERIAL Y MÉTODOS</b> .....	52
3.1. Material .....	52
3.1.1. Población.....	52
3.1.2. Marco muestral .....	52
3.1.3. Unidad de análisis .....	52
3.1.4. Muestra.....	52
3.2. Métodos .....	53

3.2.1. Diseño de contrastación .....	53
3.2.2. Técnicas e instrumentos de colecta de datos .....	54
3.2.3. Procesamiento y análisis de datos .....	54
<b>IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>56</b>
4.1. Presentación de resultados .....	56
4.1.1. Evaluación de la estructura de costos de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.....	56
4.1.2. Análisis de la fijación de los precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.....	59
4.1.3. Diseño de lineamientos de los costos por órdenes de producción en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022. ....	62
4.1.4. Determinación de cómo los lineamientos de costos por órdenes influyen en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022. 70	
4.2. Discusión de resultados .....	75
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>79</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>80</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>81</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>88</b>

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> <i>Operacionalización de variables</i> .....	51
<b>Tabla 2.</b> <i>Esquema de cotización usado para ventanas con sistema serie 25</i> .....	56
<b>Tabla 3.</b> <i>Esquema de cotización usado para mamparas con sistema serie 25</i> ....	57
<b>Tabla 4.</b> <i>Esquema de cotización usado para puertas con sistema serie 35</i> .....	57
<b>Tabla 5.</b> <i>Entrevista al Gerente</i> .....	59
<b>Tabla 6.</b> <i>Materia prima para órdenes de producción para una ventana con serie 25</i> .....	62
<b>Tabla 7.</b> <i>Mano de obra para órdenes de producción para una ventana con serie 25</i> .....	63
<b>Tabla 8.</b> <i>Materia prima para órdenes de producción para una mampara con serie 25</i> .....	63
<b>Tabla 9.</b> <i>Mano de obra para órdenes de producción para una mampara con serie 25</i> .....	65
<b>Tabla 10.</b> <i>Materia prima para órdenes de producción para una puerta con serie 35</i> .....	66
<b>Tabla 11.</b> <i>Mano de obra para órdenes de producción para una puerta con serie 35</i> .....	67
<b>Tabla 12.</b> <i>Resumen del costo de las 3 ordenes de producción</i> .....	69
<b>Tabla 13.</b> <i>Estructura de costos para ventanas con sistema serie 25</i> .....	70
<b>Tabla 14.</b> <i>Estructura de costos para mampara con sistema serie 25</i> .....	71
<b>Tabla 15.</b> <i>Estructura de costos para puerta con sistema serie 35</i> .....	72
<b>Tabla 16.</b> <i>Prueba de normalidad Shapiro-Wilk</i> .....	73
<b>Tabla 17.</b> <i>Test de comparación de medias T de Student para muestras relacionadas</i> .....	74

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> <i>Diseño de contrastación</i> .....	53
<b>Figura 2.</b> <i>Flujograma de fijación del precio</i> .....	61

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Formulación del Problema**

#### **1.1.1. Realidad problemática**

El conocimiento y control de los costos permite a las empresas determinar un precio que les permita cubrir los gastos, obtener una ganancia adecuada; por ejemplo, si los costos aumentan, es probable que los precios también deban ajustarse al alza para elevar la rentabilidad; en cambio, si estos caen, la empresa podría tener la oportunidad de reducir los precios. Además, la influencia de los costos en la fijación de precios también está relacionada con la estrategia comercial de la empresa y el posicionamiento en el mercado, pues una empresa puede optar por establecer precios más altos si se posiciona como una marca premium o si ofrece características o servicios adicionales que justifiquen un mayor costo; no obstante, una empresa que busca competir en precio puede buscar formas de reducir los costos.

Deloitte (2021), a nivel internacional, uno de los principales problemas empresariales radica en la falta de transparencia en los costos de producción y la fijación de precios; debido a ello, algunas empresas pueden recurrir a prácticas opacas o incluso fraudulentas para ocultar los costos reales y maximizar sus ganancias lo que provoca una distorsión de los precios en el mercado y a una competencia desleal, perjudicando a los consumidores y a otras empresas. Además, la globalización ha aumentado la complejidad de calcular los costos pues actualmente, muchas empresas operan en múltiples ubicaciones, tienen cadenas de suministro globales y están sujetas a diferentes regulaciones y costos laborales en cada país; por lo tanto, determinar de manera precisa y justa los costos asociados a cada producto o servicio se vuelve un desafío considerable.

Rodríguez (2020) indica que en un entorno internacional, las empresas suelen estar involucradas en una variedad de proyectos y órdenes de producción, cada uno con sus propias características y requisitos. El costeo por órdenes se adapta fácilmente a esta

diversidad y permite a las empresas evaluar la rentabilidad de cada proyecto de manera individual. Las empresas que operan en múltiples países deben cumplir con diferentes regulaciones contables y fiscales. El costeo por órdenes facilita la adaptación a estas normativas al proporcionar un enfoque flexible que puede ajustarse según sea necesario.

Según Soto (2021), en un contexto internacional, es esencial identificar cuáles son los clientes y productos más rentables. El costeo por órdenes permite rastrear los costos directos e indirectos asociados con cada cliente y producto, lo que facilita el análisis de rentabilidad y la toma de decisiones estratégicas. Por tanto, la disponibilidad de datos precisos sobre costos a nivel de órdenes o proyectos facilita la toma de decisiones fundamentadas en cuanto a precios de venta, márgenes de beneficio y estrategias de mercado a nivel global.

Según Ernst & Young (2021), otro aspecto problemático es la volatilidad de los costos de materias primas y energía, esto debido a que los precios de los insumos pueden fluctuar ampliamente debido a factores geopolíticos, condiciones climáticas y cambios en la oferta y la demanda afectado así, los márgenes de ganancia y la correcta fijación de precios, especialmente para las empresas que dependen de materias primas importadas.

De acuerdo con el Instituto Peruano de Economía (IPE, 2021), en el Perú, existen diversas razones por las cuales las empresas peruanas pueden no utilizar técnicas adecuadas para determinar sus costos de manera adecuada. Una de ellas es la falta de conocimiento y capacitación pues muchas empresas peruanas pueden carecer de conocimientos especializados en áreas financieras y contables, lo que limita su comprensión y aplicación de técnicas adecuadas de costeo; asimismo, la falta de capacitación y actualización en estas áreas puede hacer que las empresas utilicen métodos más simples o intuitivos, lo que no refleja con precisión sus costos reales. Otro problema es la escasez de recursos, lo que lleva utilizar a un enfoque

rudimentario en la determinación de los costos. Asimismo, las empresas peruanas con operaciones complejas y diversas, que involucran múltiples productos, servicios o procesos pueden llevar a un enfoque simplificado o estimativo en la determinación de los costos, lo cual no es preciso ni refleja la realidad de la empresa. Además, algunas empresas pueden estar enfocadas en la supervivencia inmediata y en generar ingresos a corto plazo, esto puede hacer que la gestión de costos sea una tarea secundaria o incluso se descuide por completo. El entorno empresarial y cultural en Perú también puede influir en la falta de utilización de técnicas adecuadas de costeo, la falta de énfasis en la gestión eficiente de costos y la priorización de otros aspectos del negocio pueden limitar la adopción de prácticas más avanzadas que permitan tener una adecuada fijación de precios por parte de la empresa

De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (2021), en La Libertad, algunas empresas pueden no utilizar técnicas adecuadas para determinar sus costos por diversas razones. Las empresas de La Libertad enfrentan una falta de conocimiento especializado en áreas financieras y contables; es así que, la falta de capacitación y educación en técnicas de costeo puede limitar su capacidad para comprender y aplicar métodos más precisos, esto puede llevar a un enfoque simplificado o intuitivo en la determinación de costos, lo que no refleja con precisión los verdaderos gastos de la empresa. Además, las empresas en La Libertad al igual que a nivel nacional tienen recursos financieros y humanos limitados; es decir, no cuentan con sistemas de información y personal capacitado puede dificultar la implementación de técnicas avanzadas de costeo, lo anterior puede llevar a utilizar métodos más básicos o subjetivos para determinar los costos, lo que no proporciona una imagen precisa y detallada de los gastos. Igualmente, algunas empresas de La Libertad están más enfocadas en aspectos de producción y ventas, descuidando la gestión de costos, esto puede deberse a la presión por aumentar la producción y las ventas, lo que puede relegar la

gestión de costos a un segundo plano; como resultado, las empresas pueden no prestar la debida atención a la determinación precisa de los costos y la fijación de precios. Las empresas de La Libertad, poseen un alto grado de informalidad y falta de registros contables adecuados, esto dificulta la recopilación y el análisis de datos necesarios para determinar los costos de manera adecuada; asimismo, la falta de registros precisos y actualizados puede llevar a una estimación inexacta de los costos y, en última instancia, a una fijación de precios incorrecta.

La empresa Vidriería Atalaya, inició sus actividades el 16 de enero del 2017 y se encuentra dedicada a brindar servicio de instalación de ventanas y la cual siempre ha calculado sus costos de manera tradicional lo cual consiste en medir el ancho por altura y posteriormente añadir un precio determinado que cubra la mano de obra, transporte, materia prima u otros gastos y costos. Dentro de las principales causas por la que la empresa no realiza un cálculo adecuado de sus costos se encuentra la falta de conocimientos y comprensión del tema, las limitaciones de recursos, la falta de información y registros precisos y la priorización de otros aspectos. En cuanto a la a falta de conocimientos y comprensión del tema, los responsables de la contabilidad y la gestión de costos en la empresa no poseen los conocimientos necesarios o no comprenden la importancia y los beneficios de un costeo adecuado lo cual ha conllevado a errores en la asignación y cálculo de los costos. Respecto a las limitaciones de los recursos, la empresa al ser una microempresa, enfrenta limitaciones de recursos, como falta de personal especializado, herramientas de contabilidad obsoletas y sistemas de información inexistente; estas limitaciones han conllevado a la empresa a utilizar métodos simplificados o estimaciones amplias en lugar de un análisis detallado de costo. En relación a la falta de información y registros precisos, la empresa no mantiene registros adecuados de los costos y no recopila información precisa sobre los insumos, la mano de obra y los gastos generales



dificultando así el costeo adecuado. Con respecto a la priorización de otros aspectos, la empresa siempre ha dado mayor relevancia otros aspectos de la gestión, como la generación de ventas o la reducción de costos generales, en lugar de centrarse en el costeo adecuado, detallado y preciso que pueda contribuir a la rentabilidad empresarial. Las consecuencias de realizar un costeo inadecuado han conllevado que la empresa no realice una fijación correcta de sus precios, tome decisiones estratégicas ineficientes, disminuya sus márgenes de rentabilidad y además que tenga fuertes problemas para identificar productos no rentables. De no solucionarse el problema del costeo adecuado de la empresa, esta corre el riesgo de que, en un largo plazo, la generación de utilidades se convierta en generación de pérdidas, lo que, a su vez, dañara la viabilidad financiera y económica de la empresa hasta llegar al punto de desaparecer del mercado en el que actualmente funciona.

Debido a lo anterior, el propósito del presente trabajo de investigación es determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

#### 1.1.2. Enunciado del problema

¿Cómo influyen los costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022?

#### 1.2. Justificación

- Teórica: La teoría del costeo por órdenes es la asignación de los costes de fabricación a trabajos específicos o órdenes de clientes y que según Horngren et al. (2012) es especialmente útil en empresas que producen productos o servicios personalizados o en lotes pequeños, donde cada orden tiene características únicas y los costos pueden variar significativamente de una orden a otra. De esta manera esta teoría permitió fijar precios asegurando que se cubran los costos directos e indirecto, proporcionando una ganancia razonable a la empresa.

- Práctica: El costeo por órdenes permitió a la empresa conocer los costos directos e indirectos asociados con la producción de una orden específica, esto incluyó los materiales utilizados, la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación; asimismo, al conocer estos costos en detalle, la empresa pudo calcularlos con mayor precisión, fijar precios y determinar cuál es el margen de beneficio adecuado para cada producto o servicio.
- Metodológica: La realización de este trabajo se desarrolló mediante una metodología de tipo aplicada, de alcance explicativo, de enfoque cuantitativo y de diseño no experimental y transversal. Los datos fueron recogidos a través del instrumento de la guía de análisis documental. Se aplicó estadística descriptiva para analizar las variables de estudio; asimismo se utilizó estadística inferencial con el objetivo de determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la empresa.
- Social: El costeo adecuado permitió a la empresa establecer precios justos y razonables para sus productos o servicios, esto implicó que los consumidores no pagarán más de lo necesario y se evitó la explotación o prácticas injustas de fijación de precios. Asimismo, la empresa al conocer sus costos de manera precisa, pudo ajustar sus estrategias de precios y ofrecer productos o servicios de calidad a precios competitivos, esto estimuló a la competencia saludable y fomentó la innovación y el desarrollo empresarial.

### 1.3. Objetivos

#### 1.3.1. Objetivo general

Determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

### 1.3.2. Objetivos específicos

- Evaluar la estructura de costos de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.
- Analizar la fijación de los precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.
- Diseñar lineamientos de los costos por órdenes de producción en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.
- Determinar cómo los lineamientos de costos por órdenes de producción influyen en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

## II. MARCO DE REFERENCIA

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. A nivel internacional

Cai y Li (2023) en su artículo de investigación titulada “Fijación de precios en empresas que fabrican sobre pedido con un costo que depende del tiempo de entrega” con el objetivo del investigar problema de fijación de precios tanto para una empresa monopolista como para dos empresas competidoras. El estudio siguió un diseño descriptivo-explicativo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación una ficha de registro. Los resultados ilustran que, para una empresa monopolista, existe un umbral de tasa de servicio y, para dos empresas homogéneas, existe un equilibrio simétrico único; sin embargo, para dos empresas heterogéneas, el equilibrio puede no existir y, si existe, puede que no sea único. El estudio concluyó que cuando las empresas tienen un costo variable específico, en comparación con aquellas con un costo unitario de producción constante, el tiempo de espera de los clientes puede ser más corto y la competencia entre empresas puede ser más feroz. Se recomendó investigar el impacto del aumento de la participación de mercado en las ganancias.

Navas et al. (2022) en su artículo de investigación titulada “Costos de producción y la determinación de precios del chocolate de la asociación Las Delicias del Triunfo” con el objetivo de establecer como los costos de producción determinar el precio del chocolate de la empresa. El estudio siguió un diseño descriptivo-explicativo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación una ficha de registro. El estudio destacó que la medición y asignación de costos por operaciones facilita la planificación y supervisión de los procesos físicos en las empresas; esto proporciona información más precisa y oportuna para respaldar la toma de decisiones. La investigación concluyó que la contabilidad de costos guarda una estrecha relación con la fijación de precios y, por ende, con el desempeño económico de la empresa; en tal sentido, se

demonstró que la aplicación del sistema propuesto de acumulación de costos permite un control minucioso de todos los elementos de costo involucrados en la producción. Los autores sugieren investigar la importancia que tiene para una empresa el contar con información confiable, oportuna y exacta.

Lozano (2022) en su tesis de pregrado titulada “Actualización del sistema de costos de producción en la empresa E.P.I. S.A.S.”. Universidad Autónoma de Occidente - Colombia, tuvo como objetivo general actualizar el sistema de costos por órdenes de producción de la empresa. El estudio fue de alcance descriptiva y de diseño no experimental y transversal en el cual se utilizó como instrumento la ficha de registro. El principal resultado fue que luego de la actualización del sistema de costos, la rentabilidad se situó entre un 25% a 39% para el mercado nacional y 44% para el mercado internacional. Se concluyó que con la validación del sistema se logró el ajuste de precios de productos, se actualizó la información de costos de las referencias de productos y se definió un nuevo costo estándar base. La investigación sugiere indagar sobre la forma en que el talento humano ayuda a la mejora continua del sistema de costos planteado.

González (2022) realizó una tesis de grado titulada “Diseño de un sistema de costos por procesos en una comercializadora” con el propósito de proponer un sistema de costos que permitiera a la empresa determinar el margen de ganancia y oportunidades de mejora para la cadena productiva del negocio. El estudio siguió un diseño descriptivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación un cuestionario. El principal resultado del estudio fue la identificación que el costo de producción por hectárea de piña Gold MD2 en las operaciones de la comercializadora fue de 83.087.018 millones de pesos. El estudio concluyó que la comercializadora cumplió con todos los estándares en cada uno de los procesos de producción de la piña. Los autores proponen estudiar

sobre establecimiento de un sistema de costos por procesos en función de necesidades específicas por empresa.

Rodríguez et al. (2020) en su artículo de investigación titulado “Costos de producción: Innovaciones y prácticas estratégicas de las mipymes manufactureras” con el propósito de evaluar la dinámica de los costos y su adopción tecnológica e innovadora por parte de las organizaciones del sector manufacturero de la ciudad de Ocaña. El estudio siguió un diseño explicativo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación un cuestionario. El principal resultado del estudio fue que existe una relación positiva y significativa entre innovación, TIC y costos de producción (correlación de Pearson=0.429 y p-valor<0.05). La investigación determinó que en las empresas analizadas, los costos de producción se gestionan de manera intuitiva, lo que restringe la incorporación de herramientas innovadoras y tecnológicas en su proceso productivo. Se recomienda seguir investigar el impacto de las investigaciones no tecnológicas en los costos de producción.

Chicaiza (2020) realizó una tesis de pregrado titulada “Manejo de costos de producción para la fijación de los precios” con el objetivo de examinar la gestión de costos de producción y la determinación de precios de venta en una empresa. El estudio siguió un diseño descriptivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación la encuesta con una muestra de 40 trabajadores. El principal resultado del estudio indicó que la empresa carecía de un sistema de costos adecuado para determinar con precisión los costos de producción y acceder a la información relevante. El estudio concluyó que la gestión de los costos de producción presentaba falencias y recomendó la implementación de un sistema de costos adecuado para mejorar el análisis del comportamiento de los costos. A futuro, la investigación requiere investigar sobre la importancia de la contabilidad gerencial en la

fijación de precios y el establecimiento del tipo de costeo en la empresa.

Manchay et al. (2019) en su artículo de investigación titulada “Costeo basado en actividades un enfoque costo beneficio para las organizaciones” con el objetivo de evaluar el costeo basado en actividades desde un enfoque costo beneficio para las organizaciones. El estudio siguió un diseño descriptivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación una ficha de registro. El principal resultado del estudio señaló que la implementación del método de costeo basado en actividades (ABC) en una empresa demanda un análisis exhaustivo de cada actividad que se lleva a cabo en cada proceso o departamento. El estudio concluye destacando que la eficacia derivada del modelo de costeo por ABC ofrece información detallada que asegura cambios eficientes para la empresa; esto, a su vez, facilita la optimización de recursos y contribuye a la estabilidad financiera de las organizaciones. La investigación infiere investigar la complementariedad entre la implementación del costeo ABC y la toma de decisiones empresariales adecuadas.

#### 2.1.2. A nivel nacional

Huamán y Vallejos (2022) en su artículo de investigación titulada “Propuesta de sistema de costeo por órdenes para determinar los costos de producción en el Restaurant “Don Cuy”, Huaraz – 2021” con el objetivo de proponer un sistema de costeo por órdenes para determinar los costos de producción del restaurant. El estudio siguió un diseño descriptivo-propositivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumentos de investigación una ficha de registro (aplicado a los documentos de costos del primer trimestre del 2021) y un cuestionario. El resultado fundamental de la investigación señaló que la empresa carece de un sistema de costos que posibilite la determinación del precio de venta, la ganancia y la utilidad. La

conclusión del estudio destacó que la implementación de un sistema de costeo por órdenes permitió obtener valores precisos de los platos, la materia prima, la mano de obra y los servicios involucrados en los costos del restaurante; esto, a su vez, contribuyó positivamente a la rentabilidad del negocio y fortaleció su competitividad. Se aconseja realizar un análisis para un adecuado control empresarial y ver la capacidad de producción que tiene la empresa.

Soto (2021) en su artículo de investigación titulada “Propuesta de sistema de costos e incidencia en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C.” con el objetivo de determinar la incidencia del sistema de costos en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C., año 2018. El estudio siguió un diseño descriptivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento de investigación una ficha de registro a 15 órdenes de pedido. El resultado clave del estudio señaló que la empresa carece de un sistema de costos claramente establecido que proporcione información precisa sobre los costos asociados con el servicio de lavandería, así como sobre sus ganancias. La conclusión de la investigación indicó que la implementación de un sistema de costos por órdenes de trabajo tuvo un impacto positivo en las utilidades de la empresa. Se sugiere explorar la viabilidad de introducir un sistema de costeo por actividades (costeo ABC) en empresas que ofrecen servicios industriales.

Pardo (2021) realizó una tesis de pregrado titulada “Costos mediante ordenes de producción y su efecto en la forma de determinar precios” con el objetivo de examinar el efecto de los costos por órdenes de producción en los precios. El estudio siguió un diseño descriptivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumentos de investigación una guía de entrevista y una ficha de registro con una muestra de 2 trabajadores. El principal resultado del estudio indicó que la empresa carecía de una estructura de costos, lo que le impedía determinar el costo real de producción de sus servicios



de impresión. El estudio concluyó que la empresa carecía de un sistema de costos que cumpliera con los estándares requeridos para optimizar los procesos productivos y determinar adecuadamente los precios. Los autores sugieren a futuras investigaciones desarrollar un modelo de costos por órdenes de producción de acuerdo a la naturaleza y tamaño de la empresa para impactar positivamente en la determinación de precios.

Pardave (2020) realizó una tesis de grado titulada “Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad” con el objetivo de implementar un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad en una empresa. El estudio tuvo un alcance explicativo y un diseño experimental, de corte transversal, utilizando como instrumento de investigación un cuestionario con una muestra de 11 trabajadores. Los principales resultados indicaron que la rentabilidad de la empresa aumentó significativamente desde un nivel bajo de 72,73% antes de la implementación del sistema de costos hasta un nivel alto de 72,73% después de la implementación. El estudio concluyó que implementar un sistema de costos por órdenes de producción impacta de manera positiva en la rentabilidad. Se recomienda investigar sobre la relevancia de realizar una auditoría en meses para evaluar la efectividad de la implementación en términos económicos y rentabilidad.

Tafur y Tume (2019) en su tesis “Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016” con el objetivo del determinar la incidencia entre la fijación de precios y la rentabilidad de la empresa. El estudio siguió un diseño correlacional, no experimental y transversal, utilizando como instrumento un cuestionario. Los resultados señalan que los procedimientos para establecer los precios se están llevando a cabo de manera inapropiada, ya que se observó que el 64% de las actividades no se ejecutan de manera eficiente; no obstante, el 36%

se realiza adecuadamente. Se concluyó que la fijación de precios tiene un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa, ya que se detectaron pérdidas debido al inadecuado proceso en la determinación de precios, las cuales afectaron significativamente la rentabilidad del negocio. Se propone investigar la fijación de precios usando machine learning.

Bastidas y Roman (2019) en su tesis “El sistema de costeo ABC y su influencia en la fijación de precios de productos para la toma de decisiones gerenciales en el sector manufactura de Lima, Perú” con el objetivo del determinar la influencia de los costos en la fijación de precios para la toma de decisiones gerenciales en el sector manufactura de Lima, Perú. El estudio siguió un diseño descriptivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumento un cuestionario. El hallazgo principal reveló que la aplicación del sistema de costeo ABC a los productos disminuye las distorsiones en la fijación de precios, evitando así un subsidio cruzado entre los diferentes productos. La conclusión subraya la influencia positiva del Sistema de costeo ABC en la fijación de precios de los productos, especialmente en el contexto de la toma de decisiones gerenciales. Se sugiere que investigaciones futuras se enfoquen en identificar los factores críticos para lograr una implementación exitosa del sistema de costeo ABC.

Mechan y Rimarachín (2019) realizaron una tesis de grado titulada “Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción en una empresa para determinar su rentabilidad” con el objetivo de diseñar un sistema de costos por órdenes de producción para determinar la rentabilidad de una empresa. El estudio tuvo un alcance descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal, utilizando como instrumento de investigación un cuestionario con una muestra de 6 trabajadores. La principal conclusión fue que la empresa carecía de un sistema de costos, lo que dificultaba la identificación de los costos incurridos por cada uno de sus productos fabricados. Se

concluyó diseñar el sistema de costos por órdenes de producción permite conocer el precio correcto para evaluar el resultado económico. Se aconsejó a la empresa desarrollar diagramas de flujo para cada uno de sus productos para obtener una comprensión detallada de su proceso de producción.

### 2.1.3. A nivel local

Alvarado y Rivera (2021) en su tesis de pregrado titulada “Sistema de costos por órdenes específicas en la determinación de precios de la imprenta Colecciones Jovic E.I.R.L – Lima, 2021” con el objetivo de establecer un sistema de costos por órdenes específicas en la determinación de precios de la empresa. El estudio siguió un diseño descriptivo-propositivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumentos de investigación una ficha de registro y un cuestionario. El principal resultado del estudio señaló que la empresa no tiene información sobre el costo de producción específico para cada tipo de libro, esto se debe a que al determinar los costos, la empresa no tiene en cuenta los costos indirectos de fabricación. El estudio concluyó indicando que asignar correctamente los costos, de acuerdo a los elementos del costo, y sus gastos, tanto administrativos como ventas permitió que la empresa sincere sus márgenes de ganancia. Se recomendó a futuras investigaciones proponer sistemas de costos por órdenes específicas que se ajusten al contexto empresarial y económico de la empresa.

Guevara (2021) en su tesis de pregrado titulada “Determinación del costo de producción mediante el sistema de costos por órdenes en la empresa Bona Logistic E.I.R.L., Trujillo 2020” con el objetivo de determinar el costo de la tolva y plataforma mediante un sistema de costos por órdenes de producción en la empresa. El estudio siguió un diseño descriptivo-propositivo, no experimental y transversal, utilizando como instrumentos de investigación una ficha de registro y una guía de entrevista. La conclusión principal del estudio señaló que la utilización del sistema de costeo por órdenes posibilita la obtención

precisa del costo real de la tolva granelera y la plataforma, esto se logra mediante la correcta clasificación, distribución y asignación de todos los costos asociados a cada producto durante su proceso de transformación. El estudio concluyó indicando que la aplicación de un sistema costeo por órdenes permitió obtener de una manera precisa el costo exacto de los productos. Los autores proponen a futuras investigaciones cuantificar las ganancias por eficiencia que trae consigo la aplicación del costeo por órdenes.

Rubio (2020) realizó una tesis de pregrado titulada “Aplicación del sistema de costos por órdenes de producción para la rentabilidad” con el objetivo de determinar la rentabilidad de los pedidos mediante la aplicación del sistema de costos por órdenes de producción. El estudio tuvo un alcance descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal, utilizando como instrumento de investigación una ficha de registro con una muestra de 7 órdenes de producción de abril de 2019. El principal resultado fue que al determinar la rentabilidad de cada orden de producción, 5 pedidos mostraron rentabilidad favorable o positiva, mientras que 2 pedidos resultaron en pérdida económica. La conclusión extraída fue que la implementación del sistema de costeo por órdenes de producción restringió la rentabilidad bruta por cada orden. Se sugiere investigar sobre el uso de otros formatos de solicitud de materiales para los requerimientos en los materiales del almacén.

Jiménez (2019) realizó una tesis de pregrado titulada “Costos y fijación de precios” con el objetivo de analizar la relación entre los costos de y la forma de fijar los precios en una empresa de calzados. El estudio tuvo un alcance descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal, utilizando como instrumentos de investigación una guía de entrevista y una ficha de registro con una muestra de 10 documentos. Los principales resultados indicaron que los costos laborales tenían la mayor contribución a los costos de producción (86,76%), y la empresa carecía de control sobre sus costos de

producción, lo que resultaba en una fijación de precios inadecuada para recuperar los costos invertidos. Se concluyó que existe una relación positiva, alta y significativa entre los costos de producción y los precios. Con base en los hallazgos, se recomienda investigar sobre el impacto de contar con un especialista en contabilidad de costos de manera permanente.

Campos y Leyva (2019) realizaron una tesis de pregrado titulada “Costeo por órdenes de producción y su efecto en el margen bruto” con el propósito de establecer el margen bruto haciendo usos de los costos por órdenes. El estudio tuvo un alcance descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal, utilizando como instrumento de investigación una ficha de registro, examinando informes y documentos del departamento de producción relacionados con los costos de la empresa durante el mes de mayo. 2019. El resultado clave fue que el sistema de costeo por órdenes de producción precisó el cálculo de los elementos del costo. La conclusión fue que este sistema facilita la determinación precisa del margen bruto para cada orden de producción. Se indica investigar sobre el impacto de contar con más especialistas en costos dentro de la organización.

## 2.2. Marco teórico

### 2.2.1. Costos por órdenes de producción

#### 2.2.1.1. Teoría del costeo por ordenes

Según Horngren et al. (2012), la historia de los costos por órdenes de producción se remonta a los inicios de la Revolución Industrial, cuando comenzaron a surgir las fábricas y se hizo necesario llevar un control más detallado de los costos de producción. En el sistema de costos por órdenes de producción, los costos se acumulan y se asignan a una orden de producción específica. Una orden de producción es un conjunto de productos o servicios que se producen de manera

individualizada o bajo especificaciones particulares para un cliente o un proyecto específico.

Beltrán y Cueva (2018) refieren que inicialmente, este sistema se aplicaba principalmente en la industria manufacturera, donde se fabricaban productos personalizados o se realizaban proyectos a medida. Las empresas utilizaban tarjetas de costos o registros manuales para llevar un seguimiento detallado de los materiales utilizados, la mano de obra directa y los costos indirectos asociados a cada orden de producción.

Gasco y Ramírez (2022) con el tiempo, el desarrollo de sistemas contables y la adopción de tecnología permitieron una mayor eficiencia en el registro y control de los costos por órdenes de producción. La implementación de sistemas informáticos, como los sistemas de planificación de recursos empresariales, facilitaron la automatización y el seguimiento más preciso de los costos asociados a cada orden. El sistema de costos por órdenes de producción es especialmente relevante en industrias como la construcción, la fabricación de productos personalizados, la ingeniería a medida y la industria de servicios profesionales, donde los productos o servicios se producen bajo especificaciones únicas.

A medida que las empresas evolucionan y los métodos de producción se modernizan, también han surgido otros enfoques de costos, como el sistema de costos por procesos, que se utiliza en industrias donde la producción es continua y estandarizada (Horngren et al., 2012).

#### 2.2.1.2. Definición de los costos por ordenes

Según Horngren et al. (2012), los costos por órdenes de producción son un sistema de acumulación y asignación de

costos utilizado en empresas que fabrican productos o brindan servicios bajo especificaciones únicas o personalizadas. En este sistema, los costos se registran y se asignan a órdenes de producción individuales, que pueden ser proyectos específicos, trabajos personalizados o lotes de productos especiales.

Gasco y Ramírez (2022) manifiestan que el sistema de costos por órdenes de producción es un tipo de costos que permite a las empresas tener un control más detallado de los costos asociados con cada orden específica, lo que les ayuda a tomar decisiones informadas sobre precios, eficiencia en la producción y rentabilidad por cada trabajo o proyecto realizado.

#### 2.2.1.3. Dimensiones de los costos por ordenes

Beltrán y Cueva (2018) refieren que, en el sistema de costos por órdenes de producción, los costos se dividen en tres categorías principales:

- Materiales directos: Son los materiales que se utilizan directamente en la fabricación de un producto o en la prestación de un servicio específico. Estos materiales se pueden rastrear y asignar de manera precisa a una orden de producción específica.
- Mano de obra directa: Se refiere a los costos laborales asociados directamente con la mano de obra utilizada en la producción de un producto o servicio específico.
- Costos indirectos de fabricación: Son los costos que no pueden asignarse directamente a una orden de producción específica de manera precisa.

#### 2.2.1.4. Características de los costos por ordenes

Flores (2022) menciona que el sistema de costos por órdenes de producción presenta varias características distintivas. A continuación, se enumeran algunas de las características clave:

- Personalización: Este sistema se utiliza en empresas que producen bienes o servicios personalizados o bajo especificaciones únicas. Cada orden de producción es única y tiene requisitos específicos que deben cumplirse.
- Acumulación por orden: Los costos se acumulan y registran por orden de producción individual. Se lleva un seguimiento detallado de los costos incurridos en cada orden, lo que permite un análisis preciso de los costos asociados con cada trabajo o proyecto.
- Rastreabilidad: Los costos directos, como los materiales directos y la mano de obra directa, se pueden rastrear y asignar de manera precisa a cada orden de producción específica. Esto proporciona una visibilidad clara de los costos relacionados con cada trabajo realizado.
- Costos indirectos de fabricación: Los costos indirectos de fabricación, como los gastos generales de fábrica, no pueden asignarse directamente a una orden de producción específica. De acuerdo con Polimeni et al. (1994), estos se calculan mediante una tasa de aplicación predeterminada
- Registros específicos: Se utilizan registros y documentos específicos, como órdenes de trabajo, tarjetas de costos o sistemas informáticos, para llevar un seguimiento detallado de los costos asociados con cada orden de producción. Estos registros proporcionan una documentación precisa y una visión general de los costos en cada etapa del proceso de producción.
- Control de costos: El sistema de costos por órdenes de producción permite un control más detallado de los costos asociados con cada orden individual.
- Análisis de rentabilidad: Al conocer los costos asociados con cada orden de producción, las empresas pueden realizar un análisis de rentabilidad y determinar la



viabilidad de los proyectos. Esto les ayuda a tomar decisiones informadas sobre precios, presupuestos y asignación de recursos.

#### 2.2.1.5. Objetivos de los costos por ordenes

Horngren et al. (2012) señala los siguientes objetivos:

- Determinar el costo de producción: El sistema de costos por órdenes de producción permite calcular de manera precisa el costo total de cada orden de producción. Esto incluye los costos directos (materiales directos y mano de obra directa) y los costos indirectos de fabricación asignados a esa orden específica. Conocer el costo de producción es esencial para establecer precios adecuados, evaluar la rentabilidad y tomar decisiones basadas en datos.
- Controlar los costos: El sistema de costos por órdenes de producción proporciona un control detallado de los costos en cada orden individual.
- Tomar decisiones informadas: Al contar con información precisa sobre los costos de producción por cada orden, las empresas pueden tomar decisiones más informadas. Pueden evaluar la viabilidad de proyectos, determinar los precios de venta, asignar recursos de manera más efectiva y planificar futuras órdenes de producción en base a la rentabilidad esperada.
- Evaluar la rentabilidad: El sistema de costos por órdenes de producción permite evaluar la rentabilidad de cada orden específica. Al comparar el costo total de producción con los ingresos generados por esa orden, las empresas pueden determinar si un proyecto o trabajo fue rentable o no. Esto ayuda a identificar áreas de mejora y a enfocar los recursos en actividades más rentables.

- Cumplir con requerimientos legales y fiscales: Al llevar un registro detallado de los costos por órdenes de producción, las empresas pueden cumplir con los requerimientos legales y fiscales. Esto incluye la presentación de informes financieros precisos, la determinación de los costos de inventario y la asignación adecuada de los gastos indirectos para propósitos fiscales.

#### 2.2.1.6. Ventajas de los costos por ordenes

Beltrán y Cueva (2018), algunas de las ventajas de los costos por órdenes de producción clave son:

- Precisión en el cálculo de costos: Permite un cálculo preciso de los costos asociados con cada orden individual. Al rastrear y asignar los costos directos e indirectos de manera específica, las empresas pueden obtener una visión clara y precisa de los costos reales incurridos en cada proyecto o trabajo.
- Control de costos: Al llevar un seguimiento detallado de los costos por órdenes de producción, las empresas pueden tener un mayor control sobre sus costos. Pueden identificar rápidamente cualquier desviación de los costos presupuestados y tomar medidas correctivas para controlar los gastos y mejorar la eficiencia.
- Evaluación de la rentabilidad: El sistema de costos por órdenes de producción permite evaluar la rentabilidad de cada orden específica. Al comparar los costos totales de producción con los ingresos generados por esa orden, las empresas pueden identificar qué proyectos o trabajos son más rentables y enfocar sus recursos en esas áreas.
- Toma de decisiones informadas: Al contar con información precisa sobre los costos asociados con cada orden de producción, las empresas pueden tomar

decisiones más informadas. Pueden evaluar la viabilidad de proyectos, determinar precios de venta, asignar recursos adecuadamente y tomar decisiones estratégicas basadas en datos concretos.

- Cumplimiento legal y fiscal: El sistema de costos por órdenes de producción ayuda a las empresas a cumplir con los requerimientos legales y fiscales. Al mantener registros detallados y precisos de los costos, las empresas pueden proporcionar informes financieros precisos, calcular los costos de inventario y cumplir con las regulaciones fiscales.
- Personalización y adaptabilidad: El sistema de costos por órdenes de producción es especialmente adecuado para empresas que producen bienes o servicios personalizados o bajo especificaciones únicas. Puede adaptarse a diferentes tamaños y tipos de proyectos, lo que lo hace flexible y aplicable en diversas industrias.

#### 2.2.1.7. Costos por órdenes de producción y rentabilidad

Chong et al. (2019) refiere que los costos por órdenes de producción y su impacto en la rentabilidad son elementos cruciales para entender la eficiencia y la viabilidad económica de un proceso productivo. Estos costos se relacionan con los gastos específicos asociados a la fabricación de productos o servicios particulares solicitados por clientes o para inventarios específicos. Examinar cómo estos costos influyen en la rentabilidad es fundamental para la gestión financiera de una empresa.

Beltrán y Cueva (2018) indican que los costos por órdenes de producción incluyen diversos elementos, como materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación asociados directamente a una orden específica. La forma en que estos costos se gestionan y controlan tiene

repercusiones directas en la rentabilidad de la empresa. Aquí hay algunas consideraciones clave:

- **Precisión en la Estimación de Costos:** Una estimación precisa de los costos asociados a cada orden de producción es esencial. Errores en la estimación pueden llevar a subestimar o sobreestimar los ingresos y, por ende, afectar la rentabilidad final.
- **Control Eficiente de Materiales y Mano de Obra:** Gestionar eficientemente el uso de materiales directos y mano de obra directa ayuda a minimizar los costos y mejora la rentabilidad. Un control riguroso sobre estos aspectos contribuye a optimizar la eficiencia operativa.
- **Asignación Adecuada de Costos Indirectos:** Los costos indirectos de fabricación, como el alquiler de instalaciones y los gastos generales de fabricación, deben asignarse adecuadamente a cada orden de producción para garantizar una evaluación precisa de los costos totales.
- **Eficiencia en el Proceso de Producción:** Mejorar la eficiencia en el proceso de producción puede reducir los tiempos de fabricación y, por ende, los costos asociados. Esto contribuye directamente a la rentabilidad al optimizar el uso de recursos.
- **Análisis de Rentabilidad por Orden:** Realizar un análisis detallado de la rentabilidad de cada orden de producción ayuda a identificar qué órdenes son más rentables y cuáles pueden necesitar ajustes en los costos para mejorar su contribución al resultado final.
- **Adaptabilidad a Cambios en la Demanda:** La capacidad de ajustar rápidamente los costos por órdenes de producción en respuesta a cambios en la demanda del mercado es crucial. La flexibilidad operativa contribuye a mantener la rentabilidad en condiciones variables.

- Tecnología y Automatización: La adopción de tecnologías y procesos automatizados puede mejorar la eficiencia y reducir costos en la producción, lo que impacta positivamente en la rentabilidad.
- Control de Desperdicios: Reducir los desperdicios en el proceso de producción ayuda a minimizar los costos asociados y mejora la rentabilidad al garantizar un uso eficiente de los recursos.

## 2.2.2. Fijación de precios

### 2.2.2.1. Teoría de la fijación de precios

Mendoza (2018), la historia de la fijación de precios se remonta a los inicios del comercio y el intercambio de bienes y servicios. A lo largo del tiempo, diferentes enfoques y estrategias han sido utilizados para establecer precios, reflejando la evolución de las prácticas comerciales y las teorías económicas. En las primeras etapas de la historia, los precios se determinaban a través de la negociación directa entre compradores y vendedores. No existía un enfoque sistemático para establecer precios, y las transacciones se basaban en acuerdos mutuos entre las partes involucradas.

La Serna y Serván (2019) mencionan que, con el desarrollo de las economías y el comercio a gran escala, surgieron factores adicionales que influyeron en la fijación de precios. En la Edad Media, por ejemplo, el concepto de "precio justo" se basaba en consideraciones éticas y religiosas, y las autoridades eclesiásticas y civiles a menudo intervenían para establecer límites de precios y evitar la explotación de los consumidores. Con la llegada de la Revolución Industrial en los siglos XVIII y XIX, y el aumento de la producción en masa, se hicieron necesarios nuevos enfoques para la fijación de precios. La economía clásica, representada por pensadores como Adam Smith y David Ricardo, promovió la idea de que los precios se determinaban por la interacción de la oferta y la

demanda en un mercado competitivo. Según esta teoría, los precios se establecen en función de los costos de producción y los deseos y necesidades de los consumidores.

Garavito (2018) indica que a medida que avanzaba el siglo XX, surgieron nuevas teorías y enfoques en la fijación de precios. La economía neoclásica introdujo conceptos como la elasticidad de la demanda y la fijación de precios basada en el valor percibido por los consumidores. Se desarrollaron estrategias de fijación de precios como la fijación de precios según la competencia y el margen de ganancia. Con la aparición de las nuevas tecnologías y el crecimiento del comercio electrónico, la fijación de precios ha experimentado cambios significativos. Los algoritmos y sistemas de inteligencia artificial se utilizan ahora para analizar grandes volúmenes de datos y establecer precios dinámicos en tiempo real, adaptándose a la demanda, la competencia y otros factores variables.

#### 2.2.2.2. Definición de la fijación de precios

Según Parkin y Loria (2015), la fijación de precios se define como el proceso mediante el cual una empresa determina el valor monetario de sus productos o servicios, constituyendo una parte esencial de la estrategia de marketing que impacta directamente en la rentabilidad y la posición competitiva de la empresa.

Por otro lado, Servan y La Serna (2019) indican que la fijación de precios implica tener en cuenta factores como los costos de producción, los márgenes de beneficio esperados, la demanda, la competencia, la propuesta de valor y las estrategias de posicionamiento.

#### 2.2.2.3. Medición del precio a través de cotizaciones

Para Chong et al. (2019), la medición del precio a través de proformas se refiere a estimaciones o presupuestos que

detallan los costos esperados de bienes o servicios. Las proformas suelen ser documentos financieros preliminares que ofrecen una vista anticipada de los precios que podrían ser cobrados o pagados en el futuro. Las proformas pueden ser utilizadas en diversas situaciones:

- Ventas: Las empresas suelen ofrecer proformas a sus clientes potenciales para mostrar el precio estimado de un producto o servicio. Esto puede incluir costos unitarios, impuestos, descuentos aplicables y detalles sobre el envío.
- Compras: Al momento de adquirir productos o servicios, una proforma puede proporcionar una estimación de los costos totales involucrados, lo que permite a los compradores planificar y presupuestar con anticipación.

#### 2.2.2.4. Técnicas de la fijación de precios

De acuerdo con Garavito (2018), existen varias técnicas de fijación de precios que las empresas pueden utilizar para establecer el valor monetario de sus productos o servicios. A continuación, se presentan algunas de las técnicas más comunes:

- Contable: Esta técnica implica establecer los precios considerando los costos de producción, los gastos generales y el margen de beneficio deseado. Puede incluir métodos como el costo más margen y margen sobre ganancias:

$$P = CMe (1 + mc)$$

Donde:

P: Precio

CMe: Costo medio de producción

mc: Margen sobre el costo

$$P = \frac{CMe}{1 - mb}$$

Donde:

P: Precio

CMe: Costo medio de producción

mb: Margen bruto

- Precios basados en la demanda: Esta técnica implica establecer los precios en función de la sensibilidad de los consumidores al precio y la elasticidad de la demanda. Se pueden utilizar métodos como la discriminación de precios, donde se cobran diferentes precios a diferentes segmentos de clientes en función de su disposición a pagar.
- Económico: Aquí, el precio se establece en función del costo marginal o coste medio y la elasticidad precio de la demanda.

$$P = \frac{CMe}{1 + \frac{1}{\varepsilon^{pd}}}$$

Donde:

P: Precio

CMe: Costo medio de producción

$\varepsilon^{pd}$ : Elasticidad precio de la demanda

- Precios basados en la competencia: Aquí, los precios se establecen en función de los precios de la competencia. Puede implicar estrategias como el precio igual o similar al de la competencia, el precio por debajo de la competencia para ganar cuota de mercado o el precio por encima de la competencia para posicionar el producto como premium.
- Precios psicológicos: Esta técnica utiliza estrategias psicológicas para influir en la percepción de los clientes sobre el precio. Por ejemplo, se pueden utilizar precios terminados en 9 o 99 (por ejemplo, \$9.99) para dar la sensación de un precio más bajo.



- Precios promocionales: Estos precios se utilizan para promociones y descuentos temporales. Pueden incluir ofertas de "compre uno y llévase otro gratis", descuentos por volumen de compra o descuentos por tiempo limitado.

#### 2.2.2.5. Importancia de la fijación de precios

Según La Serna y Serván (2019), la fijación de precios es un aspecto crucial en la gestión de una empresa y tiene una gran importancia por varias razones:

- Maximización de los ingresos: Una estrategia efectiva de fijación de precios permite a la empresa obtener ingresos óptimos por sus productos o servicios. Al establecer precios adecuados, la empresa puede maximizar sus ganancias y lograr una rentabilidad sostenible.
- Rentabilidad y viabilidad del negocio: La fijación de precios adecuada es fundamental para garantizar la rentabilidad y la viabilidad del negocio a largo plazo. Los precios deben ser lo suficientemente altos como para cubrir los costos de producción y los gastos generales, y generar un margen de beneficio adecuado.
- Competitividad en el mercado: La fijación de precios también influye en la competitividad de una empresa en el mercado. Un precio adecuado puede ayudar a posicionar la empresa como una opción atractiva para los clientes en comparación con la competencia. Además, una estrategia de precios competitiva puede permitir a la empresa ganar cuota de mercado y mantenerse relevante en el mercado.
- Percepción de valor por parte de los clientes: Los precios juegan un papel importante en la percepción de valor de los clientes. Un precio demasiado bajo puede dar la impresión de baja calidad, mientras que un precio

demasiado alto puede generar resistencia por parte de los clientes. La fijación de precios adecuada permite que los clientes perciban el valor justo por los productos o servicios ofrecidos.

- Flexibilidad y adaptabilidad: La fijación de precios también brinda a la empresa flexibilidad y adaptabilidad para enfrentar cambios en el entorno del mercado. Puede ajustar los precios en respuesta a cambios en la demanda, los costos o la competencia, lo que le permite mantenerse competitiva y responder a las necesidades cambiantes de los clientes.

#### 2.2.2.6. Fijación de precios y satisfacción del cliente

Para La Serna y Serván (2019), algunos puntos clave que destacan la relación entre el precio y la satisfacción del cliente son:

- Valor percibido: el precio juega un papel crucial en la configuración de la percepción de los clientes sobre el valor que reciben de un producto o servicio. Cuando el precio se alinea con el valor percibido, es más probable que los clientes se sientan satisfechos con su compra. Si el precio se percibe demasiado alto en relación con el valor recibido, puede generar insatisfacción. Por otro lado, si el precio se percibe como demasiado bajo, puede generar dudas sobre la calidad o el valor.
- Equidad y transparencia: los clientes valoran la transparencia y la equidad en los precios. Cuando los precios son claros, fácilmente comprensibles y coherentes, mejoran la confianza y la satisfacción del cliente. Las tarifas ocultas, los cargos inesperados o las prácticas de fijación de precios inconsistentes pueden provocar la insatisfacción del cliente y erosionar la confianza en la marca.

- Relación calidad-precio: los clientes suelen asociar el precio con la calidad de un producto o servicio. Si el precio refleja una oferta de alta calidad y el producto cumple o supera las expectativas del cliente, puede contribuir a niveles más altos de satisfacción. Sin embargo, si los clientes perciben un desajuste entre el precio y la calidad que reciben, puede resultar en una insatisfacción.
- Precios competitivos: los clientes comparan precios entre diferentes marcas y opciones. Si el precio de una empresa es competitivo en el mercado, puede tener un impacto positivo en la satisfacción del cliente. Ser percibido como alguien que ofrece precios justos en comparación con los competidores puede atraer y retener clientes.
- Relación calidad-precio: los clientes buscan valor por su dinero cuando toman decisiones de compra. Si sienten que el precio que pagan se alinea bien con los beneficios, las funciones y la experiencia general que reciben, puede conducir a niveles más altos de satisfacción. Ofrecer una propuesta de valor convincente y cumplir con los beneficios prometidos puede contribuir a la satisfacción del cliente.
- Compensación precio-servicio: en ciertas industrias, los clientes pueden estar dispuestos a pagar precios más altos por un servicio al cliente superior o experiencias personalizadas. Si una empresa cobra precios premium y brinda un servicio excepcional, puede resultar en una mayor satisfacción y lealtad del cliente.
- Flexibilidad de precios: ofrecer opciones de precios o flexibilidad puede mejorar la satisfacción del cliente. Los clientes aprecian tener opciones que satisfagan sus necesidades y presupuestos específicos. Proporcionar diferentes niveles de precios, paquetes o descuentos

puede satisfacer las diversas preferencias de los clientes y aumentar los niveles de satisfacción.

#### 2.2.2.7. Marketing y fijación de precios

Según Garavito (2018), algunos aspectos clave de la relación entre marketing y fijación de precios son:

- Posicionamiento y Percepción de Valor: El pricing es una herramienta estratégica que ayuda a posicionar un producto o servicio en el mercado. La etiqueta de precio adjunta a un producto comunica su valor percibido a los clientes. Un precio más alto puede crear una percepción de calidad superior, exclusividad o lujo, mientras que un precio más bajo puede sugerir asequibilidad o valor por dinero. Los esfuerzos de marketing efectivos, como la marca, los mensajes y la publicidad, juegan un papel crucial en la configuración de las percepciones de valor de los clientes y en la justificación del precio establecido por la empresa.
- Ventaja competitiva: las decisiones de fijación de precios a menudo están influenciadas por el panorama competitivo. Las estrategias de marketing efectivas permiten a las empresas diferenciar sus ofertas de las de la competencia, lo que les permite exigir precios más altos o justificar precios superiores. Mediante la comunicación efectiva de propuestas de valor únicas, calidad superior, funciones innovadoras o un servicio al cliente excepcional, las empresas pueden posicionarse como distintas y crear una ventaja competitiva que respalde sus estrategias de fijación de precios.
- Segmentación y orientación del mercado: el marketing implica comprender los segmentos de clientes e identificar sus necesidades, preferencias y sensibilidades de precios específicas. Al segmentar el mercado y dirigirse a grupos de clientes específicos, las

empresas pueden desarrollar estrategias de precios personalizadas que se alineen con las expectativas y la disposición a pagar de los clientes. Se pueden emplear diferentes enfoques de fijación de precios, como la fijación de precios basada en el valor, la fijación de precios de penetración o el descremado de precios, para atender a los diferentes segmentos del mercado de manera efectiva.

- Promociones y descuentos: las actividades de marketing a menudo implican promociones, descuentos e incentivos de ventas para atraer clientes y estimular la demanda. Estas tácticas de fijación de precios se pueden usar estratégicamente para crear un sentido de urgencia, impulsar la lealtad del cliente o limpiar el inventario. Sin embargo, es esencial alinear los precios promocionales con los objetivos generales de marketing y asegurarse de que no comprometa el valor percibido del producto ni erosione la rentabilidad a largo plazo.
- Gestión de la relación con el cliente (CRM): la fijación de precios también puede desempeñar un papel en la construcción y el mantenimiento de las relaciones con los clientes. Las estrategias de precios personalizadas, los programas de lealtad y las recompensas para los clientes pueden ayudar a fortalecer la lealtad de los clientes e impulsar negocios repetidos. Los esfuerzos de marketing efectivos, como la comunicación dirigida y las iniciativas de participación del cliente, pueden respaldar estas estrategias de fijación de precios al fomentar un sentido de confianza, satisfacción y valor entre los clientes.
- Investigación y análisis de mercado: la investigación y el análisis de mercado brindan información sobre las preferencias de los clientes, las tendencias del mercado, los precios competitivos y otros factores que influyen en

las decisiones de fijación de precios. Comprender la demanda de los clientes, la elasticidad de los precios y la dinámica del mercado ayuda a las empresas a establecer niveles de precios óptimos que maximicen los ingresos y la rentabilidad sin dejar de ser competitivas.

#### 2.2.2.8. Objetivos de la fijación de precios

Chong et al. (2019) indica que los objetivos de la fijación de precios pueden variar según la estrategia y las circunstancias específicas de cada empresa. Algunos de los objetivos comunes de la fijación de precios incluyen:

- Maximizar las ganancias: Uno de los objetivos más importantes de la fijación de precios es establecer precios que permitan a la empresa obtener la máxima ganancia posible. Esto implica encontrar el equilibrio adecuado entre los costos de producción, la demanda del mercado y la competencia.
- Crecimiento de la participación en el mercado: La fijación de precios puede utilizarse como una estrategia para aumentar la participación en el mercado. Esto se logra estableciendo precios más bajos que la competencia para atraer a nuevos clientes o capturar una mayor cuota de mercado.
- Creación de percepción de valor: La fijación de precios también puede tener como objetivo crear una percepción de valor en el mercado. Al establecer precios más altos, una empresa puede comunicar que sus productos o servicios son de alta calidad, exclusivos o premium, lo que puede atraer a ciertos segmentos de clientes dispuestos a pagar más.
- Establecer precios competitivos: Otro objetivo común es establecer precios competitivos en relación con los competidores directos. Esto implica ajustar los precios para estar en línea con el mercado y evitar quedar fuera

de precio o perder clientes debido a precios poco competitivos.

- Maximizar el volumen de ventas: En algunos casos, el objetivo puede ser maximizar el volumen de ventas en lugar de maximizar las ganancias. Esto se logra mediante la fijación de precios más bajos para incentivar la demanda y aumentar la cantidad de productos o servicios vendidos.
- Cubrir los costos: Un objetivo básico de la fijación de precios es asegurarse de que los precios cubran los costos de producción y operación de la empresa. Esto garantiza que se obtengan beneficios y se evite incurrir en pérdidas.
- Lograr objetivos de posicionamiento: La fijación de precios puede ser utilizada para lograr objetivos de posicionamiento en el mercado. Por ejemplo, una empresa puede establecer precios altos para posicionar sus productos como exclusivos y de lujo, o precios bajos para posicionarse como una opción asequible y de valor.

#### 2.2.2.9. Fijación de precios y posicionamiento de mercado

Para Armstrong y Kotler (2013), la relación entre la fijación de precios y el posicionamiento de mercado es esencial en la estrategia empresarial y tiene un impacto significativo en el éxito de un producto o servicio en el mercado. Algunas formas en que la fijación de precios puede influir en el posicionamiento de mercado y viceversa:

- Percepción de Valor: La forma en que se establece el precio de un producto o servicio afecta directamente la percepción de valor por parte de los consumidores. Precios más altos pueden comunicar calidad y

exclusividad, mientras que precios más bajos pueden sugerir accesibilidad y asequibilidad.

- **Posicionamiento Competitivo:** La fijación de precios impacta en cómo un producto se posiciona frente a la competencia. Estrategias de precios bajos pueden enfocarse en capturar una mayor participación de mercado, mientras que precios premium pueden buscar posicionarse como líderes en calidad.
- **Segmentación de Mercado:** Los diferentes segmentos de mercado pueden responder de manera distinta a estrategias de fijación de precios. Es posible ajustar los precios para adaptarse a las preferencias y comportamientos de compra de segmentos específicos, permitiendo un posicionamiento más efectivo.
- **Imagen de Marca:** La fijación de precios contribuye a la construcción de la imagen de marca. Precios altos pueden asociarse con productos de lujo, mientras que precios bajos pueden sugerir una propuesta de valor más económica.
- **Demanda y Elasticidad:** La elasticidad de la demanda juega un papel crucial. Entender cómo los cambios en el precio afectan la demanda permite a las empresas ajustar su fijación de precios para maximizar ingresos y posicionarse eficazmente en el mercado.
- **Estrategia de Penetración:** Precios iniciales bajos, conocidos como estrategia de penetración, pueden ayudar a ganar rápidamente cuota de mercado y posicionarse como una opción atractiva para los consumidores.
- **Valor Percibido:** La fijación de precios debe alinearse con el valor percibido por los clientes. Si el precio está en línea con las expectativas de los consumidores en función de la calidad y los beneficios, se refuerza un posicionamiento efectivo en el mercado.



- Estrategias de Descremado: Fijar precios inicialmente altos, conocido como estrategia de descremado, puede ayudar a posicionar un producto como premium y atraer a clientes dispuestos a pagar más por novedades o características exclusivas.
- Reacción del Mercado: La reacción del mercado a los cambios en los precios debe considerarse. Ajustes en los precios pueden tener impactos directos en cómo se percibe un producto en comparación con la competencia.
- Ciclo de Vida del Producto: El ciclo de vida del producto puede influir en las estrategias de fijación de precios y en el posicionamiento. En etapas iniciales, precios más altos pueden respaldar la percepción de innovación, mientras que en etapas maduras pueden requerir ajustes para mantener la competitividad.

### 2.2.3. Relación entre el costeo por órdenes y la fijación de precios

Para Horngren et al. (2012), los costos por órdenes de producción desempeñan un papel importante en la fijación de precios, ya que proporcionan información esencial sobre los costos asociados con la producción de cada orden específica. A continuación, se presentan algunas formas en las que los costos por órdenes de producción pueden ayudar en el proceso de fijación de precios:

- Determinación del costo de producción: Los costos por órdenes de producción permiten calcular el costo total de producción de cada orden individual. Esto incluye los costos directos, como materiales directos y mano de obra directa, y los costos indirectos de fabricación asignados. Al conocer el costo de producción, las empresas pueden establecer precios que cubran los costos y les proporcionen un margen de beneficio adecuado.
- Evaluación de la rentabilidad por orden: Al analizar los costos por órdenes de producción, las empresas pueden evaluar la

rentabilidad de cada orden específica. Comparando los costos totales de producción con los ingresos generados por esa orden, pueden determinar si un proyecto o trabajo es rentable. Esto ayuda a tomar decisiones informadas sobre los precios de venta y a priorizar las órdenes de producción más rentables.

- Identificación de costos variables y fijos: Los costos por órdenes de producción permiten distinguir entre costos variables y fijos asociados con cada orden específica. Los costos variables varían en función de la cantidad producida, mientras que los costos fijos son independientes del volumen de producción. Al conocer la proporción de costos variables y fijos en cada orden, las empresas pueden ajustar sus precios para cubrir adecuadamente los costos y obtener beneficios.
- Análisis de eficiencia y reducción de costos: El sistema de costos por órdenes de producción permite identificar áreas de ineficiencia y oportunidades para reducir costos. Al analizar los costos asociados con cada orden, las empresas pueden identificar ineficiencias en el uso de materiales, mano de obra o recursos y tomar medidas correctivas. Esto puede incluir la optimización de procesos, la mejora de la productividad y la búsqueda de proveedores más rentables.
- Adaptación a la personalización y la complejidad: Los costos por órdenes de producción son especialmente útiles en empresas que producen bienes o servicios personalizados o bajo especificaciones únicas. En estos casos, los costos pueden variar significativamente entre órdenes debido a las diferentes características y requerimientos. Al tener en cuenta los costos específicos de cada orden, las empresas pueden fijar precios que reflejen la complejidad y el valor agregado de cada trabajo realizado.

### 2.3. Marco conceptual

- Elasticidad precio de la demanda: Cuantifica el cambio porcentual de la cantidad demandada ante un cambio porcentual en los precios (Parkin y Loria, 2015).
- Costo marginal: Mide la variación de los costos ante el cambio en una unidad de producción (Parkin y Loria, 2015).
- Margen de ganancia: El margen de beneficio, o margen de ganancia, se refiere a la disparidad entre los ingresos obtenidos por la venta de un producto o servicio y los costos relacionados con su fabricación y distribución (Chong et al., 2019).
- Margen del costo de producción: Es una técnica de fijación de precios en la cual se le adiciona al costo medio de producción, un margen de ganancia deseado sobre el costo medio de producción (Chong et al., 2019).
- Valor percibido: El valor percibido es una medida subjetiva que describe la utilidad, beneficios y satisfacción que un cliente o consumidor atribuye a un producto o servicio en función de sus necesidades, expectativas y experiencias (Parkin y Loria, 2015).
- Maximización de utilidad: La maximización de la utilidad es un objetivo económico que busca obtener el mayor nivel de satisfacción o beneficio posible a partir de las decisiones tomadas por una persona o una empresa (Parkin y Loria, 2015).

### 2.4. Hipótesis

- Hipótesis nula ( $H_0$ ): Los costos por órdenes de producción no influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.
- Hipótesis alternativa ( $H_1$ ): Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

## 2.5. Variables

### 2.5.1. Operacionalización de variables

**Tabla 1.** Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicador	Escala de medición
Costos por órdenes de producción.	Es un sistema de acumulación y asignación donde los costos se registran y se asignan a órdenes de producción individuales, que pueden ser proyectos específicos, trabajos personalizados o lotes de productos especiales. (Horngren et al. 2012)	La variable costos por órdenes se medirán a través de las dimensiones materia prima, mano de obra y costos indirectos de fábrica.	Materia prima	Vidrio	Razón
				Aluminio	
				Silicona	
Tornillos					
Ruedas					
Felpa					
Mano de obra	Operarios				
Jefe de taller					
Costos indirectos de fábrica	Luz				
Agua					
Fijación de precios.	Según Parkin y Loria (2015), la fijación de precios se define como el proceso mediante el cual una empresa determina el valor monetario de sus productos o servicios, constituyendo una parte esencial de la estrategia de marketing que impacta directamente en la rentabilidad y la posición competitiva de la empresa.	La variable fijación de precio se medirá a través de las cotizaciones aceptadas del año 2022.	Cotizaciones	Número de cotizaciones emitidas	Nominal
				Características de los productos ofertados	
				Número de productos producidos	
Rentabilidad del negocio					

Nota: Elaboración propia

### **III. MATERIAL Y MÉTODOS**

#### **3.1. Material**

##### **3.1.1. Población**

La población es el conjunto de individuos que habitan en un área geográfica o comparten características demográficas, sociales o económicas específicas (Bernal, 2016).

Estuvo conformada por los registros de las cotizaciones de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

- Criterios de inclusión: Se hizo uso de las cotizaciones aceptadas del año 2022 en sistema serie 25 para ventanas y mamparas y en sistema serie 35 para puertas.
- Criterios de exclusión: Se excluyeron las cotizaciones rechazadas del año 2022.

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

El marco muestral es una lista o un conjunto de elementos o individuos de una población que sirve como base para seleccionar una muestra representativa (Bernal, 2016).

Estuvo conformado por los registros de las cotizaciones aceptadas y rechazadas de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

##### **3.1.3. Unidad de análisis**

La unidad de análisis es el elemento específico que se examina, mide o estudia en el contexto de una investigación, estudio o análisis (Bernal, 2016).

Estuvo conformado por los documentos que respaldan los registros de las cotizaciones aceptadas de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

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

Bernal (2016), indica que la muestra es el subconjunto representativo de una población.

Por conveniencia estuvo conformada por los registros de las cotizaciones aceptadas de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo del año 2022.

### 3.2. Métodos

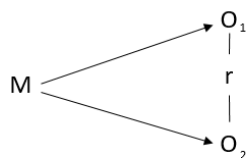
#### 3.2.1. Diseño de contrastación

Para Bernal (2016) una investigación cuantitativa es aquella donde los datos usados son numéricos, mientras que una investigación no experimental se caracteriza por no manipular la data, en cuanto la investigación de tipo transversal, esta se realiza en un periodo dado y finalmente una investigación correlacional-causal es aquella en la cual se determina una relación de causa-efecto.

La investigación fue de diseño cuantitativo, no experimental, transversal y correlacional-causal.

- Cuantitativo: Dado que se utilizaron indicadores numéricos para las variables costos por órdenes de producción
- No experimental: Puesto que las variables de estudio no fueron manipuladas.
- Transversal: Puesto que la investigación se realizó en un solo periodo de tiempo.
- Correlacional causal: Puesto que se determinó la relación entre costos por órdenes de producción y fijación de precios en términos de causa efecto.

**Figura 1.** *Diseño de contrastación*



M: Muestra

O1: Costos por órdenes de producción (variable independiente)

r: Relación

O2: Fijación de precios (variable dependiente)

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

#### **Técnica**

Un registro documental se refiere a cualquier documento, archivo o registro físico o electrónico que contiene información o datos de relevancia y que ha sido creado, almacenado o conservado con un propósito específico (Bernal, 2016).

La entrevista es una técnica de investigación que permite recopilar datos de respuesta abierta para la o las variables de interés (Bernal, 2016).

Se utilizaron las técnicas de: el análisis documental que fue aplicado a los registros de las cotizaciones aceptadas del año 2022 y a la elaboración de los costos de producción y la entrevista que fue aplicada al dueño de la empresa.

#### **Instrumento**

Una ficha de registro es un documento o formulario estructurado diseñado para recopilar y almacenar información específica de manera organizada (Bernal, 2016).

La guía de entrevista es un instrumento de investigación que consiste en varias preguntas de respuesta abierta y que sirve para recabar información más profunda sobre las variables de estudio (Bernal, 2016).

Se utilizaron como instrumentos: una ficha de registro que fue aplicada a los registros de las cotizaciones aceptadas del año 2022, una guía de entrevista de 4 preguntas para conocer la forma en que la empresa fija sus precios. Es importante aclarar que la guía de entrevista fue aplicada al dueño de la empresa y que la ficha de registro se utilizó para determinar los costos por órdenes de producción.

### 3.2.3. Procesamiento y análisis de datos

Por conveniencia, se obtuvieron los datos de las variables de estudio a partir de los documentos que respaldan los registros de las cotizaciones aceptadas del año 2022 en sistema serie 25 para

ventanas y mamparas y en sistema serie 35 para puertas. El gerente general Manuel Atalaya Samaniego brindo el permiso para la revisión de los archivadores de cotizaciones del 2022 con el cual se pudo revisar y separa los documentos por cotizaciones aceptadas y cotizaciones rechazadas de cada mes con el objetivo de poder aplicar los costos por órdenes a las cotizaciones solamente aceptadas. Los datos sobre los costos de producción fueron analizados mediante tablas descriptivas con el objetivo de conocer como la empresa establece estos costos; asimismo, se detalló como la empresa fija sus precios. Para conocer la forma en que la empresa fija sus precios, se aplicó una entrevista al dueño de la empresa. Finalmente, se utilizó la elaboro una estructura de costos por órdenes de producción que fue detallada por elemento para comparar la fijación de precios pre y pos diseño de los lineamientos, con lo cual se pudo comprobar la hipótesis planteada haciendo uso del programa estadístico Jamovi 2.3.26 y a través de una prueba de comparación de medias apareadas.



#### **IV. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

##### 4.1. Presentación de resultados

##### 4.1.1. Evaluación de la estructura de costos de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

En este apartado, se evaluó la estructura de costos que posee la empresa, para ello se tomó como muestra las cotizaciones que usualmente se usa como propuesta a los clientes de la empresa.

**Tabla 2.** *Esquema de cotización usado para ventanas con sistema serie 25*

Descripción	Cantidad	Precio	Costo Unitario
Ventanas en sistema serie 25, en vidrio incoloro de 6mm, con aluminio color mate, más accesorios y siliconas	1	1,598.0	1,141.4
Medida: 158x200			

*Nota:* Elaborado en base a las cotizaciones para ventanas en sistema serie 25.

De acuerdo a la tabla 2 se observa que los materiales utilizados para una ventana en sistemas serie 25 son el vidrio incoloro, el aluminio color mate, accesorios y la silicona; además existen distintos tipos de medida para este tipo de ventanas las cuales varían de precio según tamaño. En este tipo de costeo según cotización es que no se tiene en cuenta la mano de obra ni los gastos indirectos de fábrica, lo cual hace que el margen de ganancia de la empresa sea una variable que se ajuste. Asimismo, se observa que el dueño de la empresa asume que del precio establecido (S/ 1,598.0), se le descuenta el 40% (margen de ganancia que creen tener) y por tanto el costo unitario de una ventana con sistema serie 25 debe ser de S/ 1,141.4.

**Tabla 3.** Esquema de cotización usado para mamparas con sistema serie 25

Descripción	Cantidad	Precio	Costo Unitario
Mampara sistema serie 25, en vidrio incoloro de 6mm, con aluminio color mate, más accesorios y siliconas Medida: 237.3x253.7	1	2,981.0	2,129.3

*Nota:* Elaborado en base a las cotizaciones para mamparas en sistema serie 25.

De acuerdo a la tabla 3 se observa que al igual que la cotización para ventanas, los materiales utilizados para una mampara en sistemas serie 25 son el vidrio incoloro, el aluminio color mate, accesorios y la silicona. Al igual que la cotización para ventanas, los elementos mano de obra y gastos indirectos de fábrica no se toman en cuenta, pues los trabajadores usualmente ya tienen un salario establecido por día, el cual solo depende del número de productos que la empresa venderá. Asimismo, se observa que el dueño de la empresa asume que del precio establecido (S/ 2,981.0), se le descuenta el 40% (margen de ganancia que creen tener) y por tanto el costo unitario de una mampara con sistema serie 25 debe ser de S/ 2,129.3.

**Tabla 4.** Esquema de cotización usado para puertas con sistema serie 35

Descripción	Cantidad	Precio	Costo Unitario
Puerta con sistema serie 35 aluminio color mate, con vidrio laminado de 6mm, más accesorios y siliconas. Medidas: 105.5x254.3	1	1,678.0	1,198.6

*Nota:* Elaborado en base a las cotizaciones para puertas en sistema serie 35.

Los materiales usados para la fabricación de puertas (tabla 4), no difieren mucho de aquellas mostradas en las tablas 2 y 3; es decir, la empresa no tiene una estructura de costos identificada y diferenciada entre productos, pues todo se maneja vía cotizaciones. Además, se observa que el dueño de la empresa asume que del precio establecido (S/ 1,678.0), se le descuenta el 40% (margen de ganancia que creen tener) y por tanto el costo unitario de una puerta con sistema serie 35 debe ser de S/ 1,198.6.

En resumen, según las tablas 2, 3 y 4 se observa que la empresa utiliza las cotizaciones que envía a los clientes como esquema para su estructura de costos. Esto hace que la empresa no pueda identificar sus costos por elemento; es decir, si se trata de materia prima, mano de obra directa o gastos indirectos de fabricación.

La empresa al desconocer su margen real, no tiene un verdadero control sobre sus costos, pues de lo contrario esta podría identificar qué elementos se están convirtiendo en los más críticos para la rentabilidad de esta, lo que a su vez le permitiría adoptar estrategias para poder reducir sus costos y gozar de un mayor margen de ganancia y así, ofrecer precios más competitivos.

4.1.2. Análisis de la fijación de los precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

Se analizó la fijación precios de la empresa, para ello se realizó una entrevista al Gerente, con el objetivo de conocer las estrategias que utiliza para determinar y fijar los precios, la conexión con los costos de producción y generación de beneficios. Al visitar la empresa, se observó que no cuenta con un lineamiento para fijar sus precios.

**Tabla 5. Entrevista al Gerente**

Dimensión	Respuesta
Estrategia de fijación de precios	Se les pide a los clientes potenciales que brinden las cotizaciones de la competencia a fin de ver si se puede mejorar dicha cotización; asimismo, también se hace uso de clientes incognitos los cuales suelen ser conocidos o trabajadores de la empresa. Como política empresarial, se ha establecido un margen de ganancia sobre el costo equivalente a 40%.
Ajuste de precios	Se hace de manera poco frecuente.
Influencia en la rentabilidad	La estrategia de precios que se maneja no es la mejor pues el margen de ganancia se ajusta en función de los precios y los costos establecidos lo cual hace dudar al gerente si es que realmente se llega al 40% del margen de ganancia establecido como política.

---

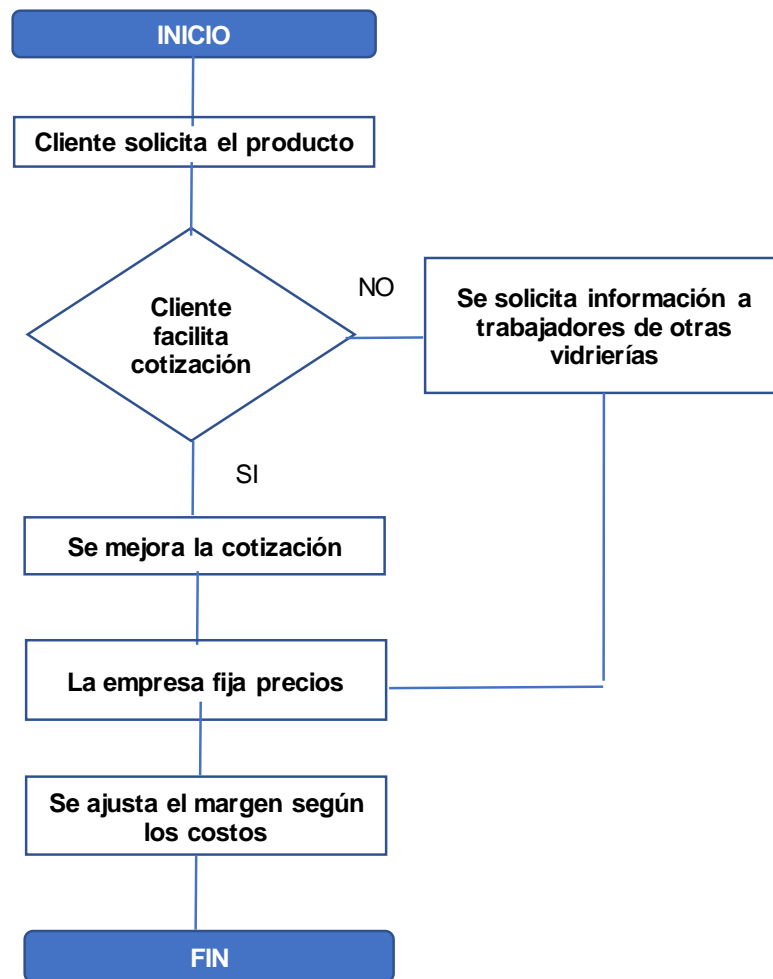
Desconexión entre los costos y los precios	Totalmente, esto ha impedido que en gran medida la empresa pueda crecer.
--	--

---

*Nota:* Elaborado en base a la guía de entrevista

Según la tabla 5, se puede observar que la forma en que la empresa fija sus precios es totalmente informal y sin ningún criterio técnico, pues la empresa depende en gran parte de las cotizaciones que se puedan obtener de la competencia; debido a ello, el ajuste de los precios es demasiado frecuente, lo cual no permite que la empresa pueda implementar una estrategia de precios atractiva para sus clientes. Asimismo, se puede apreciar que ello ha traído problemas en la generación de rentabilidad de la empresa, ello debido a que existe una total desconexión entre los costos y los precios de la empresa que no permite alcanzar el 40% del margen de ganancia establecido como política empresarial.

**Figura 2.** *Flujograma de fijación del precio*



*Nota:* Elaborado por los autores

Según la figura 2, se puede observar que el proceso de fijación del precio de los productos empieza cuando el cliente solicita el producto, ante ello la empresa pregunta si éste tiene alguna cotización de otra empresa, por lo que, si el cliente no cuenta con ello, se opta por revisar la información de precios que los trabajadores de otras vidrieras brindan de manera informal. En caso cuente con una cotización por parte de la competencia, entonces se procede a mejorar dicha cotización mediante un proceso de negociación y sin bajar demasiado los precios. De esta manera, es que la empresa fija sus precios, lo cual conlleva inevitablemente a un ajuste del margen según las cotizaciones y los costos de producción, pero de una manera rudimentaria.

4.1.3. Diseño de lineamientos de los costos por órdenes de producción en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

Se propuso una estructura de costos por órdenes de producción basada en los elementos materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fábrica con el objetivo que la empresa tenga una estructura en la que pueda clasificar y rastrear cada elemento del costo para la fabricación de ventanas, puertas y mamparas.

**Tabla 6.** *Materia prima para órdenes de producción para una ventana con serie 25*

<b>Materia prima</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Vidrio incoloro 6mm	Plancha	0.5	350.0	175.0
Aluminio para serie 25	Metro	22	19.5	430.0
Silicona	Tubo	2	17.0	34.0
Tornillos 8x1	Medio millar	0.1	27.0	2.7
Tornillos 3 - 1/4	Medio millar	0.1	25.0	2.5
Ruedas	Rueda simple	4	10.0	40.0
Felpa	Rollo	0.25	80.0	20.0
			<b>Total</b>	<b>S/ 704.2</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

La tabla 7 detalla los materiales y costos para la producción de una ventana con serie 25, destacando que los componentes más costosos son el aluminio, que requiere 22 metros a un costo total de S/ 430.0, y el vidrio incoloro de 6mm, con un costo total de S/ 175.0 por 0.5 planchas. En total, el costo de los materiales asciende a S/ 704.2, incluyendo elementos como silicona, tornillos, ruedas y felpa, cada uno con cantidades y costos específicos que contribuyen al costo final.

**Tabla 7.** *Mano de obra para órdenes de producción para una ventana con serie 25*

<b>Mano de obra</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Operario	Mensual	1	40.0	40.0
Jefe de taller	Mensual	1	60.0	60.0
			<b>Total</b>	<b>S/ 100.0</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

La tabla 7 detalla los costos de mano de obra para la producción de una ventana con serie 25, indicando que se requiere un operario y un jefe de taller, ambos con un costo mensual de S/ 40.0 y S/ 60.0, respectivamente. En conjunto, el costo total de mano de obra asciende a S/ 100.0, lo que sugiere que estos roles son fundamentales para el proceso de producción, siendo el jefe de taller el componente más costoso de la mano de obra, lo que refleja su mayor responsabilidad y experiencia en el proceso.

**Tabla 8.** *Materia prima para órdenes de producción para una mampara con serie 25*

<b>Materia prima</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Vidrio incoloro 8mm	Plancha	1.5	500.0	750.0
Aluminio para serie 25	Metro	27	19.5	527.7



Silicona	Tubo	4	17.0	68.0
Tornillos 8x1	Medio millar	0.2	27.0	5.4
Tornillos 3 - 1/4	Medio millar	0.2	25.0	5.0
Ruedas	Rueda simple	8	10.0	80.0
Felpa	Rollo	0.3	80.0	26.7
			<b>Total</b>	<b>S/ 1,462.8</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

La tabla 8 detalla los costos de materia prima necesarios para la producción de una mampara con serie 25, destacando que el vidrio incoloro de 8mm y el aluminio son los componentes más costosos, con un costo total de S/ 750.0 y S/ 527.7, respectivamente. En total, los materiales suman S/ 1,462.8, incluyendo otros insumos como silicona, tornillos, ruedas y felpa, que también contribuyen al costo final, aunque en menor proporción. Este desglose subraya la importancia del vidrio y el aluminio en el costo total de producción de la mampara, lo que sugiere que cualquier ahorro en estos materiales podría tener un impacto significativo en los costos generales.

**Tabla 9.** *Mano de obra para órdenes de producción para una mampara con serie 25*

<b>Mano de obra</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Operario	Mensual	1	40.0	40.0
Jefe de taller	Mensual	1	60.0	60.0
			<b>Total</b>	<b>S/ 100.0</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

La tabla 9 detalla los costos de mano de obra para la producción de una mampara con serie 25, indicando que se requiere un operario y un jefe de taller, ambos con un costo mensual de S/ 40.0 y S/ 60.0, respectivamente. En conjunto, el costo total de mano de obra asciende a S/ 100.0, lo que sugiere que estos roles son fundamentales para el proceso de producción, siendo el jefe de taller el componente más costoso de la mano de obra, lo que refleja su mayor responsabilidad y experiencia en el proceso.

**Tabla 10.** *Materia prima para órdenes de producción para una puerta con serie 35*

<b>Materia prima</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Vidrio incoloro 6mm	Plancha	0.5	350.0	175.0
Aluminio para serie 35	Metro	25	19.5	488.6
Silicona	Tubo	1	17.0	17.0
Tornillos 8x1	Medio millar	0.1	27.0	2.7
Tornillos 3 - 1/4	Medio millar	0.1	25.0	2.5
Ruedas	Rueda simple	0	10.0	0.0
Felpa	Rollo	0.0	80.0	0.0
			<b>Total</b>	<b>S/ 685.8</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

La tabla 10 detalla los costos de materia prima necesarios para la producción de una puerta con serie 25, destacando que el vidrio incoloro de 6mm y el aluminio son los componentes más costosos, con un costo total de S/ 175.0 y S/ 488.6, respectivamente. En total, los materiales suman S/ 685.8, incluyendo otros insumos como silicona, tornillos, ruedas y felpa, que también contribuyen al costo final, aunque en menor proporción. Este desglose subraya la importancia del vidrio y el aluminio en el costo total de producción de la mampara, lo que sugiere que cualquier ahorro en estos materiales podría tener un impacto significativo en los costos generales.

**Tabla 11.** *Mano de obra para órdenes de producción para una puerta con serie 35*

<b>Mano de obra</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Operario	Mensual	1	40.0	40.0
Jefe de taller	Mensual	1	60.0	60.0
			<b>Total</b>	<b>S/ 100.0</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

La tabla 11 detalla los costos de mano de obra para la producción de una puerta con serie 25, indicando que se requiere un operario y un jefe de taller, ambos con un costo mensual de S/ 40.0 y S/ 60.0, respectivamente. En conjunto, el costo total de mano de obra asciende a S/ 100.0, lo que sugiere que estos roles son fundamentales para el proceso de producción, siendo el jefe de taller el componente más costoso de la mano de obra, lo que refleja su mayor responsabilidad y experiencia en el proceso.

En relación a los Costos Indirectos de Fabricación (CIF), bajo la metodología de costos por órdenes de producción, estos se calculan utilizando una tasa de aplicación predeterminada. Esta tasa se establece tomando en cuenta diversos factores, incluyendo datos históricos y estimaciones actuales. A partir de la información recabada mediante las cotizaciones y análisis previos, se determinó que la tasa de aplicación de los CIF es aproximadamente el 65% de la Mano de Obra Directa (MOD). Este porcentaje refleja el costo indirecto estimado que se asigna a cada unidad de producción en función del trabajo directo involucrado, permitiendo una distribución más precisa de los costos generales en función de la actividad productiva específica. La utilización de una tasa predeterminada facilita la planificación y el control de los costos a lo largo del proceso productivo, asegurando que los costos indirectos se asignen de manera equitativa y consistente entre las diferentes órdenes de producción.

Como punto final, es necesario mencionar que a diferencia de las cotizaciones, este esquema permite rastrear de manera más específica cada elemento del costo (materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fábrica). De esta manera, la empresa podrá tener un mejor análisis sobre los recursos que utiliza para fabricar sus productos.

**Tabla 12.** Resumen del costo de las 3 ordenes de producción

<b>Elemento</b>	<b>Monto</b>	<b>Estructura</b>
<b>Materia prima</b>	<b>S/ 2,852.8</b>	<b>85.2%</b>
Vidrio	S/ 1,100.0	32.9%
Aluminio	S/ 1,446.4	43.2%
Silicona	S/ 119.0	3.6%
Tornillos	S/ 20.8	0.6%
Ruedas	S/ 120.0	3.6%
Felpa	S/ 46.7	1.4%
<b>Mano de obra</b>	<b>S/ 300.0</b>	<b>9.0%</b>
Operarios	S/ 120.0	3.6%
Jefe de taller	S/ 180.0	5.4%
<b>Costos Indirectos de fabricación</b>	<b>S/ 195.0</b>	<b>5.8%</b>
<b>Costo total</b>	<b>S/ 3,347.8</b>	<b>100.0%</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

De la tabla 12 se observa que la materia prima es el elemento del costo mas importante dado que representa un poco más de 85% del costo total de la empresa, ello refleja la importancia de los insumos directos para la determinación del costo de la empresa (específicamente el aluminio).

En resumen, una estructura de costos más ordenada proporcionaría a la empresa una visión clara de sus gastos y de cómo estos afectan la rentabilidad y la eficiencia. Esto facilitaría la toma de decisiones basadas en datos concretos y ayuda a la empresa a operar de manera más efectiva, a mantener la rentabilidad y a aprovechar oportunidades de crecimiento. Por lo tanto, la gestión cuidadosa de la estructura de costos es esencial para la salud financiera y el éxito a largo plazo de una empresa.

4.1.4. Determinación de cómo los lineamientos de costos por órdenes influyen en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

Para poder determinar si los costos por órdenes influyen en la fijación de precios en la empresa, se comparó los precios que la empresa utiliza a través de las cotizaciones con los precios que la empresa debería fijar luego de revisar su estructura de costos por órdenes de producción. Posteriormente, se desarrolló una prueba estadística de comparación de medias paramétrica T de Student usando los datos anteriormente descritos y previa aplicación de la prueba de normalidad (ver anexo D).

**Tabla 13.** *Estructura de costos para ventanas con sistema serie 25*

<b>Elemento</b>	<b>Costeo por cotizaciones</b>	<b>Costeo por órdenes de producción</b>
<b>Materia prima</b>	-	<b>704.2</b>
Vidrio	-	175.0
Aluminio	-	430.0
Silicona	-	34.0
Tornillos	-	5.2
Ruedas	-	40.0
Felpa	-	20.0
<b>Mano de obra</b>	-	<b>100.0</b>
Operarios	-	40.0
Jefe de taller	-	60.0
<b>Costos Indirectos de fabricación</b>	-	<b>65.0</b>
<b>Costo total</b>	<b>S/ 1,141.4</b>	<b>S/ 869.2</b>
<b>Precio</b>	<b>S/ 1,598.0</b>	<b>S/ 1,216.9</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

En la tabla 13 se observa que el costo real para una ventana con sistema serie 25 debería ser de S/ 869.2 en lugar de los S/ 1,141.4 que se creía; asimismo, el precio a establecer y tomando en cuenta un

margen de 40% debería ser de S/ 1,215.9, el cual es un monto menor al establecido mediante el uso de cotizaciones (S/ 1,598.0). Lo anterior refleja que la empresa estaría cobrando un precio por encima del que podría cobrar en función de su margen de ganancia establecido; esto a su vez conlleva a que no pueda establecer una estrategia de precios más competitivos que puedan elevar sus ventas.

**Tabla 14.** Estructura de costos para mampara con sistema serie 25

<b>Elemento</b>	<b>Costeo por cotizaciones</b>	<b>Costeo por órdenes de producción</b>
<b>Materia prima</b>	-	<b>1,462.8</b>
Vidrio	-	750.0
Aluminio	-	527.7
Silicona	-	68.0
Tornillos	-	10.4
Ruedas	-	80.0
Felpa	-	26.7
<b>Mano de obra</b>	-	<b>100.0</b>
Operarios	-	40.0
Jefe de taller	-	60.0
<b>Costos Indirectos de fabricación</b>	-	<b>65.0</b>
<b>Costo total</b>	<b>S/ 2,129.3</b>	<b>S/ 1,627.8</b>
<b>Precio</b>	<b>S/ 2,981.0</b>	<b>S/ 2,278.9</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

En la tabla 14 se observa que el costo real para una mampara con sistema serie 25 debería ser de S/ 1,627.8 en lugar de los S/ 2,129.3 que se creía; asimismo, el precio a establecer y tomando en cuenta un margen de 40% debería ser de S/ 2,278.9, el cual es un monto menor al establecido mediante el uso de cotizaciones (S/ 2,981.0). Lo anterior refleja que la empresa estaría cobrando un precio por encima del que podría cobrar en función de su margen de ganancia



establecido; esto a su vez conlleva a que no pueda establecer una estrategia de precios más competitivos que puedan elevar sus ventas.

**Tabla 15.** Estructura de costos para puerta con sistema serie 35

<b>Elemento</b>	<b>Costeo por cotizaciones</b>	<b>Costeo por órdenes de producción</b>
<b>Materia prima</b>	-	<b>685.8</b>
Vidrio	-	175.0
Aluminio	-	488.6
Silicona	-	17.0
Tornillos	-	5.2
Ruedas	-	0.0
Felpa	-	0.0
<b>Mano de obra</b>	-	<b>100.0</b>
Operarios	-	40.0
Jefe de taller	-	60.0
<b>Costos Indirectos de fabricación</b>	-	<b>65.0</b>
<b>Costo total</b>	<b>S/ 1,198.6</b>	<b>S/ 850.8</b>
<b>Precio</b>	<b>S/ 1,678.0</b>	<b>S/ 1,191.2</b>

*Nota:* Elaborado por los autores

En la tabla 15 se observa que el costo real para una puerta con sistema serie 35 debería ser de S/ 850.8 en lugar de los S/ 1,198.6 que se creía; asimismo, el precio a establecer y tomando en cuenta un margen de 40% debería ser de S/ 1,191.2, el cual es un monto menor al establecido mediante el uso de cotizaciones (S/ 1,678.0). Lo anterior refleja que la empresa estaría cobrando un precio por encima del que podría cobrar en función de su margen de ganancia establecido; esto a su vez conlleva a que no pueda establecer una estrategia de precios más competitivos que puedan elevar sus ventas.

### **Prueba de normalidad**

Se realizó una prueba de normalidad para conocer si se de aplicar una prueba de comparación de medias paramétrica o no paramétrica; en ese sentido, dado que el número de indicadores a analizar fue menor a 50 (3 precios de los productos ventana, mampara y puerta), se utilizó el test de normalidad Shapiro Wilk.

Específicamente, los datos de los precios para los 3 productos, corresponden a los que se fijan usando las cotizaciones y los que se fijarían una vez que aplique la nueva estructura de costos por órdenes de producción (ver anexo E).

El sistema de hipótesis estadísticas con un nivel de significancia del 0.05 es el siguiente:

$H_0$ : Los datos se distribuyen de manera normal

$H_1$ : Los datos no se distribuyen de manera normal

**Tabla 16.** *Prueba de normalidad Shapiro-Wilk*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	N	Sig.
Diferencia	0.963	3	0.628

*Nota:* Elaboración en base al programa estadístico Jamovi 2.3.26

Según la tabla 16, el sig. es igual a 0.628, el cual es mayor al nivel de significancia del 0.05 y por lo tanto acepta la hipótesis nula; es decir, los datos se distribuyen de manera normal. Debido a ello, se utiliza el test estadístico paramétrico T de Student con el objetivo de comprobar la prueba de hipótesis general.

### **Prueba de hipótesis general**

Para la comprobación de la prueba de hipótesis general, se utilizaron los datos de los precios que se observan en el anexo E. En tal sentido, el sistema de hipótesis estadísticas con un nivel de significancia del 0.05 fue el siguiente:

$H_0$ : Los costos por órdenes de producción no influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

$H_1$ : Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

**Tabla 17.** *Test de comparación de medias T de Student para muestras relacionadas*

	Diferencias emparejadas				
	Media	Error estándar	T de Student	N	Sig.
Fijación de precios	523	94.4	5.54	3	0.016

*Nota:* Elaboración en base al programa estadístico Jamovi 2.3.26

Según la tabla 17, se observa que, se halló un sig. de cola derecha igual a 0.016, el cual es menor al nivel de significancia del 0.05 y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna; es decir, los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

#### 4.2. Discusión de resultados

A continuación, se procede a realizar las discusiones correspondientes por objetivo específico a fin de consolidar los resultados obtenidos. La principal limitante para el desarrollo de la investigación fue la obtención de información continua, detallada y ordenada sobre las cotizaciones que realiza la empresa, pues la mayoría de estas son desechadas luego de un corto periodo de tiempo y por tanto no se cuenta con una base de datos. A pesar de ello, la investigación se llevó a cabo

En cuanto a la evaluación de la estructura de costos, según los resultados de las tablas 2, 3 y 4, se observa que actualmente, esta se basa en las cotizaciones que esta envía a los clientes, debido a ello la empresa es incapaz de identificar sus costos según elemento (materia prima, mano de obra directa o gastos indirectos de fabricación), en tal sentido sus costos se encuentran de manera implícita dentro del monto total de los productos que se establece en las cotizaciones. La evaluación de la estructura de costos muestra que la empresa utiliza cotizaciones generales para determinar sus costos, lo que impide una identificación precisa de los costos por elemento, como materia prima y mano de obra, limitando así, la capacidad de la empresa para gestionar y analizar los costos de manera efectiva. Este resultado guarda relación con lo encontrado por Mehan y Rimarachín (2019) quienes refieren que cuando las empresas carecen de un sistema de costos, estas presentan dificultades en la identificación de los costos incurridos por cada uno de sus productos fabricados; por lo tanto, es necesario que estas adopten un sistema de costos que les permita conocer el precio correcto y evaluar su resultado económico. En la misma línea, Rodríguez et al. (2020) indican que los costos de producción en las empresas mipymes se realizan de manera intuitiva, lo cual limita la implementación de herramientas innovadoras y tecnológicas en su sistema productivo. En términos teóricos, Gasco y Ramírez (2022) manifiestan que el sistema de costos por órdenes de producción es una metodología que permite a las empresas tener un control más detallado de los costos asociados con cada orden específica, lo que les ayuda a tomar decisiones

informadas sobre precios, eficiencia en la producción y rentabilidad por cada trabajo o proyecto realizado

En cuanto al análisis de la fijación de los precios, según los resultados de la figura 3, se encontró que la empresa realiza ello en función a un sondeo de mercado informal, el cual se basa en obtener información de las cotizaciones de la competencia, ya sea mediante los clientes o mediante el uso de clientes incógnitos los cuales suelen ser personas allegadas al dueño de la empresa o los mismos trabajadores de la empresa. Además, según la tabla 5, el dueño de la empresa indica que la estrategia de fijación de precios utilizada actualmente, ha impedido en gran medida que la empresa pueda crecer, puesto que imposible establecer una conexión entre los costos y los precios de la vidriería. Esta estrategia ha limitado el crecimiento de la empresa al dificultar la conexión entre costos y precios, y la falta de un enfoque sistemático y detallado en la fijación de precios ha afectado negativamente la rentabilidad y la recuperación de costos, indicando la necesidad de un método más estructurado que considere los costos de producción, márgenes de beneficio, demanda y competencia. Estos resultados se relacionan con lo hallado por Tafur y Tume (2019) quienes ilustran que el inadecuado proceso en la fijación de los precios repercute negativa y significativamente en la rentabilidad de la empresa. En ese sentido, Jiménez (2019) manifiesta que una fijación de precios inadecuada no permite recuperar los costos invertidos. Servan y La Serna (2019) indican que la fijación de precios implica tener en cuenta factores como los costos de producción, los márgenes de beneficio esperados, la demanda, la competencia, la propuesta de valor y las estrategias de posicionamiento.

En cuanto al diseño de lineamientos de los costos por órdenes de producción, según los resultados de la tabla 10, se observa que una vez implementados, la empresa llegaría a contar con una estructura de costos que le permita identificar la distribución de sus elementos de manera detallada, lo que a su vez facilita la toma de decisiones de manera más efectiva y basada en datos concretos. Este resultado va en línea de lo

hallado por Chicaiza (2020) quien refiere que la implementación de un sistema de costos adecuado mejora el análisis del comportamiento de los costos. Ante ello, Manchay et al. (2019) advierten que aplicar una técnica de costeo en una empresa, requiere de un análisis minucioso en cada actividad que realiza la empresa.

En cuanto a la determinación de cómo los lineamientos de costos por órdenes influyen en la fijación de precios, se halló que el costeo a través de este método influye significativamente en la fijación de precios de la vidriería, toda vez que los resultados de la prueba estadísticas de comparación de medias T de Student arrojó un sig. igual a 0.016, el cual es menor al nivel de significancia del 0.05. Esto sugiere que este método proporciona una base sólida para determinar precios más precisos al ofrecer una visión clara de los costos de producción, y la capacidad del costeo por órdenes para calcular detalladamente los costos directos e indirectos permite a las empresas fijar precios que cubran adecuadamente los costos y generen un margen de beneficio, reduciendo distorsiones y mejorando la precisión en la toma de decisiones. Este resultado va en línea con lo hallado por Navas et al. (2022) quien refiere la aplicación de un sistema de costos adecuado posibilita la planificación y control de los procesos físicos que se dan en las empresas, ofreciendo así, información más precisa y oportuna para la toma de decisiones y la fijación de los precios. Asimismo, Bastidas y Román (2019) y Alvarado y Rivera (2021) indican que los sistemas de costos reducen las distorsiones en la fijación de los precios de los productos y permiten que las empresas sinceren sus márgenes de ganancia. Horngren et al. (2012), refieren que los costos por órdenes de producción permiten calcular el costo total de producción de cada orden individual, esto incluye los costos directos, como materiales directos y mano de obra directa, y los costos indirectos de fabricación asignados; por tanto, al conocer el costo de producción, las empresas pueden establecer precios que cubran los costos y les proporcionen un margen de beneficio adecuado.

Por las razones antes expuestas, la hipótesis de investigación planteada fue aceptada, ello debido a que, mediante la prueba de comparación de medias, se comprobó que los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

## CONCLUSIONES

1. La evaluación de la estructura de costos evidenció que, en la actualidad, esta se basa en el uso de cotizaciones que la empresa envía a los clientes; debido a ello, la organización no tiene la capacidad de identificar sus costos según elemento (materia prima, mano de obra directa o gastos indirectos de fabricación).
2. En el análisis de la fijación de los precios se observó que la empresa realiza dicha actividad en función a un sondeo de mercado informal, el cual se basa en obtener información de las cotizaciones de la competencia, ya sea mediante los clientes o mediante el uso de clientes incógnitos; no obstante, si se tiene establecido un margen de ganancia del 40%.
3. El diseño de lineamientos de los costos por órdenes de producción permitió conocer que una vez implementados, la empresa llegaría a contar con una estructura de costos que le permita identificar la distribución de sus elementos de manera detallada, facilitando así, la toma de decisiones. En tal sentido, se halló que el aluminio es el costo más relevante pues representa un monto de S/ 1,446.4 de un total de S/ 3,347.8.
4. Se demostró que los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la vidriería, toda vez que los resultados de la prueba estadística de comparación de medias T de Student arrojó un sig. igual a 0.016, el cual es menor al nivel de significancia del 0.05.



## RECOMENDACIONES

1. Al gerente, llevar un registro detallado de todos los gastos relacionados con la vidriería, incluyendo facturas de proveedores, recibos de compra de materiales, salarios de empleados, gastos de comercialización, entre otros
2. Al gerente, investigar a fondo el mercado en el que opera, para ello se deberá analizar a los competidores, la demanda y la tendencia; esto brindará información valiosa sobre cómo posicionarse y establecer los precios correctos
3. Al gerente, apoyarse de un sistema de contabilidad que permita un seguimiento detallado de los costos asociados a cada orden de producción, de tal manera que los lineamientos diseñados puedan ser aplicados de manera correcta y continua.
4. A la comunidad académica ampliar la investigación comparando las prácticas de costos por órdenes de producción con otras vidrierías o empresas similares; esto puede proporcionar comparaciones sobre la eficiencia productiva.

## Referencias

- Armstrong, G., y Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing* (11ª ed.). Pearson.
- Alvarado, H., y Rivera, H. (2021). *Sistema de costos por órdenes específicas en la determinación de precios de la imprenta "Colecciones Jóvic E.I.R.L" – Lima, 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional de la Universidad Cesar Vallejo.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78540/Alvarado\\_QHA-Rivera\\_SJB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78540/Alvarado_QHA-Rivera_SJB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Banco Central de Reserva del Perú. (2021). *LA LIBERTAD: Síntesis de Actividad Económica Diciembre 2021*.  
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Trujillo/2020/sintesis-la-libertad-12-2020.pdf>
- Bastidas, J., y Roman, L. (2019). *El sistema de costeo ABC y su influencia en la fijación de precios de productos para la toma de decisiones gerenciales en el sector manufactura de Lima, Perú* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio institucional de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <https://acortar.link/Y7OEw2>
- Beltrán, A., y Cueva, H. (2018). *Evaluación Privada de Proyectos* (4ª ed.). Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (4ª ed.). Pearson.
- Cai, X., y Li, J. (2023). Fijación de precios en empresas que fabrican sobre pedido con un costo que depende del tiempo de entrega. *IMA Journal of Management Mathematics*, 34(1), 39-69.  
<https://doi.org/10.1093/imaman/dpab024>

- Campos, A., y Leyva, M. (2020). *Sistema de costos por órdenes de producción para la determinación del margen bruto en el Grupo del Prado S.A.C., Trujillo 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio institucional de la Universidad Privada del Norte.  
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23310/Campos%20Campos%20Alicia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- 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* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio institucional de la Universidad Técnica de Ambato.  
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/30960>
- Chong, E., Chávez, M, Quevedo, M., y Bravo, M. (2019). *Contabilidad financiera intermedia* (2ª ed.). Fondo Editorial Universidad del Pacífico
- Deloitte. (2021). *Precios: Una vía rápida para crear valor sustentable en el área de productos de consumo*.  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/financial-services/estudios/150203-fas-precios-una-via-rapida-para-crear-valor-sustentable.pdf>
- Ernst & Young. (2021). *Informe Anual de Transparencia 2021*.  
[https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/es\\_es/home-index/ey-informe-anual-de-transparencia-2021.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/es_es/home-index/ey-informe-anual-de-transparencia-2021.pdf)
- Flores, J. (2022). *Contabilidad gerencial y toma de decisiones empresa Constructora e Inversiones Andina Kuboc C&P S.A.C. Trujillo - 2021* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional de la

Universidad César Vallejo.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/98095/Flores\\_PJJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/98095/Flores_PJJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Navas, G., Peña, D., Silva, N., y Mayorga, M. (2022). Costos de producción y la determinación de precios del chocolate de la asociación Las Delicias del Triunfo. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 9(114), 1-28.

[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-78902021000800114&lang=es](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-78902021000800114&lang=es)

Garavito, C. (2015). *Microeconomía: Consumidores, productores y estructuras de mercado* (1ª ed.). Pearson.

Gasco, I., y Ramírez, E. (2022). *Contabilidad gerencial y toma de decisiones del personal de la Cooperativa de Ahorro y Créditos Todos Los Santos, Chota 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio institucional de la Universidad Señor de Sipán.

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9810/Gasco%20Z%C3%A1rate%20Ilda%20&%20Ramirez%20Ortiz%20Elmer.pdf?sequence=1>

Gonzales, J. (2022). *Diseño de sistema de costos por procesos en la comercializadora “Frutos del Cauca” S.A.S, de la vereda La Arrobleda. Santander de Quilichao, Cauca* [Tesis de pregrado, Universidad del Valle sede norte del Cauca]. Repositorio institucional de la Universidad del Valle sede norte del Cauca.

<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/22647/3841%20G643dis7.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Guevara, M. (2021). *Determinación del costo de producción mediante el sistema de costos por órdenes en la empresa Bona Logistic E.I.R.L., Trujillo 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio institucional de la Universidad Privada del Norte.

[https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30081/Maria%20Ines%20Guevara%20Rodriguez\\_Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30081/Maria%20Ines%20Guevara%20Rodriguez_Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Huamán, C., y Vallejos, J. (2022). Propuesta de sistema de costeo por órdenes para determinar los costos de producción en el Restaurant “Don Cuy.

*Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 312-335.

<https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/download/201/111>

Horngren, C., Datar, S, y Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (14ª ed.). Pearson.

Instituto Peruano de Economía. (2021). *Impacto de la pandemia sobre el tejido empresarial formal.*

<https://www.ipe.org.pe/portal/wp-content/uploads/2021/09/Boletin-impacto-de-la-pandemia-sobre-las-empresas-formales.pdf>

Jiménez, J. (2019). *Costos producción y la fijación de precios de la Empresa Calzados JAVICC, en el Distrito de El Porvenir-Trujillo, 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional de la Universidad Cesar Vallejo.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/27986/Rubio%20Moreno%2c%20Jose%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- La Serna, K., y Serván, S. (2019). *Fundamentos de Macroeconomía* (1ª ed.). Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico.
- Lozano, J. (2022). *Actualización del sistema de costos de producción en la empresa E.P.I. S.A.S.* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Occidente]. Repositorio institucional de la Universidad Autónoma de Occidente.  
<https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/13684/T10152.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Manchay, G., Herrera, A., y Ruiz, M. (2019). Costos de producción: Innovaciones y prácticas estratégicas de las mipymes manufactureras. *Aibi, Revista de Investigacion Administracion e Ingenierias*, 11(5), 243-248.  
[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202019000500243&lang=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500243&lang=es)
- Merchan, C., y Rimarachín, M. (2019). *Diseño de un sistema de costos por órdenes en la empresa Formularios Continuos Rosario E.I.R.L para determinar su rentabilidad del periodo 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio institucional de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.  
[http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12423/1899/TL\\_MechanMendozaCarmen\\_RimarachinSuarezMargarita.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12423/1899/TL_MechanMendozaCarmen_RimarachinSuarezMargarita.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Pardo, M. (2021). *Costos por órdenes de producción y su influencia en la determinación de precios en la empresa Egrapesa EIRL, Chiclayo 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio institucional

de la Universidad Señor de Sipán.

<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7914>

Pardave, K. (2020). *Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de Empresas Pinto Perú S.A. – Lima 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de las Américas].

Repositorio institucional de la Universidad Peruana de las Américas.

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1466/PARDAVE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Parkin, M., y Loria, E. (2015). *Microeconomía: Versión para Latinoamérica* (11<sup>a</sup> ed.). Pearson.

Polimeni, R., Fabozzi, F., y Kole, M. (1994). *Contabilidad de costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales* (3<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill.

Rodríguez, M., Quintero, W., y Pacheco, C. (2020). Costos de producción: Innovaciones y prácticas estratégicas de las mipymes manufactureras. *Aibi, Revista de Investigación Administración e Ingenierías*, 8(1), 131-139.

<https://acortar.link/7sNSMz>

Rubio, J. (2020). *Aplicación del sistema de costeo por órdenes para determinar la rentabilidad por orden en la empresa Alta Sierra SAC-Trujillo 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio institucional de la Universidad Privada del Norte.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/27986/Rubio%20Moreno%2c%20Jose%20Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Soto, J. (2021). Propuesta de sistema de costos e incidencia en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C.. *Quipukamayoc*, 29(61), 85-94.

[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1609-81962021000300085&lang=es](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1609-81962021000300085&lang=es)

Tafur, M., y Tume, J. (2019). *Fijación de precios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa RICAFE S.A., ciudad de Rioja, año 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional De San Martín]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional De San Martín. <https://acortar.link/Z1Ztcj>



## ANEXOS

### Anexo A. Fichas de validación

#### FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS

**Título:** Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la Vidriería Atalaya, Trujillo, 2022.

**Problema:** ¿Cómo los costos por órdenes de producción influyen en la fijación de precios de la Vidriería Atalaya, Trujillo, 2022?

**Objetivo General:** Determinar cómo los costos por órdenes de producción influyen en la fijación de precios de la Vidriería Atalaya, Trujillo, 2022.

**Hipótesis:** Los costos por órdenes de producción influyen positivamente en la fijación de precios de la Vidriería Atalaya, Trujillo, 2022.

**Nombre del Experto:** Dr. Germán Hildejarden, Montes Baltodano.

**Cargo:** Docente de la Universidad Privada Antenor Orrego.

**Institución donde labora:** Universidad Privada Antenor Orrego.

**Fecha de Revisión:** 5 de Julio del 2023

**Grado Académico del Experto:** Doctor.

Firma: \_\_\_\_\_

Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Costos por órdenes de producción	Materia prima	Vidrio	X		X		X		
		Aluminio	X		X		X		
	Mano de obra	Operarios	X		X		X		

		Jefe de taller	X		X		X		
	Costos indirectos de fábrica	Luz	X		X		X		
		Agua	X		X		X		
		Silicona	X		X		X		
		Tornillos	X		X		X		

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicadores	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Fijación de precios	Cotizaciones	Número de cotizaciones emitidas	X		X		X		
		Características de los productos ofertados	X		X		X		
		Numero de productos producidos	X		X		X		

**FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS**

**Título:** Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Problema:** ¿Cómo influyen los costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022?

**Objetivo General:** Determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Hipótesis:** Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Nombre del Experto:** EDUARDO QUIÑONES CRIOLLO

**Cargo:** ADMINISTRADOR

**Institución donde labora:** CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO TRUJILLO S.A

**Fecha de Revisión:** 07/07/2023

**Grado Académico del Experto:** CONTADOR PUBLICO COLEGIADO

Firma: Eduardo Quiñones Criollo

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
			Costos por órdenes de producción	Materia prima	Vidrio	X		X	
Aluminio	X				X		X		
Mano de obra	Operarios	X			X		X		

		Jefe de taller	X		X		X		
	Costos indirectos de fábrica	Luz	X		X		X		
		Agua	X		X		X		
		Silicona	X		X		X		
		Tornillos	X		X		X		

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Fijación de precios	Cotizaciones	Número de cotizaciones emitidas	X		X		X		
		Características de los productos ofertados	X		X		X		
		Numero de productos producidos	X		X		X		

**FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS**

**Título:** Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Problema:** ¿Cómo influyen los costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022?

**Objetivo General:** Determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Hipótesis:** Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERÍA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Nombre del Experto:** YAGUELINI BRAVO SANTAMARIA

**Cargo:** ASISTENTE CONTABLE

**Institución donde labora:** CT- GAS EIRL

**Fecha de Revisión:** 08/04/2023

**Grado Académico del Experto:** CONTADOR PÚBLICO

Firma: 

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
			Costos por órdenes de producción	Materia prima	Vidrio	X		X	
Aluminio	X				X		X		
Mano de obra	Operarios	X			X		X		

		Jefe de taller	X		X		X		
	Costos indirectos de fábrica	Luz	X		X		X		
		Agua	X		X		X		
		Silicona	X		X		X		
		Tornillos	X		X		X		

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Fijación de precios	Cotizaciones	Número de cotizaciones emitidas	X		X		X		
		Características de los productos ofertados	X		X		X		
		Numero de productos producidos	X		X		X		

**FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS**

**Título:** Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

**Problema:** ¿Cómo influyen los costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022?

**Objetivo General:** Determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Hipótesis:** Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

Nombre del Experto: Federico Quiñones Criollo Cargo: ADMINISTRADOR  
 Institución donde labora: ADMINISTRADOR - CATA MUNICIPAL DE HORARIO Y CREDITO TRUJILLOS.A Fecha de Revisión: 19/11/2023  
 Grado Académico del Experto: CONTADOR PÚBLICO ESPECIALIZADO Firma: [Firma]

VARIABLE	ÍTEMS	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Fijación de precios	1. ¿Cuál es la estrategia de fijación de precios que utiliza la empresa?	X		X		X		
	2. ¿Con qué frecuencia, la empresa ajusta sus precios?	X		X		X		
	3. ¿Cómo cree que la estrategia de fijación de precios influye en la rentabilidad de su negocio?	X		X		X		
	4. ¿Considera que existe una desconexión entre los costos y los precios de sus productos?	X		X		X		

**FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS**

**Título:** Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

**Problema:** ¿Cómo influyen los costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022?

**Objetivo General:** Determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Hipótesis:** Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

Nombre del Experto: Oscar Aguilar Silva Liz Cargo: Asistente Contable  
 Institución donde labora: CT - GAS SEDANE SAC Fecha de Revisión: 09/11/2023  
 Grado Académico del Experto: Contador Firma: [Firma]

VARIABLE	ÍTEMS	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Fijación de precios	1. ¿Cuál es la estrategia de fijación de precios que utiliza la empresa?	X		X		X		
	2. ¿Con qué frecuencia, la empresa ajusta sus precios?	X		X		X		
	3. ¿Cómo cree que la estrategia de fijación de precios influye en la rentabilidad de su negocio?	X		X		X		
	4. ¿Considera que existe una desconexión entre los costos y los precios de sus productos?	X		X		X		

**FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS**

**Título:** Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022

**Problema:** ¿Cómo influyen los costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022?

**Objetivo General:** Determinar la influencia del sistema de costos por órdenes de producción en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

**Hipótesis:** Los costos por órdenes de producción influyen significativamente en la fijación de precios de la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo, 2022.

Nombre del Experto: YABUELI BRAVO SANTAMARIA Cargo: ASISTENTE CONTABLE

Institución donde labora: CT-GAS EIDL Fecha de Revisión: 09/11/2022

Grado Académico del Experto: CONTADOR PÚBLICO Firma: [Firma]

VARIABLE	ÍTEMS	Tiene coherencia con las variables		Tiene coherencia con las dimensiones		Tiene coherencia con los indicadores		OBSERVACIONES
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Fijación de precios	1. ¿Cuál es la estrategia de fijación de precios que utiliza la empresa?	✓		✓		✓		
	2. ¿Con qué frecuencia, la empresa ajusta sus precios?	✓		✓		✓		
	3. ¿Cómo cree que la estrategia de fijación de precios influye en la rentabilidad de su negocio?	✓		✓		✓		
	4. ¿Considera que existe una desconexión entre los costos y los precios de sus productos?	✓		✓		✓		



## Anexo B. Carta de aceptación



### CARTA DE AUTORIZACIÓN DE INFORMACIÓN

Trujillo, 03 de abril de 2023.

Yo Atalaya Samaniego, Manuel Jesús Gerente General de la empresa VIDRIERIA ATALAYA autorizo brindar la información requerida por los estudiantes Atalaya Quiñones, Eber Martin con DNI 73219955 y Banda Santa Cruz, Jhoseline Andrea con DNI 75886786, con el fin de poder contribuir a la realización de su Proyecto de Tesis, titulada "Costos por órdenes de producción y su influencia en la fijación de precios en la VIDRIERIA ATALAYA, Trujillo. 2022"

La información será brindada hasta la culminación de su Proyecto de Tesis.

Atentamente.

Gerente General

Atalaya Samaniego, Manuel Jesús

## **Anexo C. Guía de entrevista para la fijación de precios**

### **1. ¿Cuál es la estrategia de fijación de precios que utiliza la empresa?**

La empresa utiliza una estrategia orientada al sondeo de mercado, principalmente porque no se cuenta con un registro de los clientes de la empresa, ello hace que la demanda sea incierta y por tanto se establece un precio inicial para un producto o servicio nuevo basándose en la percepción del mercado o la respuesta de los clientes potenciales. Dependiendo de la respuesta del mercado, se realizan ajustes en el precio, es así que, si los clientes están dispuestos a pagar más de lo esperado, la empresa puede aumentar el precio; por otro lado, si la demanda es menor de lo previsto, se puede reducir el precio. Para ello se les pide a los clientes potenciales que brinden las cotizaciones de la competencia a fin de ver si se puede mejorar dicha cotización; asimismo, también se hace uso de clientes incognitos los cuales suelen ser conocidos o trabajadores de la empresa, aunque esto se hace con poca frecuencia. Es importante mencionar que, como política empresarial, se ha establecido un margen de ganancia sobre el costo equivalente a 40%.

### **2. ¿Con qué frecuencia, la empresa ajusta sus precios?**

Se hace de manera poco frecuente pues debido a la fuerte competencia se trata de mantener un precio acorde al mercado por lo que, si se aumenta el precio, se corre el riesgo de perder demanda, mientras que si se rebaja el precio se corre el riesgo de entrar en una guerra de precios que al final terminar por perjudicar toda la industria. No obstante, escuchar el feedback de los clientes puede ser una razón para ajustar los precios, por lo que si los clientes consideran que los precios son demasiado altos en relación con el valor que reciben, es posible que deban hacer ajustes para mantener la satisfacción del cliente.

### **3. ¿Cómo cree que la estrategia de fijación de precios influye en la rentabilidad de su negocio?**

Si bien aún se mantiene utilidades positivas, estas han ido disminuyendo y además siempre han sido cambiantes, por lo que me di cuenta que en realidad la estrategia de precios que manejo no es la mejor porque las ganancias que obtengo en la empresa solo están acogidas a los precios que coloco y a los costos que incluyo y posiblemente no se llega al 40% del margen de ganancia establecido como política.

#### 4. ¿Considera que existe una desconexión entre los costos y los precios de sus productos?

Totalmente, pues como se comentó, la empresa primero averigua los precios y luego se describen los costos para finalmente saber realmente la ganancia, lo cual no permite que se use estrategias adecuadas para conocer la rentabilidad deseada en función de los objetivos que tiene la empresa. Esto ha impedido que en gran medida la empresa no pueda crecer.

### Anexo D. Prueba de hipótesis general

#### Resultados

#### Prueba T para Muestras Apareadas

Prueba T para Muestras Apareadas

			estadístico	gl	p	Diferencia de medias	EE de la diferencia
A	B	T de Student	5.54	2.00	0.016	523	94.4

Nota.  $H_0: \mu_{\text{Medida 1}} - \mu_{\text{Medida 2}} > 0$

Tests of Normality

			statistic	p
A	B	Shapiro-Wilk	0.963	0.628
		Kolmogorov-Smirnov	0.255	0.967
		Anderson-Darling	NaN	

Nota. Additional results provided by *moretests*

### Anexo E. Datos usados para la prueba de normalidad y de hipótesis general

	Precio con las cotizaciones	Precio con la nueva estructura de costos
Ventanas	S/ 1,598.0	S/ 1,216.9
Mampara	S/ 2,981.0	S/ 2,278.9
Puerta	S/ 1,678.0	S/ 1,191.2



*"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"*

**RESOLUCIÓN N° 0606-2024-FCCEE-UPAO**

Trujillo, julio 12 de 2024

**VISTOS**, la solicitud de ampliación de plazo excepcional, presentada por los Bachilleres de la Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Estudio de Contabilidad – Sede Trujillo, egresados de esta Universidad: **ATALAYA QUIÑONES EBER MARTIN y BANDA SANTA CRUZ JHOSELINE ANDREA, y;**

**CONSIDERANDO:**

Que, mediante Resolución de Decanato N° 1026-2023-FCCEE-D-UPAO, de fecha 06 de noviembre del 2023, se autoriza la inscripción del proyecto de tesis elaborado por los estudiantes ATALAYA QUIÑONES EBER MARTIN y BANDA SANTA CRUZ JHOSELINE ANDREA, en la asignatura Tesis I, con el título: "COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA VIDRIERIA ATALAYA, TRUJILLO, 2022", en el Registro de Proyectos de la Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Estudio de Contabilidad – Sede Trujillo, con el N° 015-2023, asumiendo como asesor el docente de la asignatura Mg. Marco Reyes Contreras (ID: 114027);

Que, mediante Resolución de Decanato N° 0002-2024-FCCEE-D-UPAO, de fecha 03 de enero del 2024, se recibe, el informe de tesis "COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA VIDRIERIA ATALAYA, TRUJILLO, 2022", elaborado por los estudiantes ATALAYA QUIÑONES EBER MARTIN y BANDA SANTA CRUZ JHOSELINE ANDREA, en la asignatura Tesis II (CONT-366, NRC: 9287-9290), Semestre Académico 2023-20, Programa de Estudio de Contabilidad, Sede Trujillo, docente Mg. Marco Reyes Contreras (ID: 114027);

Que, los bachilleres ATALAYA QUIÑONES EBER MARTIN y BANDA SANTA CRUZ JHOSELINE ANDREA, mediante comunicación electrónica, han solicitado **AMPLIACIÓN DE PLAZO**, para el levantamiento de observaciones y posterior sustentación de la tesis "COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA VIDRIERIA ATALAYA, TRUJILLO, 2022";

Que, en mérito al Reglamento General de Grados y Títulos, el Decano de la Facultad de Ciencias Económicas considera atendible la solicitud de ampliación excepcional de plazo presentada por los Bachilleres ATALAYA QUIÑONES EBER MARTIN y BANDA SANTA CRUZ JHOSELINE ANDREA, por lo que es menester expedir la respectiva resolución autoritativa; teniendo en cuenta, que la ampliación de plazo es por dos meses, el primer mes para el levantamiento de observaciones y dictamen final del jurado, y el segundo mes es para los tramites que corresponden a la sustentación oral y defensa del informe de tesis;

Estando a las consideraciones expuestas y en uso de las atribuciones conferidas a este Despacho por el Estatuto Institucional.

**SE RESUELVE:**

- Artículo 1.-** **AUTORIZAR**, por excepcionalidad y por única vez la ampliación de plazo, a favor de los bachilleres del Programa de Estudio de Contabilidad – Sede Trujillo, **ATALAYA QUIÑONES EBER MARTIN y BANDA SANTA CRUZ JHOSELINE ANDREA**, para el levantamiento de observaciones y posterior sustentación de la tesis "COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA VIDRIERIA ATALAYA, TRUJILLO, 2022".
- Artículo 2.-** **ESTABLECER**, que la ampliación de plazo es por dos meses, el primer mes, hasta 25 de agosto de 2024, para levantamiento de observaciones y obtención del dictamen final del jurado, y el segundo mes es para los tramites que corresponden a la sustentación oral y defensa del informe de tesis
- Artículo 3.-** **DEJAR** establecido que si al vencimiento del plazo, 25 de agosto del 2024, los bachilleres incumplen con el levantamiento de observaciones y obtención del dictamen final, deben recomenzar el proceso con la presentación de un nuevo proyecto de tesis.

**REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.**


  
 Sr. José Gastón Peña-Nasco  
 Decano  
 Facultad Ciencias Económicas

C.c.: PEC, SA, Jurado, Asesor, Bachilleres, Archivo.



  
 Sr. Manuel Angulo Burgos  
 Secretario Académico  
 Facultad Ciencias Económicas