

UNIVERSIDAD DE HUANUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

“Sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la Empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023”

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA: Jara Fausto, Karen

ASESOR: Céspedes Ruiz, Carlos Alberto

HUÁNUCO – PERÚ

2023

U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión de la teoría contable

AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias sociales

Sub área: Economía, Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

D

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Contador Público

Código del Programa: P12

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 75579733

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22505017

Grado/Título: Maestro en ciencias contables, con mención en: auditoría y tributación

Código ORCID: 0000-0002-7563-1339

H

DATOS DE LOS JURADOS:

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Jauregui Romero, Luis Miguel	Doctor en administración	42165077	0009-0000-5306-2625
2	Piundo Flores, Lister	Maestro en ciencias administrativas con mención en gestión pública	45383241	0000-0003-1232-585X
3	Borja Bruno, Denisse Verenisse	Maestro en banca y finanzas	45442599	0000-0002-5601-8723

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS.

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **15:30 horas del día 25 del mes de julio del año 2023** en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron la sustentante y el Jurado Calificador, integrado por los docentes:


Dr. Luis Miguel Jáuregui Romero	(Presidente)
Mtro. Lister Piundo Flores	(Secretario)
Mtra. Denisse Verénisse Borja Bruno	(Vocal)

Nombrados mediante la **Resolución N° 1012-2023-D-FCEMP-PACF-UDH**, para evaluar la Tesis intitulada "**SISTEMA DE COSTOS ABC Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS INSTALACIONES ELECTRICAS Y AUTOMATIZACION DEL PROCESO DE REFINERIA Y FRACCIONAMIENTO EN LA EMPRESA J & M SERVICIOS INDUSTRIALES SRL 2023**", presentado por la Bachiller, **JARA FAUSTO, Karen**, para optar el **título Profesional de Contador Público**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

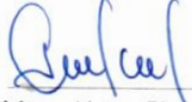
Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándola APROBADA con el calificativo cuantitativo de 17 DISCISIETE y cualitativo de MUY BUENO (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las **16:10 horas del día 25 del mes de julio del año 2023**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Dr. Luis Miguel Jáuregui Romero
N° DNI 42165077

Código ORCID: 0009-0000-5306-2625

PRESIDENTE


Mtro. Lister Piundo Flores
N° DNI 45383241

Código ORCID: 0000-0003-1232-585X

SECRETARIO


Mtra. Denisse Verénisse Borja Bruno
N° DNI 45442599

Código ORCID: 0000-0002-5601-8723

VOCAL



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

DIRECTIVA N° 006- 2020- VRI-UDH PARA EL USO DEL SOFTWARE TURNITIN DE LA UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO Resolución N° 018-2020-VRI-UDH 03JUL20 y modificatoria R. N° 046-2020-VRI-UDH, 19OCT20

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Yo, CÉSPEDES RUÍZ, Carlos Alberto asesor(a) del P.A. De Contabilidad y Finanzas y designado(a) mediante documento: Resolución N° 595-2023-D-FCOMP-PACF-UDH del estudiante(s) JARA FAUSTO, Karen del informe final de investigación titulada:

“SISTEMA DE COSTOS ABC Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS INSTALACIONES ELECTRICAS Y AUTOMATIZACION DEL PROCESO DE REFINERIA Y FRACCIONAMIENTO EN LA EMPRESA J & M SERVICIOS INDUSTRIALES SRL 2023.”

Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 11% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 12 de agosto del 2023

Céspedes Ruíz, Carlos Alberto
DNI N° 22505017
Código Orcid N° 0000-0002-7563-1339

"SISTEMA DE COSTOS ABC Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS INSTALACIONES ELECTRICAS Y AUTOMATIZACION DEL PROCESO DE REFINERIA Y FRACCIONAMIENTO EN LA EMPRESA J & M SERVICIOS INDUSTRIALES

INFORME DE ORIGINALIDAD

11 %	7 %	8 %	7 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Hanoi Pedagogical University 2 Publicación	1 %
2	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	1 %
3	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1 %
4	www.srvsop.aero Fuente de Internet	1 %
5	Luis Oswaldo Rodríguez Mañay. "Diseño de un modelo para mejorar la competitividad de la cadena de suministro del sector florícola ecuatoriano", Universitat Politecnica de Valencia, 2023 Publicación	1 %



Mtro. CÉSPEDES RUIZ, Carlos Alberto
DNI: 22505017
Código ORCID: 0000-0002-7563-1339

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis padres Delia Fausto Llanos y Heberth Valois Jara Icho, por su ejemplo de valentía y esfuerzo en la vida.

A mi tío Julio Rodrigo Jara Icho, por su apoyo incondicional en mi formación académica, por sus sabios consejos que me han permitido desarrollarme personal y profesionalmente.

A mi hermana María Elena Jara Fausto, por ser el pilar en mi vida, quien me ha enseñado lo que significa tener fortaleza.

A mi familia por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, quien me ha acompañado a lo largo de mi vida y me otorgo las fuerzas y la bendición para no desmayar en el anhelo de obtener mi título profesional.

A mi asesor Mtro. Carlos Ruiz Carlos por su experiencia, me apoyo durante el desarrollo de mi tesis.

A mis profesores de la Universidad de Huánuco, por la formación brindada a través de profesionales quienes hicieron de mí, una buena profesional en la especialidad de Contabilidad y Finanzas.

A la empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. por haberme permitido recabar información para la ejecución de mi proyecto de tesis.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS.....	VII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VIII
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN.....	XI
CAPITULO I.....	12
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	12
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	14
1.2.1. PROBLEMA GENERAL.....	14
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	14
1.3. OBJETIVO.....	15
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	15
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
1.4.1. JUSTIFICACION TEÓRICA.....	15
1.4.2. JUSTIFICACION PRÁCTICA.....	16
1.4.3. JUSTIFICACION METODOLÓGICA.....	16
1.5. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.6. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
CAPITULO II.....	17
MARCO TEORICO.....	17
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.....	17
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES.....	19
2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES.....	21
2.2. BASES TEÓRICAS.....	22
2.2.1. SISTEMA DE COSTOS ABC.....	22
2.2.2. DETERMINACIÓN DEL PRECIO.....	27

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	34
2.4. HIPÓTESIS	36
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	36
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	37
2.5. VARIABLES	37
2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE	37
2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE	37
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	39
CAPITULO III.....	40
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	40
3.1.1. ENFOQUE	40
3.1.2. ALCANCE O NIVEL.....	40
3.1.3. DISEÑO	41
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	42
3.2.1. POBLACIÓN	42
3.2.2. MUESTRA	42
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	43
3.3.1. PARA LA RECOLECCION DE DATOS	43
3.3.2. ENCUESTA	43
3.3.3. CUESTIONARIO.....	43
3.3.4. OBSERVACIÓN.....	44
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	44
3.4.1. ANÁLISIS DE DATOS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS	44
CAPÍTULO IV.....	45
RESULTADOS.....	45
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS	45
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	59
4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD	59
4.2.2. HIPÓTESIS GENERAL.....	59
4.2.3. HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1.....	60
4.2.4. HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2.....	61
CAPÍTULO V.....	63

DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	63
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES.....	68
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	69
ANEXOS.....	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población total de le empresa.....	42
Tabla 2 Determinación de la muestra	43
Tabla 3 Actividades de producción operativas afectan la determinación de los precios del servicio	45
Tabla 4 La parte Administrativa controla los costos de cada actividad para fijar los precios.....	47
Tabla 5 Uso de la publicidad de la empresa para el aumento del precio de venta del servicio	48
Tabla 6 Compra de materiales de calidad para la determinación del precio	49
Tabla 7 Sistema de contratación y pago de la mano de obra para la determinación de los precios de venta.....	50
Tabla 8 Contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta.....	51
Tabla 9 Consideración del costo de adquisición en los materiales para la determinación de los precios	52
Tabla 10 El margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades.....	53
Tabla 11 Precios acordes con precios de la competencia que ofrecen rentabilidad	54
Tabla 12 Servicios ofrecidos para alcanzar la fidelización de los clientes ...	55
Tabla 13 El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos	56
Tabla 14 Servicios ofrecidos en el mercado y demandas y demandas en la empresa industriales.....	57
Tabla 15 La empresa satisface apropiadamente los gustos de sus clientes	58
Tabla 16 Prueba de normalidad de datos mediante Shapiro-Wilk	59
Tabla 17 Correlación entre costos ABC y determinación del precio	60
Tabla 18 Correlación entre costeo por actividades y determinación del precio	61
Tabla 19 Correlación entre elementos del costo.....	62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Actividades operativas afectan a la determinación de los precios del servicio.....	45
Figura 2 La parte Administrativa controla los costos de cada actividad para fijar los precios	47
Figura 3 Uso de la publicidad de la empresa para el aumento del precio de venta del servicio	48
Figura 4 Compra de materiales de calidad para la determinación del precio.....	49
Figura 5 Sistema de contratación y pago de la mano de obra para la determinación de los precios de venta.....	50
Figura 6 Contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta.....	51
Figura 7 Consideración del costo de adquisición en los materiales para la determinación de los precios	52
Figura 8 El margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades.....	53
Figura 9 Precios acordes con precios de la competencia que ofrecen rentabilidad	54
Figura 10 Servicios ofrecidos para alcanzar la fidelizaciónla fidelización de los clientes.....	55
Figura 11 El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos	56
Figura 12 Ofrecidos en el mercado y demandas y demandas en la empresa industriales.....	57
Figura 13 La empresa satisface apropiadamente los gustos de sus clientes	58

RESUMEN

El presente estudio intitulado “Sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023.” se realizó con la finalidad de determinar de qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023 y por tal motivo se formula la siguiente pregunta ¿De qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023?, que dio origen al planteamiento de la siguiente hipótesis: El sistema de costos ABC incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.

Este trabajo se desarrolló mediante un enfoque cuantitativo, con un nivel explicativo y correlacional, de tipo aplicada, de diseño no experimental, de corte transversal, la muestra la conformo 7 colaboradores que tienen injerencia directa al área razón de este estudio, se aplicó un cuestionario con 13 preguntas estructuradas en la escala Likert, obteniendo como conclusión que en la determinación de los precios de venta de los servicios ofrecido por la empresa existe deficiencia, debido a que no existe un sistema de costos ABC que se ajuste a su actividad, que le permita tener un control valorado y detallado de las actividades que se realiza en la ejecución del servicio por lo que la gerencia no tiene la herramienta apropiada para la toma de decisiones lo cual perjudica a la rentabilidad de la empresa.

Palabras claves: Sistema, costos, determinación, precio, venta, eléctricas, automatización.

ABSTRACT

The present study entitled "ABC cost system and the determination of the sale price in the electrical installations and automation of the refinery and fractionation process in the company J & M Services Industrials SRL 2023." Which had as general objective to determine how the ABC cost system affects the determination of the sale price of electrical installations and automation of the refining and fractionation process in the company J&M Services Industrials S.R.L. 2023? And for this reason, the following question is formulated: In what way does the ABC cost system affect the determination of the sale price of the electrical installations and automation of the refining and fractionation process in the company J&M Services Industrials S.R.L. 2023? , which gave rise to the approach of the following hypothesis The ABC cost system significantly affects the determination of the sale price of electrical installations and automation of the refinery and fractionation process in the company J & M industrial services SRL 2023."

This work was developed using a quantitative, explanatory and correlational approach, of an applied, type of non-experimental cross-sectional design, the sample was made up of 7 collaborators who have direct influence on the reason area of this study, a questionnaire was applied with 13 questions structured in the Likert scale, it is concluded that there is a deficiency in the determination of the sale prices of the services offered by the company because there is no ABC cost system that adjusts to its activity, which allows it to have a valued and detailed control of the activities that are carried out in the execution of the service, so that management does not have the appropriate tool for decision-making, which harms the profitability of the company.

Keywords: System, costs, determination, price, sale, electrical, automation.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día las MYPES y grandes empresas están cada día aplicando el sistema de costos ABC como cambio del costeo empírico, para así hacer frente a la competencia, y para conseguir esto es necesario reducir costos, controlarlos para poner al mercado precios competitivos que le permita afianzarse en el mercado.

En los sistemas empíricos y tradicionales de costos, los profesionales de contabilidad prorratan los costos en la producción; sin embargo, estos costos no siempre son objetivos en los procesos productivos, motivo por el cual las empresas vienen implementando el sistema de costos basados en actividades (ABC), que les sirva de herramienta para obtener información de los costos de fabricación en cada proceso para una mejor toma de decisiones en la determinación del precio de venta y así mejorar la rentabilidad de las empresas. esta investigación está diseñada de la siguiente manera:

CAPITULO I: Planteamiento del problema, la problemática de la investigación, formulación de los problemas y objetivos, la justificación, las limitaciones y viabilidad de la investigación.

CAPITULO II: Marco teórico, los antecedentes y bases conceptuales, la operacionalización de las variables, bases teóricas, además se plantea la hipótesis.

CAPITULO III: Metodología de investigación lo cual está diseñado por el tipo, enfoque, nivel, diseño de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de información.

CAPITULO IV: Resultado el cual está presentado por el procesamiento de datos, a través de tablas y figuras, finalmente la contrastación de hipótesis.

CAPITULO V: Discusión de los resultados.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La revolución industrial marca el inicio de la contabilidad de costos como herramienta fundamental para calcular el gasto requerido para producir un bien o prestar un servicio; En este sentido, Knezevich y López (2009) asumen que el impacto de este hecho se manifestó en abruptos cambios en los modelos usados en la producción, por lo que se caracterizaba en la época era la producción en grandes cantidades, lo que género que para determinar el precio era necesario conocer el costo de la producción en cada proceso (Miller y Vollman, 1985).

En la estructura del sistema de costos ABC se presentan constantes dificultades en la determinación de los materiales directos y la deficiente distribución y aplicación de los materiales indirectos, de acuerdo con los datos obtenidos del elemento de costo, se pueden verificar las deficiencias en el registro de materiales directos, que deben ser identificados en términos reales. la información sobre los costos que genera la producción de cada producto, impide la toma de decisiones como base para la determinación de los precios de los productos. En cuanto a los resultados de la actividad, no están totalmente definidos debido a que se puede registrar la falta de alguno de ellos, lo que resulta en costos indirectos de producción mal dirigidos, afectando la estructura del sistema de costos ABC debido a que no se ha precisado adecuadamente como y cuanto debe distribuirse a cada producto los costos indirectos (Ramos, et al 2020)

Los sistemas de costos tradicionales prevalecieron a pesar de los grandes cambios en la producción. Los gerentes están más preocupados por asignar y cubrir los gastos generales que por eliminar el desperdicio y esforzarse por mejorar los procesos de producción. (Adame , 2000)

El sistema de costos por actividad, llamado sistemas de costos ABC, surge principalmente de la falla de los sistemas de costos tradicionales en la asignación de costos indirectos. (Rodríguez, 2018)

Este costeo permite a la empresa distribuir los costos indirectos para toda empresa ya sea manufacturera o de servicio. Es fundamental puesto que esto puede dar cifras más exactas de las erogaciones hechas en cada una de operacion que se ejecuten.

La empresa J & M Servicios Industriales S.R.L dedicada a la actividad de fabricación de productos metálicos para uso estructural e instalaciones eléctricas comenzó a operar en el rubro desde el 28 de diciembre del año 2017, fecha que obtiene la formalización ante la SUNAT además está acreditada en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), desde que se inició su operatividad ha realizado trabajos mediante contratos con empresas manufactureras y personas naturales donde el sistema de costos ABC no ha sido una opción de registro para los servicios que viene ejecutando, al contrario lo viene desarrollando de manera empírica, observándose una serie de falencias en la determinación del precio, no existen registros históricos de los contratos ejecutados. Por tal motivo nos hemos abocado en su trabajo con la empresa AOPSA (Agroindustrias Oleaginosas S.A.C.) ubicado en car. Federico Basadre km. 36.8 (margen derecho interior 2km) Ucayali - coronel portillo – campo verde, donde las actividades que se realiza durante el proceso de la instalación de sistemas eléctricos y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento demanda una serie de fases hasta la puesta en marcha de la planta, esto es referente a las actividades operacionales.

La empresa J & M Servicios Industriales S.R.L es poco conocida en el medio por lo mismo que carece de publicidad, por el tamaño de su organización y ultimas facturaciones que han sido ciertamente considerable en lo que va del año pasado y que a pesar de eso no sabe exactamente cuanto es la utilidad exacta por cada contrato que ha realizado, ya que el contador solo registra los ingresos, salidas de dinero y algunos gastos que logran ingresar a los sistemas contables dejando muchos gastos fuera de registro y al no tener un sistema de costos no le permite saber cifras exactas.

Una de las actividades que la empresa no pone énfasis, es la actividad administrativa tanto es así que en relación a los ingresos declarados durante

los años 2019 hasta el 2022 han sido: 24,431.04 419,692.40 456,071.70 y 508,890.01 respectivamente podemos observar el aumento exponencial entre el año 2019 y 2020 a partir de allí las ventas de servicio se intensificaron por lo que la gerencia solo se intereso en los ingresos sin considerarel costo que ello conlleva en la produccion y esto es debido a que se salta las etapas administrativas en la produccion del servicio, porque consideran que no es determinante en la fijacion de precios de los servicios prestados; ademas vale la pena resaltar que esto repercute en la rentabilidad, a ello se suma que no se cuenta con un sistema que permita hacer una vista amplia de como hacer conocer los servicios ofrecidos a sus clientes quienes no conocen la naturaleza de las actividades que realiza muy a pesar que son pocas las empresas dedicadas a este rubro.

El presente trabajo de investigación Intitulado “Sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refiniería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales S.R.L. 2023.” se genera para presentar una alternativa fundamentada en los requerimientos mínimos, que debe tener en cuenta una empresa que se dedique a este rubro, ya que realiza la determinación de los precios de una manera empírica, al aplicar el sistema de costos ABC pueda determinar los precios, servicios y por ende mejorar la rentabilidad de la empresa.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refiniería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

➤ ¿De qué manera el sistema de Costo por actividades incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y

automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023?

- ¿De qué manera los elementos del sistema de costo inciden en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023?

1.3. OBJETIVO

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar de qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar de qué manera el sistema de Costo por actividades incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023.
- Describir de qué manera los elementos de costo incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. JUSTIFICACION TEÓRICA

Con la teoría nos permitió ampliar el estudio de conceptos y terminologías aplicables a las variables estudiadas, que fueron puestas en esta investigación para definir su utilidad y delimitación para ser contrastadas con las teorías ya existentes en lo referente al sistema de costos.

1.4.2. JUSTIFICACION PRÁCTICA

Esta Investigación se justificó por la relevancia que tiene la aplicación de un sistema de costos adecuado para la fijación del precio al público del producto y servicios en las empresas privadas para competir en el mercado con otras empresas del mismo rubro.

1.4.3. JUSTIFICACION METODOLÓGICA

En esta investigación se utilizó como metodología, la técnica de encuesta, que será validado por expertos y después someter los datos que se obtengan a herramientas como el SPSS V25 con el fin de contrastar la hipótesis y presentarlo gráficamente a través de tablas, figuras e imagenes.

1.5. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Escasa Información de las actividades de la empresa
- Poco tiempo disponible pero que a pesar de estos inconvenientes no impidió que desarrolle la presente investigación alcanzar la meta trazada..

1.6. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación titulada. "Sistema de costos ABC en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023, fue factible por cuanto se contó con recursos económicos propios además de facilidades crediticias para acceder a créditos personales, recursos humanos, tecnología adecuada para el estudio, materiales didácticos y de oficina para procesar la información que se obtenga en el logro de los objetivos trazados.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Según Rosa y Yépez, (2018) en su trabajo de investigación titulado “*Implementación del Sistema de Costeo basado en Actividades para la Industria de Confecciones*”, para optar el grado académico de Contador Público Autorizado por la Universidad de Guayaquil. Se aplicó un diseño no experimental, con ello abordó el problema de estudio mediante la aplicación de un enfoque cuantitativo, con técnicas e instrumentos de recolección de datos con encuestas y entrevistas aplicado a una población seleccionada a través de un muestreo intencional. apoyadas en herramientas como cuestionarios y guías de preguntas a empresas del sector de confecciones de la ciudad de Guayaquil, determinando la urgente necesidad de incorporar a sus costos una metodología con actividades que les permita identificar y distribuir el monto gastado en cada orden de producción individual, teniendo en cuenta que la mayoría de estas entidades manejan sus costos de manera tradicional, reconocen sus costos sin análisis previo. El flujo operativo de la industria de confecciones se determina considerando que la mayor parte del personal del área de producción carece de procedimientos que les permitan visualizar los procesos operativos. Se compara el uso del método de costeo tradicional que actualmente aplica la industria PyME dedicada a la confección de prendas de vestir con el método de costeo ABC propuesto, observando que el uso del método sugerido identifica los costos indirectos reales utilizados en el proceso de producción, lo que permite la reducción de la cantidad en exceso reconocida en el inventario de productos terminados.

Según Cruz y Umajinga, (2021) en su trabajo de investigación titulada *“Determinación de los costos de producción y la fijación del precio de venta en la empresa de lácteos “Florcita’s del Campo Implementada con un enfoque cuantitativo, investigación bibliográfica y descriptiva, se utilizan como técnicas e instrumentos de cuestionario las encuestas, además se realizan fichas de observación para la investigación de campo, con la utilización de un sistema de costo ABC se logran técnicas de impacto, donde se obtienen conocimientos profesionales, aplicando una herramienta adecuada para la recolección y transformación de información indispensable para la determinación de costos por actividad en la producción de las lecherías de Florcita del Campo, con la implementación del sistema de costo ABC podrá obtener el valor real de cada actividad y así saber la utilidad que genera cada producción diaria, de manera que sea más rentable para los empleados y patrones y de acuerdo con todo el. derechos al trabajo como lo estipula el código laboral, en cuanto al precio de venta permitirá a los clientes contar con productos de alta calidad ya precios muy accesibles, aumentando así aún más la aceptación en el mercado lácteo. Se concluye que el impacto económico Mediante la implementación del sistema de costeo ABC en el periodo abril – agosto 2021, el costo de producción de yogurt se resume de la siguiente manera: En una rentabilidad de S/ 14,174.31 por cada 86 unidades mensuales, este monto puede variar según la oferta y la demanda del producto.*

Según Ticona,(2020) en su trabajo de investigación titulada *“Sistema de costos ABC aplicado a empresas consultoras de servicios, caso: Soluciones Integrales S.R.L”* para optar el grado académico de Magister, con el objetivo de proponer de un sistema de costos fundamentado en el modelo de costos por actividad para un mejor control en las empresas de consultoría de servicios, como es el caso: Soluciones Integrales S.R.L. La metodología de investigación aplicada es explicativa y descriptiva, con un enfoque cuantitativo al diseño de investigación experimental. Como parte del diseño de la muestra, la información se obtiene a través de entrevistas a los líderes, sobre actividades y procesos

que intervienen en la prestación del servicio, y a través del análisis de los documentos financieros que posee la empresa, utilizando un muestreo no probabilístico por simplicidad, que permite las siguientes conclusiones: que el sistema de costeo ABC no sólo se basa en analizar las diferentes actividades y costes, sino también otras variables como: calidad, innovación, tiempo, renunciando a la visión de la departamentalización de los procesos, permite evaluarlos para tomar decisiones relacionadas en base a los costos, así rastrear dónde hay mayor utilización de los recursos desde el inicio hasta la finalización de la tarea. Los costos por actividad han sido calculados en base a las normas para su instalación y considerando sus ventajas y desventajas en la prestación de servicios por parte de la empresa Soluciones Integrales S.R.L. La información relacionada con los costos es de gran importancia para los responsables de las decisiones estratégicas en las empresas de servicios. La información de costos se utiliza para determinar el costo de los servicios, evaluar los costos directos e indirectos, fijar los precios de venta de los servicios, orientar, controlar y tomar decisiones estratégicas importantes. La información sobre el costo de los servicios varía significativamente según el método de cálculo de costos utilizado. como se observa en el caso de estudio, el enfoque ABC proporciona información precisa y ayuda a tomar mejores decisiones.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Según Salazar, (2020) “Análisis del sistema de costos ABC y su influencia en la rentabilidad de la empresa ferretera y materiales de construcción - FEMACO S.R.L”, identificó como incide en la rentabilidad de la empresa, se aplicó una investigación no experimental se realizó un estudio totalmente de campo, se trabajó con una muestra de 18 trabajadores, con un enfoque cuantitativo a nivel de explicación para llegar a las siguientes conclusiones: después de evaluar los el sistema de costeo y su impacto en la rentabilidad, se puede concluir que la empresa no cuenta con un sistema de costeo apropiado, por ello es necesario aplicar un sistema de costeo ABC, con el fin que la empresa

obtenga información más confiable y real de la producción para acertada toma de decisión y con el propósito de incrementar la rentabilidad, los estudios demuestran que los sistemas tradicionales ocasionan mayores costos en relación a los sistemas de costos ABC que logran poner en manifiesto si la producción de un determinado producto es rentable, con lo expresado se determina que el sistema ABC de costos es un instrumento sistematizado que permite asignar apropiadamente los costos indirecto a cada actividad de tal manera que esto impacte en la rentabilidad de la empresa. FEMACO. ferretería periodo 2017 - 2018.

Según Toro, (2021). En su trabajo de investigación titulada “Sistema de costos ABC y su incidencia en la fijación de precios del Restaurant la Cabaña, 2019”, Esto se hizo para decidir la aplicación del sistema de costos ABC en la determinación de precios del restaurante La Cabaña SAC. se observó que los costos se calculan por el método de costeo tradicional, por tal la información es incorrecta y en consecuencia, no se distribuyen los costos de la manera adecuada, lo que afecta a la utilidad, gracias al uso del sistema de costos ABC, permite una correcta determinación del precio en el Restaurante La Cabaña SRL, los precios sugerido por este sistema muestra la diferencia en la utilidad percibida en cada plato en contraste con los precios de la competencia el restaurante La Cabaña SRL con este sistema de costos ABC adecuado a la empresa nos accedió a precios reales sobre los costos de cada plato gracias a la correcta distribución de CIF.

Según Casaperalta, (2018) en su tesis titulada “Aplicación del sistema de costeo ABC (Activity based costing) para optimizar la toma de decisiones en las empresas de transportes de carga pesada caso: Sertransa S.A.C. Arequipa – 2016” para optar el grado académico de Contador Público donde Para el desarrollo de este estudio se utilizó una metodología de investigación con diseño no experimental, descriptivo, método analítico-sintético, de enfoque cuantitativo lo que llevó a concluir que: Aplicando el sistema de costeo ABC, se supo que el CIF son 51,6% del costo total, además se conoció el costo unitario con más exactitud

con la utilización de los “factores de costo”; la aplicación de este sistema permite además optimizar los costos, para competir en el mercado a través de la oferta y demanda de los productos, debe tenerse en cuenta que la variación de los costos es de carácter endógeno bajo el control de la empresa por lo que se puede mejorar según información de la producción por medio del sistema de costos aplicado en SERTRANSA S.A.C..

El método de costos ABC permite obtener un costo unitario más preciso, permitiendo ver la utilidad real, se obtuvo para las rutas un máximo del 32.6% de rentabilidad por los servicios ofrecidos con lo cual se ha demostrado que la aplicación de costos tradicional aplica costos distorsionados a la fijación de precios.

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES

Según Bernardo, et al (2020) *“El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmecánica en la provincia de Huánuco – año 2018”* la finalidad de esta investigación fue precisar como el costo de producción fija los precios en las empresas metalmecánicas de la provincia de Huánuco. procesada la información de la contrastación de la hipótesis de concluyo que en las empresas metalmecánica es determinante el calculo de los costos de producción, los mismos que pueden impactar en el mercado de la provincia de Huánuco en el 2018.

Según Ricopa,(2019) en su trabajo de investigación titulada *“Costos ABC para mejorar la toma de decisiones empresariales de la empresa extractora Huallaga E.I.R.L. Tocache – 2019”* la finalidad era que para posibilitar las decisiones en la empresa extractiva Huallaga E.I.R.L. es precisar la estructura de costos ABC En cuanto a su desarrollo el estudio se caracteriza por un enfoque aplicado, cuantitativo y de pertinencia. Se utilizó el enfoque transeccional o transversal. La muestra estuvo conformada por tres funcionarios clave de la empresa. Como medio de obtención de información se utilizaron 16 cuestionarios relacionados con variables, aplicados mediante técnicas de entrevista. Se puede concluir

que un sistema estructurado de costos ABC en la contabilidad es beneficiosa para la toma de decisiones empresariales

Según Ambrocio y otros (2019) en su trabajo de investigación titulada "La implementación y diseño de un sistema de costos por actividades (ABC) puede influir en el crecimiento económico de las empresas textilerías en la región Huánuco 2016" tiene por finalidad aplicar un sistema de costeo ABC para el desarrollo empresarial en la industria textil 2016. Se sugiere como alternativa al sistema actual para conocer los efectos sobre la viabilidad de los negocios en cuestión, con la aplicación de una contabilidad de costos mediante el método ABC. La metodología utilizada fue: tipo de investigación correlacional El estudio recapitula los parámetros metodológicos de un diseño de investigación descriptivo a largo plazo, se aplicó la técnica de la entrevista, la técnica de la observación y la técnica de la encuesta Los instrumentos utilizados fueron el cuestionario, fichas bibliográficas y análisis de documentos .. se tomó en consideración la exhibición de las pequeñas, medianas y grandes empresas textiles de la zona provincia.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. SISTEMA DE COSTOS ABC

Diversos autores que han intentado mencionar las características de los sistemas de costeo basados en actividades; Sin embargo, todos giran en torno a un denominador común: los sistemas de costeo basados en actividades, que tienden a segmentar las organizaciones en las diversas actividades requeridas para asignar mejor los costos indirectos de fabricación a los productos o servicios que son característicos del objeto social de la empresa. (Miller y Vollman 1985).

En este sentido, las Normas Internacionales de Información Financiera (2018) establecen lo siguiente en BC3.2 del marco conceptual "Los capítulos 3-8 del marco conceptual de 2018 se centran en la información proporcionada en los estados financieros y no abordan otras formas de información financiera". declaraciones, por ejemplo, informes,

gestión de comentarios, informes financieros intermedios, comunicados de prensa y material adicional proporcionado para el análisis". Asimismo, la Norma Internacional de Contabilidad No. 1 punto 45 establece que las Normas Internacionales de Contabilidad se aplican específicamente a los informes financieros y no a otra información adicional preparada por las empresas (Normas Internacionales de Contabilidad), 1997).

Cooper y Kaplan, en su investigación en el año 1999, el sistema de costos ABC puede calcular el costo de una actividad en base a los recursos utilizados por la actividad y su asignación; en este sentido, generar informes relacionados para controlar el proceso, el presupuesto y como rinde la producción. este sistema ABC esta obligados a saber: identificar las actividades, recursos agotados en cada proceso, bienes, servicios y consumidores; además seleccionar impulsores que relacionen los costos de cada actividad con productos y servicios. (Blanquicett, 2010).

ABC Costing es un sistema de costeo que permite analizar operaciones para valorar su desempeño, de tal manera que se pueden ubicar las actividades que le ofrecen mayor o menor valor, en el desempeño de la actividad que refleja una unidad de trabajo en donde se consignan recursos con el objeto de hallar el valor exacto; así mismo, determinar el CIF al producto, de esta manera, se hace posible comprender el costo y la rentabilidad que brinda cada actividad. Los recursos económicos y financieros se consumen en una actividad y el CIF se asigna a través de sensores directamente relacionados con la actividad; así mismo, la actividad sea de servicio manufactura o de otra índole por naturaleza genera costos y su importe se relaciona al volumen de producción y tamaño de la empresa (Borda y Otálora, 2013).

2.2.1.1. COSTO POR ACTIVIDADES

Según Garriga y Rajadell (2005) la define como un conjunto de acciones ejecutadas en una empresa con el propósito de darle un valor monetario. Las actividades pueden caracterizarse como

consumos (bienes para ejecutar una actividad), bienes o mercaderías producidas, control del desempeño en términos de costo, calidad y tiempo) y conductores (ser un factor). El sistema de costos ABC puede asignar con precisión los costos a las actividades, logrando así una mejora continua del proceso; por lo tanto, la unidad de análisis más importante es la actividad. En este sentido, en primer lugar, se asignan los costes a los centros de coste y en segundo lugar se cuantifican los costes una vez definidos los drivers (Catalá y Yepes, 1999). En este sentido, el sistema ABC se puede dividir en tres componentes: el reconocimiento, la acumulación y el uso de costos. (Garriga y Rajadell (2005), citado por Millán y Sánchez,(2014).

a) Actividades de producción

Tomar decisiones, planificar el proceso de producción y disponer del personal, materiales y equipos necesarios. Las decisiones de producción afectan el costo y la calidad de los productos. La mayoría de las empresas controlan cuidadosamente el proceso de producción para mejorar el costo y la calidad. En muchas empresas de servicios hay actividades de producción en forma simplificada.

b) Actividades administrativas

Las adquisiciones, la gestión de materia prima y suministros para la producción y venta para producir y vender son incluidas como actividades administrativas. Los elementos del costo deben ser usados en la producción de un bien tienen que ser comprados de manera apropiada con la finalidad de disminuir los costos de adquisición, almacén y distribución sin embargo la producción no se ejecutaría si no se posee los materiales e insumos en cantidades suficientes, a ello hay que tener en cuenta que al momento de la adquisición de los materiales estas deben guardar la calidad necesarias para la elaboración del producto las actividades de

orden son fundamental en el asunto de las adquisiciones ya que estas controlan el abastecimiento y la venta en las diferentes organizaciones

c) Actividades de venta y mercadeo

Las actividades de ventas y marketing incluyen comunicar productos a clientes y venderlos. Brindar información a los compradores a través de anuncios, y de persona a persona es fundamental para todas las empresas. Los directivos deciden cómo llegar de manera efectiva a los consumidores y cómo mostrar los productos con el fin de asegurar ventas. las decisiones tiene que estar de acuerdo a lo que el mercado requiere ello incluye publicidad, entre otros factores como pudiera ser personal calificado, ofrecer descuentos, promociones, créditos, de tal manera que la venta de bienes y servicios se concrete.

Meticulosa consideración de las necesidades y gustos de los consumidores. Esta información, es relevante para impulsar los planes de exploración y producción para producir las cantidades y tipos de productos y servicios que demandan los clientes.

Es importante que la venta de bienes y servicio no acaba en si sino en asegurar la fidelidad del cliente para ello es necesario repotenciar lo que se llama la post venta, por esta razón las empresas otorgan garantías con fechas prolongadas con el fin de dar confianza al cliente (Chávez, 1998).

2.2.1.2. ELEMENTOS DEL COSTO

para lograr que la producción sea completa es necesario que los factores de la producción estén presentes durante cada etapa de la producción por ello la tierra, el capital, el trabajo y la tecnología complementen el proceso de la producción.

La utilización de estos recursos debe ser proporcional al bien o servicio a producir, la contabilidad de costos resulta fundamental para el logro de los objetivos ya que a través de un exhaustivo control de las erogaciones hechas en la producción la contabilidad puede informar el estado económico real de la producción , es por eso que la proporción de los elementos a utilizarse en la producción dependerá de tipo y cantidad de productos a elaborar esto refiere que en algunos casos se utilizara mayor cantidad de materia prima como mano de obra y costos indirectos y gracias a la contabilidad de costos estos elementos son identificados y cuantificados. . (Sarmiento, 2011)

a) Materiales - materia prima directa.

Es una materia prima básica que se somete a una transformación de forma o sustancia para la obtención de un producto terminado o en proceso, es de facil identificación y cuantificación en productos bien diseñados. (Sarmiento, 2011).

b) Mano de obra.

Es el esfuerzo laboral del hombre en cada etapa de la transformación de los materiales directos en productos terminados. las remuneraciones que la empresa paga sus trabajadores de la fábrica y todas las responsabilidades derivadas de los mismos constituyen costos laborales; estos gastos deben estar debidamente clasificados. Los salarios pagados a quienes participan directamente en la transformación de materias primas en productos terminados que pueden identificarse o cuantificarse por completo se clasifican como costos laborales directos (MOD), que son costos secundarios de fabricación (García, 2019).

c) Costos indirectos de fabricación.

Este es el tercer componente del costo total del producto terminado y es esencial para la producción del producto, cubriendo costos tales como servicios públicos (agua, electricidad y teléfono),

alquiler y equipo. Junto con los materiales indirectos y la mano de obra indirecta, constituyen los denominados costos indirectos de producción (Eras et al., 2016). Este elemento requiere mayor explicación porque su naturaleza, complejidad y variabilidad dificultan la estimación y asignación de costos entre órdenes de producción, departamentos o centros de producción. (Eras et al, 2016).

d) Materia prima indirecta.

Denominado materiales indirectos, los mismos que serán puestos a procesos de manufactura, para su transformación físico y/o químico, este elemento no es fácil de ser identificado o cuantificar plenamente con los productos terminados; (García, 2019).

e) Mano de obra indirecta.

Esta determinado por el personal que participa indirectamente en el proceso productivo de transformación de la materia prima, entre ellos tenemos al supervisor, superintendente, etc. (Cárdenas, 2016).

f) Otros costos generales de fabricación.

Se dan en el taller y no pueden ser ubicados dentro de los rubros anteriormente citados, entre estos tenemos a energía eléctrica, calefacción, depreciaciones de las maquinarias de la producción, etcétera (Cárdenas, 2016).

2.2.2. DETERMINACIÓN DEL PRECIO

La valoración es una herramienta de gran importancia en los negocios, porque determina la medida de la utilidad que produce los ingresos en la empresa y, por ende, su rendimiento, la determinación del precio estar condicionada por factores. la literatura nos dice que los precios están determinados por la oferta, demanda y la elasticidad de la

demanda eso quiere decir cuando existe una diferencia porcentual entre la demanda y el precio generado, se dice que la demanda es elástica, y cuando no se presenta ese fenómeno se dice inelástica sin que este condicionado por los clientes, a partir de ese análisis el comerciante o empresario expenderá sus productos con un margen de utilidad ya que de lo que se trata es de lucrar el profesor Prieto, nos dice que una política de precios puede ser ineficaz sino se tiene en cuenta diversas variables, pero sobre todo dos aspectos: porque el coste unitario es un proxy, la cantidad depende principalmente del volumen de producción de que se trate. y en segundo lugar, de una toma de decisión de índole comercial que se base en los objetivos de centrarse en mercados estrechos o sin una visión para el desarrollo de desarrollos futuros, lo mismo podría conducir a una restricción estructural importante en las opciones de precios. Segundo, las características del mercado en términos de consumidores y respuestas competitivas a la política de precios, pueden cambiar efectivamente si estas respuestas son positivas o negativas. (Pérez y Pérez, 2006)

2.2.2.1. COSTO DEL PRODUCTO

Este es un sistema básico que inicialmente no tiene en cuenta diferentes factores que pueden hacer que cambie, el precio

El cálculo se basa en el estudio de los costes variables consumidos durante la producción, a los que se suma una parte correspondiente a los costes fijos; Sin embargo, estas empresas consideran la ubicación del producto, el valor percibido por los consumidores, etc., lo que les genera diferentes retornos en función de los costes fijos y del modelo seleccionado.

Aunque este método es objetivo, en realidad no tiene en cuenta factores clave como la competencia o el valor percibido. Este sistema es muy similar a la determinación de precios mediante el establecimiento de metas de beneficio; es decir, la empresa declara el nivel de beneficio deseado y sobre esa base se fija el precio del producto (Pérez y Pérez, 2006)

a) Costo de adquisición

El propósito de esta norma es una guía práctica para identificar estos costos y luego reconocerlos como gastos durante el período, incluido cualquier deterioro que reduzca el valor en libros a un monto neto. También brinda orientación sobre la fórmula de cálculo de costos utilizada para asignar costos al inventario. (Fundación IFRS, 2023).

b) Margen de utilidad

El margen de beneficio es uno de los indicadores más importantes de todas las empresas para conocer la rentabilidad de sus acciones; sin embargo, hay un concepto que es clave: el margen de beneficio.

El primero se refiere a todos los gastos (tanto fijos como variables) necesarios para fabricar un producto. Otro dato interesante que tenemos que explicar es que el margen de beneficio puede entenderse como un retorno positivo de la inversión realizada.

Pero no hay un tipo de margen de beneficio, sino que hay al menos dos categorías: bruto y neto. Mientras que el primero se refiere al beneficio sin calcular el costo de producción, el segundo lo tiene en cuenta, como explica Simple Economics.

Calcular esta cifra es relativamente sencillo: básicamente se obtiene restando a los ingresos totales los costos totales de producción (fijos y variables).. (Ramirez, 2018)

2.2.2.2. COMPETENCIA

En este sentido, la empresa debe tener en cuenta costos, precios y ofertas competitivas, el panorama competitivo, el nivel de competencia y las acciones y reacciones de los competidores pueden influir en la capacidad de utilizar el precio de manera

efectiva como una herramienta comercial para lograr los objetivos establecidos de la empresa.

- Competencia perfecta En este sentido, la empresa debe tener en cuenta costos, precios y ofertas competitivas.
- El panorama competitivo, el nivel de competencia y las acciones y reacciones de los competidores pueden influir en la capacidad de utilizar el precio de manera efectiva como una herramienta comercial para lograr los objetivos establecidos de la empresa.
- El precio de los bienes y servicios está determinado por la oferta y la demanda, es decir, está determinado por el mercado y nadie influye en él.
- competencia imperfecta: hay muchos competidores en el mercado pero con productos muy diferentes que no son fácilmente sustituibles. Esta diferenciación de productos le permite a la empresa tener poder de mercado y así ser más independiente de los competidores. Cuanto mayor es la diferencia, más libertad tiene una empresa para fijar precios.
- El precio de una empresa afecta a la competencia, por lo que las empresas tienden a ofrecer precios similares a los de sus competidores.
- d) Monopolio: El mercado está dominado por un único vendedor que ofrece un producto sin sustitutos cercanos, por lo que básicamente tiene el poder de fijar el precio. Sin embargo, es importante no solo comprender el entorno competitivo existente y el nivel de competencia en el mercado, sino también poder anticipar posibles cambios de precios y publicidad en respuesta al entorno más allá de la competencia minorista con otras empresas.

c) Precios de competidores

La competencia puede adoptar muchas formas: los comerciantes en línea y los comerciantes fuera de línea pueden ser competidores en algunos casos, pero no en otros. Por ejemplo, los librerías en línea y fuera de línea tienden a ser competidores porque atienden básicamente a los mismos clientes. Sin embargo, las tiendas de comestibles en línea y fuera de línea no pueden verse como competidores porque el mercado objetivo no es exactamente el mismo.

Una vez que se definen el producto y los competidores, el siguiente paso es recopilar datos de precios relevantes. De una forma u otra, los precios de la mayoría de los competidores son visibles en Internet y se pueden "minar" con la técnica necesaria.. (Grasset,2015)

d) Fidelización

La lealtad es la acción y el resultado de la fidelidad de los clientes o empleados de la empresa a la empresa. La fidelización es el objetivo que persiguen las empresas para conseguir que los clientes compren sus productos de forma habitual. Las empresas en esta estructura primero deben adquirir clientes o clientes, luego convencerlos y finalmente retenerlos. En particular, pudimos establecer que existe el llamado programa de fidelización, que es una herramienta de marketing existente diseñada específicamente para recompensar a los clientes leales y la confianza de la empresa en las compras.

Se cree que los programas anteriores aportan una serie de beneficios medibles a la empresa, lo que le permite aumentar significativamente los ingresos al aumentar las ventas. Él es definitivamente responsable de promover el crecimiento de la empresa. Esto mejora en gran medida la reputación en línea, así como la reputación general de la marca de esa empresa, lo que, por supuesto, evitará que los clientes compren a empresas

competidoras. Piensa bien qué puedes ofrecerles y por supuesto, cómo implementar esta herramienta para hacer feliz al cliente. Hay muchas estrategias de fidelización diferentes. La forma más común es incentivar a los clientes habituales con un sistema de puntos que luego pueden canjearse por regalos.

2.2.2.3. VALOR PERCIBIDO

Cuando se supera el precio mínimo determinado por el costo del producto, el fabricante puede utilizar el concepto de valor percibido por el cliente para discriminar el precio en función de esta percepción. La fijación de precios basada en el valor significa que el precio debe ser una propuesta de valor para los consumidores. La aceptación de nuestros productos por parte del consumidor depende en gran medida del uso por parte de la empresa de las herramientas de marketing adecuadas para garantizar un alto valor percibido y, por lo tanto, la disposición del consumidor a pagar precios más altos. . Por supuesto, lo más importante en este sistema de precios es determinar exactamente cómo perciben los consumidores nuestros productos. Hay muchos productos que se lanzan a un precio muy por encima del costo debido a la percepción de calidad del comprado. (Pérez y Pérez, 2006)

a) Velocidad de respuesta

La capacidad de respuesta está relacionada no solo con la rapidez con que se dan las respuestas a las dudas, sino también con la actitud con la que se está dispuesto a atender al cliente, ya que se necesita que se les trate bien, es decir, que el personal de servicio tenga una buena actitud. hacia el cliente, ya que esto corresponde a la percepción del cliente, y también crea una buena imagen tanto para la empresa como para el cliente, ya que el cliente siempre espera recibir una dirección decente y concisa. (Díaz et al, 2021)

“La capacidad de respuesta al entorno tiene que ver con la acción tomada en base al conocimiento adquirido y a las habilidades desarrolladas que potencian a la organización para comprender y actuar efectivamente...” (Nonaka, 1995)

b) Demanda estimada

Es la cantidad de bienes y servicios que un cliente o clientes están deseando adquirir a un precio en un momento dado. Que una persona demande un producto o servicio, es porque le es útil, es decir, le sirve para satisfacer alguna necesidad, pero también puede pagarlo. Por lo tanto, el precio de las viviendas se ve afectado únicamente por la demanda de quienes pueden permitírselo. La relación entre la cantidad demandada y el precio de un bien o servicio obedece a la ley de la demanda: en igualdad de condiciones (si los demás factores permanecen constantes), cuando aumenta el precio de un bien o servicio, aumenta la cantidad de ese bien o servicio. el número de personas dispuestas o capaces de comprar dentro de un cierto período de tiempo está disminuyendo. Por el contrario, si el precio de un bien o servicio disminuye, la cantidad demandada aumenta. (Astudillo, 2012)

c) Gustos y preferencias

Las preferencias del cliente están definidas por todo aquello que satisfaga sus necesidades y que sean beneficiosos para El

Por lo general, en las preferencias de los clientes comparten algunas similitudes parecidas como. productos nuevos, innovadores y duraderos que están en la línea de tecnología, cuidado corporal incentivados por una agresiva campaña publicitaria que han logrado hacer que el consumidos sea mas acepto a estos productos por parte de los consumidores actuales.

Por otro lado, el consumidor individual tiene una base de conocimiento y comparación entre los diferentes productos que puede encontrar en el mercado gracias a las diferentes influencias en forma de opiniones en Internet o en otros medios. Las

preferencias y comportamientos de los consumidores se pueden representar en un mapa de preferencias. A través de esta técnica, se pueden localizar las diversas características de los productos, así como las necesidades de los clientes potenciales. (Sánchez y Coll , 2020)

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

a) Control de inventarios

El control de inventarios se utiliza para controlar el stock de mercancías a través de los registros contables, permitiéndole conocer las unidades que componen el inventario, así como su valor; También permite un mejor control del movimiento de mercancías a la entrada y salida.. (Reveles, 2004)

b) La contabilidad de costos

Esto le permite registrar y presentar informes con el nivel de detalle requerido por los administradores, el personal de producción y otros usuarios de la información operativa. Se puede decir que la contabilidad de costos no es ni separada ni independiente; por el contrario, forma parte integrante del sistema contable del operador económico, es decir, se considera un subsistema de sus actividades, incluidas las realizadas por éste, o sus resultados, en proporción al monto generado o invocado, se gravan tanto en la compra y preparación del producto.. (Ramirez,et al 2010)

c) Costo Directo

Los costos directos son aquellos que se pueden medir y atribuir directa e inequívocamente a un producto en particular. Esta es una categoría de costos que se clasifican según su relación con la producción.. (Valencia, 2020)

d) Costos fijos

Estos son costos se mantienen del mismo tamaño durante un período de tiempo dado, libre de modificaciones reconocidos en el volumen de actividad realizado. (García , 2019)

e) Costos variables

Son aquellos costos que varía en función directa al volumen de las operaciones. (Garcia , 2019)

f) Costo de producción de lo vendido

El costo se expresa como el costo o costo de compra del producto entregado para la venta y, en su caso, el costo incluido en el MPD, MOD y GIF, desde la compra hasta la conversión y el mismo movimiento del producto o servicios generadores de ingresos. (Reveles, 2004)

g) Costo total

Es el costo final invertido en el bien o servicio; Se adhiere con los pagos realizados en el departamento de operaciones y en el de producción y distribución. (Reveles, 2004)

h) Costos Unitarios

Este suele ser el "promedio" calculado al dividir el "costo total incurrido" por unidad de costo durante un período determinado por el número de unidades de costo procesadas durante ese período. (Balanda , 2005)

i) Gastos

Son pagos en efectivo o devengos, que cuentan para la utilidad de un período de tiempo determinado, sin posibilidad de utilidades futuras, resultando en el registro de resultados negativos, incluyendo "Gastos atrasados o hundidos", incluidos en la utilidad del período.. (Balanda , 2005)

j) Otros Costos de Manufactura

Otros costos de fabricación son todos los costos de producción, excluyendo materiales y mano de obra. Son los objetivos que el centro se compromete a alcanzar sus objetivos, salvo excepciones, de forma implícita y por tanto precisa en los criterios de selección. Aquí es donde entra el término "costo de fábrica". (Castaño et al 2015).

k) Precio de mercado

El precio al que se puede comprar o vender bienes o servicios en la parte externa de la empresa y en libertad de comercializar, y que está regido por la competencia. (Pérez y Pérez, 2006)

l) Presupuesto de Gastos Administrativos

Este es el porcentaje de ingresos destinados para un período determinado, donde se determinan los fondos suficientes para gastos administrativos. (Castaño et al 2015).

m) Rentabilidad

Rentabilidad se refiere a la ventaja, provecho, ventaja o ganancia derivada de un recurso o dinero invertido (Castaño et al 2015).

n) Servicio

La palabra servicio define la acción y las consecuencias del servicio (Un verbo usado para indicar el estado de estar disponible para otro para hacer lo que pide u ordena) (Castaño et al 2015).

o) Unidades defectuosas

Son artículos que no tiene las características estandarizadas de control de calidad, pero pueden recibir un proceso adicional y por lo tanto un producto final en condiciones de venta. Estos artículos no se eliminan del flujo de producción y los costos adicionales incurridos deben agregarse a OM, CIF o materiales (Castaño et al 2015).

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

El sistema de costos ABC incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- El Costo por actividades incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.
- Los elementos de costo inciden en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.

2.5. VARIABLES

2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

Sistema de costos ABC

2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Determinación del precio de venta

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Sistema de costos ABC	Costo por actividades	Actividades de producción	1. ¿Cree que las actividades operativas afectan la determinación de los precios del servicio?
		Actividades administrativas	2. ¿Cree que la parte Administrativa controla los costos de cada actividad para fijar precios?
		Actividades de venta y mercadeo	3. ¿Cree que si se publicitara la empresa aumentaría los precios de venta del servicio que se ofrece?
	Elementos de costo	Materiales – Materia prima	4. ¿Cree que se toma en cuenta la compra de materiales de calidad para la determinación del precio del servicio que se ofrece?
		Mano de obra	5. ¿Cree que el sistema de contratación y pago de la mano de obra es la más apropiada para la determinación de los precios de venta?
		Costos indirectos de Fabricación	6. ¿Cree que la empresa tiene cuidado en la contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta de los servicios ofrecidos?
Determinación del precio	Costo del producto	Costos de adquisición	7. ¿Cree que en las compras de materiales se le considera el costo de adquisición para la determinación de los precios?
		Margen de utilidad	8. ¿Cree que el margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades?
	competencia	Precios de competidores	9. ¿Cree que los precios ofrecidos por la empresa compite a los competidores de tal manera que rinda una buena rentabilidad?
		Fidelización	10. ¿Cree que los servicios ofrecidos por la empresa han permitido la fidelización de los clientes?
	Valor percibido	Velocidad de respuesta	11. ¿El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos?

Demanda estimada

12. ¿Cree que los servicios que se ofrece en el mercado son de grandes demandas en la empresa industriales?

Gustos y preferencias

13. ¿Cree que la empresa no satisface apropiadamente los gustos de sus clientes?

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

aplicada tiene por peculiaridad el empleo de teorías y leyes científicamente comprobadas, para dar explicación y resolver problemas de una realidad” (Tacillo 2016 p.88).

Este estudio respondió a la problemática en base a las teorías que se relacionaron con las causas más relevantes que se da el costeo por actividades incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento de la empresa J & M servicios industriales SRL

3.1.1. ENFOQUE

Enfoque cuantitativo, Nos dice que se fundamenta por medio de la estadística, con la aplicación técnicas para medir y contar lo observado, de esa manera nos brindó la información detallada que se puede explicar con precisión la predicción. Hernández et al (2010),

3.1.2. ALCANCE O NIVEL

El alcance o nivel fue explicativo - correlacional.

Explicativo, Está dirigido a responder a las causas físicas o sociales de los hechos y fenómenos. (Hernández et al 2010, p 85)

Correlacional, Los estudios correlacionales, al evaluar el grado de relación entre dos o más variables, miden cada variable (posiblemente relacionada) y luego miden y analizan la relación. (Hernández et al. 2010 p 81)

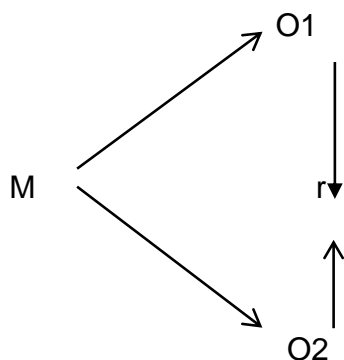
El alcance o nivel de investigación fue explicativa porque, los resultados de investigación permitirán explicar el origen del problema sobre el costeo por actividades y como esta se relaciona con las

instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento por la empresa J & M servicios industriales SRL y correlacional porque evaluó la relación estadística de las variables de estudio de esta investigación.

3.1.3. DISEÑO

Según Hernández et al (2014) la investigación no experimental se ejecuta sin cambiar intesionalmente las variables. Es decir, se trata de estudios en los que las variables, serán observadas en un contexto natural para ver su comportamiento y así analizarlas. Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un tiempo determinado con la finalidad de describir las variables observadas y contrastar su influencia o relación,

El diseño de la presente investigación fue No experimental por cuanto no se manipulo la variable dependiente Sistema de costos ABC ni la variable independiente Determinación del precio de venta, además es de corte transversal por cuanto se ejecutará en la empresa J&M SERVICIOS INDUSTRIALES S.R.L. con el fin de describir las incidencias e interrelación existente entre las variables de estudio durante el periodo 2022-2023



M : Muestra

T O1 : Observación de la variable X.

T O2 : Observación de la variable Y.

Tr : Correlación entre la variable.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

La población es un conglomerado de casos que concuerdan con determinadas características. En el presente proyecto de investigación se tomó como población a la empresa J & M servicios industriales SRL que estuvo conformado con el total de 14 trabajadores que constituye el personal administrativo y de planta. Quienes están vinculados en su mayoría con las áreas productivas y algunos con las áreas administrativas objeto de esta investigación. Hernández et al (2014)

Tabla 1
Población total de la empresa

Personal	cantidad
Personal administrativo	4
Maestros	3
Operarios	7
totales	14

Fuente: Área de administración

3.2.2. MUESTRA

La muestra en particular, es una parte referencial de la población. Es decir que son elementos que pertenecen a ese conglomerado y que tienen características similares definidas en la población Hernández et al (2014)

Para realizar esta investigación, la muestra fue no probabilístico en base los criterios de inclusión y exclusión, de manera intensional se tomó como muestra a 7 colaboradores quienes conocen la actividad que realiza la empresa; según el siguiente cuadro:

Tabla 2

Personal	cantidad
Personal administrativo	4
Maestros	3
Totales	7

Fuente: Área administración

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1. PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Según Martínez (2016) nos dice que, para tener información importante para el problema de la investigación, es necesario consultar y aplicar distintas fuentes informativas, la misma que se procesó con fichas de investigación como instrumento además de obtener información del último periodo contable.

3.3.2. ENCUESTA

La Encuesta es una técnica que permite recoger datos que para establecer contacto con las unidades de observación por medio de los cuestionarios estructurados. (Silva, 2016)

3.3.3. CUESTIONARIO

El instrumento que se aplicó fue el cuestionario, la misma que estuvo formulada en base a los indicadores de cada dimensión de las variables independiente sistema de costos ABC y determinación del precio, se desarrolló 13 preguntas aplicando la escala Likert valorando cada respuesta de la siguiente manera (1 = nunca, 2 = casi nunca. 3 = algunas veces 4 = casi siempre; y, 5= siempre)

3.3.4. OBSERVACIÓN

La observación se utilizó durante todo el proceso de la investigación con el fin de evaluar las características principales de los colaboradores que trabajan en la planta de refinería y fraccionamiento, así como a los trabajadores del área administrativa de la empresa J & M servicios industriales SRL.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Los resultados del análisis de datos se realizaron en el software de Excel y SPSS V25 para comparar los resultados obtenidos de los cuadros y gráficos estadísticos para la interpretación de la prueba de hipótesis.

3.4.1. ANÁLISIS DE DATOS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS

La hipótesis planteada fue analizada de manera lógica en base a los resultados de los datos estadísticos obtenidos y de acuerdo a eso se logró concluir y se propuso recomendaciones que ayuden en un futuro cercano a mejorar la manera de como el costeo por actividades en la empresa J & M servicios industriales SRL incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

Tabla 3

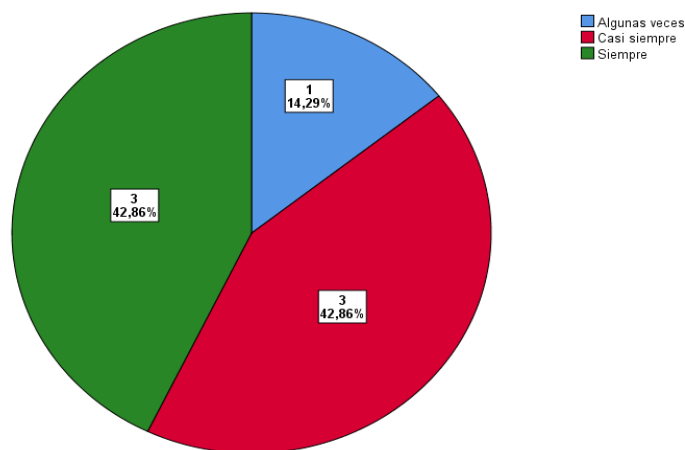
Actividades de producción operativas afectan la determinación de los precios del servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas veces	1	14,28	14,28	14,28
	Casi siempre	3	42,86	42,86	57,15
	Siempre	3	42,86	42,86	100,00
	Total	7	100,00	100,00	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 1

Actividades operativas afectan a la determinación de los precios del servicio



Nota. Gráfico de la tabla 3

Interpretación y Análisis:

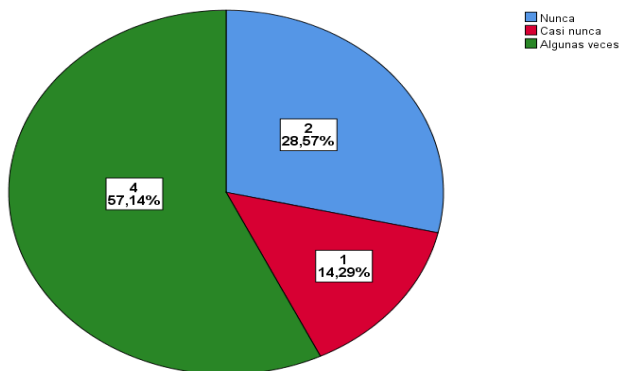
En la tabla 3 y figura 1, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L., en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.28 % representado por 1 colaborador, manifestó que “Algunas veces” las

actividades de producción afectan en la determinación de los precios del servicio, mientras que 42.86 % representado por 3 colaboradores, manifestaron “ casi siempre “, al igual que un 42.86% reconocieron que “siempre”, por lo que se puede determinar que las actividades de producción son relevante en la fijación de los precios de venta.

Tabla 4*La parte Administrativa controla los costos de cada actividad para fijar los precios*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	28,57	28,57	28,57
	Casi nunca	1	14,29	14,29	42,29
	Algunas veces	4	57,14	57,14	100,00
	Total	7	100,00	100,00	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 2*La parte Administrativa controla los costos de cada actividad para fijar los precios*

Nota. Gráfico de la tabla 4

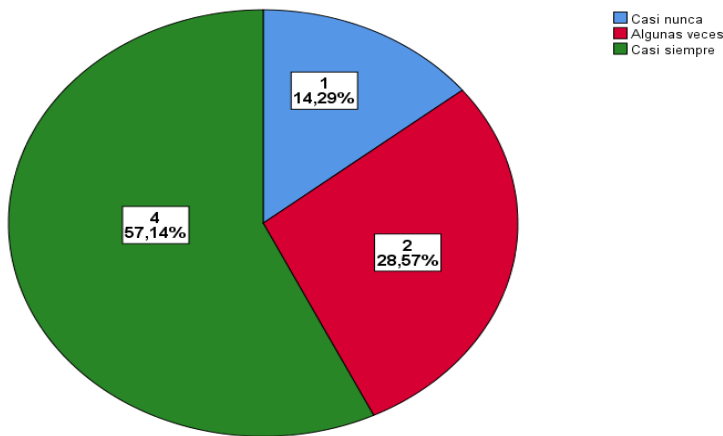
Interpretación y Análisis:

En la tabla 4 y figura 2, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “casi “nunca” considera que la parte administrativa controla los costos de cada actividad para fijar los precios, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “nunca” y el 57.14% representado por 4 colaboradores, manifestaron “Algunas veces”, por lo que se puede determinar que la parte administrativa algunas veces controla los costos de cada actividad para fijar los precios.

Tabla 5*Uso de la publicidad de la empresa para el aumento del precio de venta del servicio*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	14,29	14,29	14,29
	Algunas veces	2	28,57	28,57	42,86
	Casi siempre	4	57,14	57,14	100,00
	Total	7	100,00	100,00	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 3*Uso de la publicidad de la empresa para el aumento del precio de venta del servicio*

Nota. Gráfico de la tabla 5

Interpretación y Análisis:

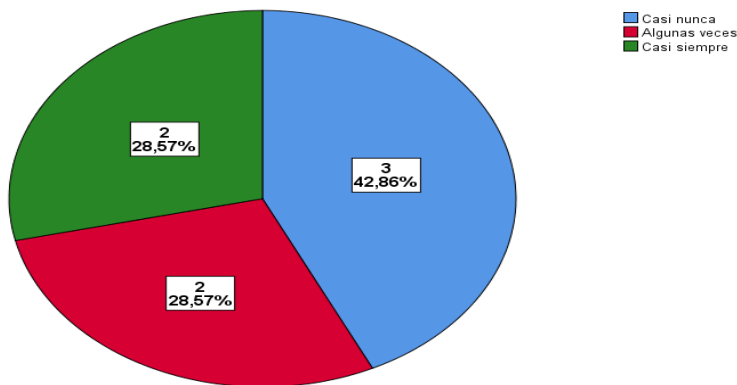
En la tabla 5 y figura 3, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Casi nunca” se hace uso de la publicidad de la empresa para el aumento del precio de venta del servicio, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “algunas veces” y el 57.14 % representado por 4 colaboradores, manifestaron “Casi siempre”, por lo que se puede determinar que si se hace uso de la publicidad de la empresa para el aumento del precio de venta en el servicio.

Tabla 6
Compra de materiales de calidad para la determinación del precio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	42,86	42,86	42,86
	Algunas veces	2	28,57	28,57	71,43
	Casi siempre	2	28,57	28,57	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 4
Compra de materiales de calidad para la determinación del precio



Nota. Gráfico de la tabla 6

Interpretación y Análisis:

En la tabla 6 y figura 4, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestaron que “Algunas veces” se compra materiales de calidad para la determinación del precio, al igual que el otro 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestaron que “Casi siempre” y el 42.86% representado por 3 colaboradores, manifestó que “casi nunca”, por lo que se puede determinar que no se está tomando en cuenta la compra de materiales de calidad para la determinación del precio del servicio.

Tabla 7

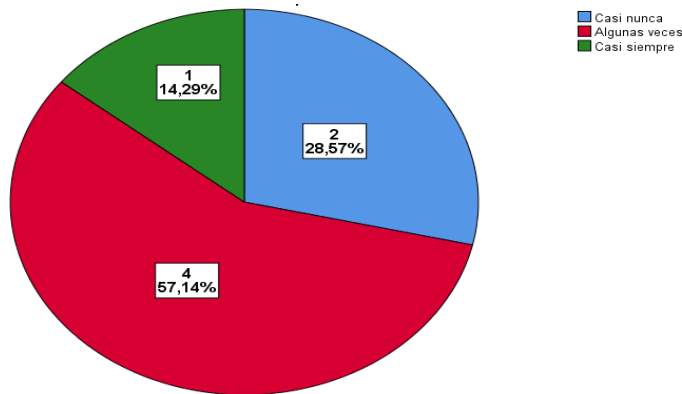
Sistema de contratación y pago de la mano de obra para la determinación de los precios de venta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	Casi nunca	2	28,57	28,57	28,57
	Algunas veces	4	57,14	57,14	85,71
	Casi siempre	1	14,29	14,29	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 5

Sistema de contratación y pago de la mano de obra para la determinación de los precios de venta



Nota. Gráfico de la tabla 7

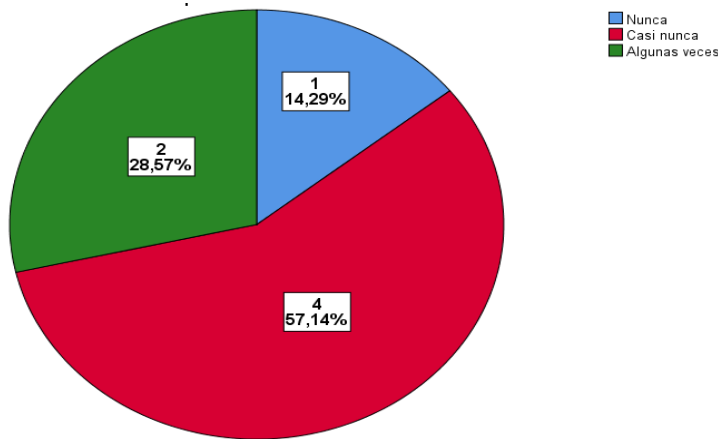
Interpretación y Análisis:

En la tabla 7 y figura 5, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Casi siempre” se lleva un sistema de contratación y pago a los trabajadores para la fijación del precio de venta, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “casi nunca” y el 57.14 % representado por 4 colaboradores, manifestaron “Algunas veces”, por lo que se puede determinar que algunas veces se hace uso del sistema de contratación y pago de la salarios para la determinación de los precios de venta.

Tabla 8*Contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	14,29	14,29	14,29
	Casi nunca	4	57,14	57,14	71,43
	Algunas veces	2	28,57	28,57	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 6*Contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta*

Nota. Gráfico de la tabla 8

Interpretación y Análisis:

En la tabla 8 y figura 6, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Nunca” se lleva la contabilización de costos indirectos para la fijación de los precios de venta, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Algunas veces” y el 57.14 % representado por 4 colaboradores, manifestaron “Casi nunca”, por lo que se puede determinar que se no se está llevando a cabo la contabilización de costos indirectos para la fijación de los precios de venta

Tabla 9

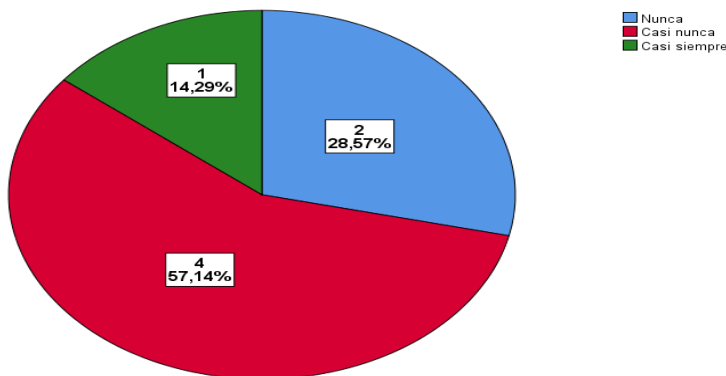
Consideración del costo de adquisición en los materiales para la determinación de los precios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	28,57	28,57	28,57
	Casi nunca	4	57,14	57,14	85,71
	Casi siempre	1	14,29	14,29	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 7

Consideración del costo de adquisición en los materiales para la determinación de los precios



Nota. Gráfico de la tabla 9

Interpretación y Análisis:

En la tabla 9 y figura 7, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Casi siempre” se considera el costo de adquisición en los materiales para la determinación de los precios, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Nunca” y el 57.14 % representado por 4 colaboradores, manifestaron “Casi nunca”, por lo que se puede determinar que no se está considerando el costo de adquisición en los materiales para la determinación de los precios.

Tabla 10

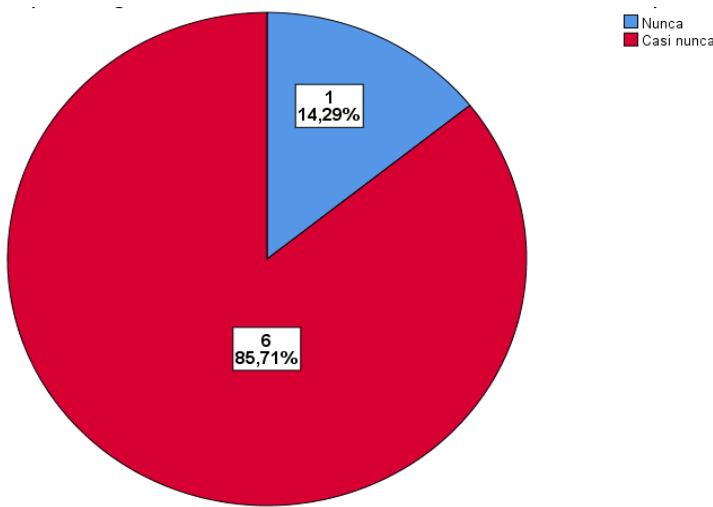
El margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	Nunca	1	14,29	14,29	14,29
	Casi nunca	6	85,71	85,71	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 8

El margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades



Nota. Gráfico de la tabla 10

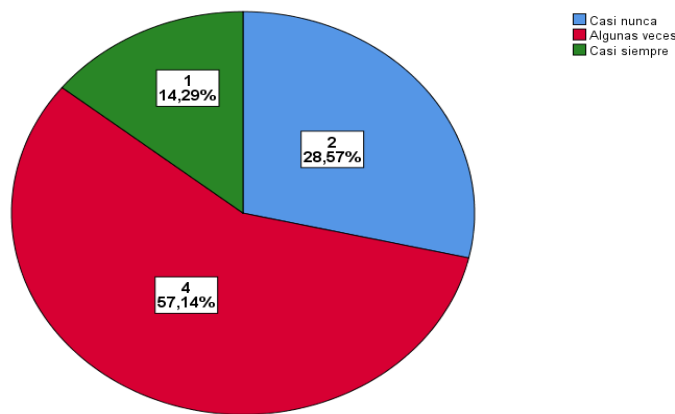
Interpretación y Análisis:

En la tabla 10 y figura 8, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Nunca” El margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades y 85.71% representado por 6 colaboradores, manifestaron que “Casi nunca por lo que se puede determinar que el margen de utilidad casi nunca es determinado mediante un sistema de costeo por actividades.

Tabla 11*Precios acordes con precios de la competencia que ofrecen rentabilidad*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	28,57	28,57	28,57
	Algunas veces	4	57,14	57,14	85,71
	Casi siempre	1	14,29	14,29	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 9*Precios acordes con precios de la competencia que ofrecen rentabilidad*

Nota. Gráfico de la tabla 11

Interpretación y Análisis:

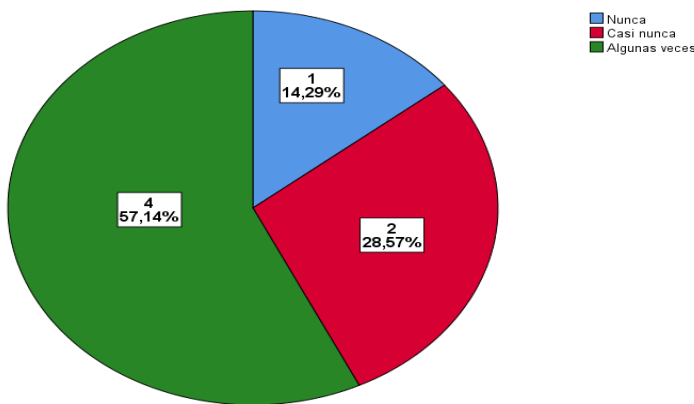
En la tabla 11 y figura 9, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Casi siempre” los precios ofrecidos por la empresa compite a los competidores de tal manera que rinda una buena rentabilidad, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Casi nunca” y el 57.14 % representado por 4 colaboradores, manifestaron “Algunas veces”, por lo que se puede determinar que algunas veces los precios ofrecidos por la empresa compite a los competidores de tal manera que rinda una buena rentabilidad.

Tabla 12
Servicios ofrecidos para alcanzar la fidelización de los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	14,29	14,29	14,29
	Casi nunca	2	28,57	28,57	42,86
	Algunas veces	4	57,14	57,14	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 10
Servicios ofrecidos para alcanzar la fidelización de los clientes



Nota. Gráfico de la tabla 12

Interpretación y Análisis:

En la tabla 12 y figura 10 se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “nunca” los servicios ofrecidos por la empresa han permitido la fidelización de los clientes, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Casi nunca” y el 57.14 % representado por 4 colaboradores, manifestaron “Algunas veces”, por lo que se puede determinar que algunas veces los servicios que brinda J&M Servicios Industriales S.R.L. han permitido la fidelización de los clientes.

Tabla 13

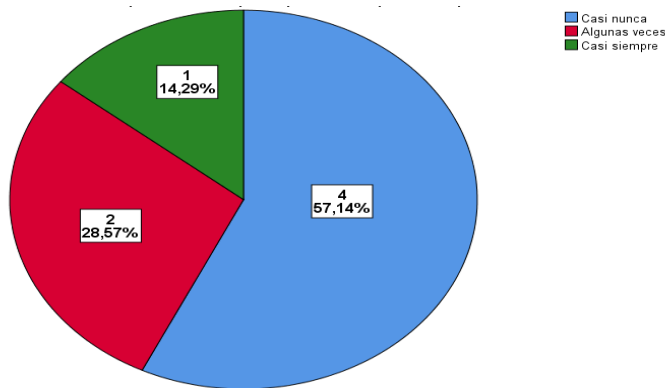
El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	57,14	57,14	57,14
	Algunas veces	2	28,57	28,57	85,71
	Casi siempre	1	14,29	14,29	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 11

El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos



Nota. Gráfico de la tabla 13

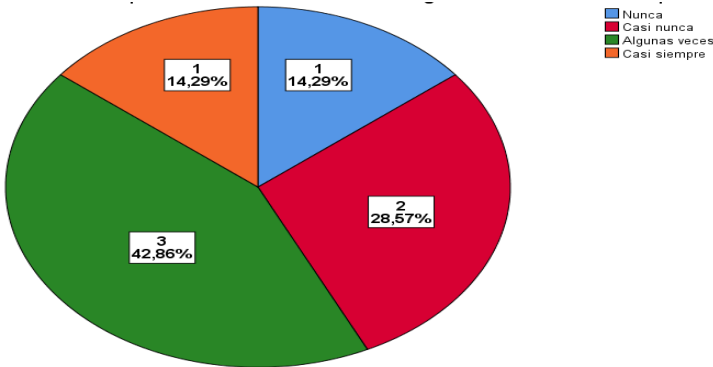
Interpretación y Análisis:

En la tabla 13 y figura 11, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Casi siempre” el sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Algunas veces” y el 57.14% representado por 4 colaboradores, manifestaron “Casi nunca”, por lo que se puede determinar que casi nunca el sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos.

Tabla 14*Servicios ofrecidos en el mercado y demandas demandas en la empresa industriales*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	14,29	14,29	14,29
	Casi nunca	2	28,57	28,57	42,86
	Algunas veces	3	42,86	42,86	85,72
	Casi siempre	1	14,29	14,29	100,00
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 12*Ofrecidos en el mercado y demandas demandas en la empresa industriales*

Nota. Gráfico de la tabla 14

Interpretación y Análisis:

En la tabla 14 y figura 12, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Nunca” Los servicios que se ofrece en el mercado son de grandes demandas en las empresas industriales, el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “casi siempre”, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Casi nunca” y el 42.86% representado por 3 colaboradores, manifestaron “Algunas veces”, por lo que se puede determinar que algunas veces los servicios que se ofrece en el mercado son de grandes demandas en las empresas industriales.

Tabla 15

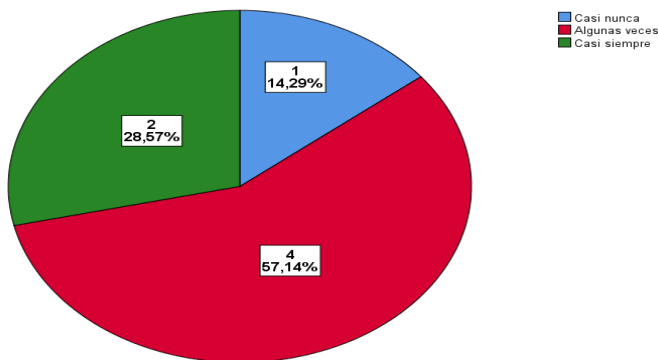
La empresa satisface apropiadamente los gustos de sus clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	14,29	14,29	14,29
	Algunas veces	4	57,14	57,14	71,43
	Casi siempre	2	28,57	28,57	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a colaboradores de empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023

Figura 13

La empresa satisface apropiadamente los gustos de sus clientes



Nota. Gráfico de la tabla 15

Interpretación y Análisis:

En la tabla 15 y figura 13, se presenta el estudio del cuestionario planteado a los trabajadores y maestros de planta que tienen injerencia en el departamento administrativo de la Empresa J&M Servicios Industriales S.R.L. en concordancia a la pregunta estructurada, vemos que el 14.29% representado por 1 colaborador, manifestó que “Casi nunca” la empresa satisface apropiadamente los gustos de sus clientes, el 28.57% representado por 2 colaboradores, manifestó que “Casi siempre” y el 57.14% representado por 4 colaboradores, manifestaron “Algunas veces”, por lo que se puede determinar que algunas veces la empresa satisface apropiadamente los gustos de sus clientes.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD

Para este análisis se utilizó el estadístico de Shapiro-Wilk, debido al tamaño de la muestra que es menor a 50. de acuerdo a este análisis se fijó condiciones en base si es una distribución normal o no normal

- Si Sig. p-valor > 0.05 los datos se ajustan a una distribución normal.
- Si Sig. p-valor < 0.05 los datos no se ajustan a una distribución normal.

Tabla 16

Prueba de normalidad de datos mediante Shapiro-Wilk

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Costos ABC	,777	7	,024
Determinación del precio	,664	7	,001

Nota: Encuesta 2023, n = 7

La tabla 16 nos muestra el análisis de la prueba de normalidad de las variables; Costos ABC y Determinación del precio, se distingue que los datos no se ajustan a una distribución normal, por lo tanto se utilizará medida de dependencia no paramétricas de Rho Spearman

4.2.2. HIPÓTESIS GENERAL

▪ **Formulamos la hipótesis estadística:**

H1 El sistema de costos ABC incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.”

H0 El sistema de costos ABC no incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.”

Tabla 17
Correlación entre costos ABC y determinación del precio

			Costos ABC	Determi nación del precio
Rho de Spearman	Costos ABC	Coefficiente de correlación	1,000	,626
		Sig. (bilateral)	.	,004
		N	7	7
Determinación del precio	Determinación del precio	Coefficiente de correlación	,626	1,000
		Sig. (bilateral)	,004	.
		N	7	7

Nota: La correlación es significativa en el nivel 0,004 (bilateral).

- **Coefficiente de correlación; Rho Spearman:** Las pruebas estadísticas mostraron una correlación directa (correlación positiva moderadamente) con un grado de correlación moderado ($r_s = 0,626$) y significancia de; $p \leq 0,004$. Demuestra que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1). Asimismo, se determinó que existe una incidencia de entre El sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.”

4.2.3. HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

- H1 El Costeo por actividades incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.
- H0 El Costeo por actividades no incide significativamente en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.

Tabla 18*Correlación entre costeo por actividades y determinación del precio*

			Costo por actividade s	Determi nación del precio
Rho	Costo por de actividades	Coeficiente de correlación	1,000	,516
Spear man		Sig. (bilateral)	.	,002
		N	7	7
	Determinación del precio	Coeficiente de correlación	,516	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	.
		N	7	7

Nota: La correlación es significativa en el nivel 0,02 (bilateral).

Coeficiente de correlación; Rho Spearman: Las pruebas estadísticas mostraron una correlación directa (correlación positiva moderadamente) con un grado de correlación moderado ($r_s = 0516$) y significancia de; $p \leq 0,002$. Demuestra que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1). Asimismo. se determinó que existe una incidencia entre El sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.”

4.2.4. HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

H1 Los elementos de costeo ABC incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.

H0 Los elementos de costeo ABC no incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.

Tabla 19
Correlación entre elementos del costo

			Elemento s del Costo	Determi nación del precio
Rho de Spearman	Elementos del Costo	Coefficiente de correlación	1,000	,721
		Sig. (bilateral)	.	,003
		N	7	7
	Determinación del precio	Coefficiente de correlación	,721	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	7	7

Nota: La correlación es significativa en el nivel 0,003 (bilateral).

Coefficiente de correlación; Rho Spearman: Las pruebas estadísticas mostraron una correlación directa (correlación alta positiva) con un grado de correlación alta ($r_s = 0,721$) y significancia de; $p \leq 0,003$. Demuestra que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1). Asimismo. se determinó que existe una incidencia entre El sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.”

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El objetivo de la investigación fue determinar de qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023. La hipótesis planteadas nos muestran que existe incidencia significativa entre la variable independiente costos ABC y la variable dependiente determinación del precio, al respecto con se corroboró mediante la tabla 17 mostraron una correlación directa positiva moderada con un grado de correlación moderado ($r_s = 0,626$) y nivel de significancia de; $p \leq 0,004$.eso nos quiere decir se aplicara un sistema de costos ABC como herramienta para el control y la optimización de los bienes de la producción, eso permitirá tomar decisiones objetivas y sobre todo conocer la rentabilidad en la determinación del precio de venta sin perder competitividad en el mercado por parte de la empresa J&M servicios industriales S.R.L así lo corrobora Cruz y Umajinga, (2021) en su trabajo de investigación titulada “Determinación de los costos de producción y el precio de venta en Del Campo Florcita, me doy cuenta de que gracias al impacto técnico, introduciendo el sistema de costos ABC, los resultados de una gran ayuda para tomar decisiones exactamente para mejorar las ganancias. La compañía está acortada temporalmente por la compañía, y Por lo tanto, utilizando completamente las materias primas, las fuerzas de trabajo y la mejora del producto final para la competencia en el mercado, ABC y es posible determinar los valores reales de que cada uno de ellos es un tipo de actividad para su uso. A precios muy asequibles, el El mercado de fiestas ha aumentado

Con respecto al objetivo específico 1 que fue evaluar de qué manera el Costo por actividades incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023, la

hipótesis planteada confirmó que existe incidencia entre Costo por actividades y determinación del precio de venta, tabla 18 nos dio como resultado un grado de correlación moderado ($r_s = 0,516$) y significancia de; $p \leq 0,002$. lo que permitió observar que si la empresa tuviera un control de los costos o racionalización de las actividades que realiza, procesos productivos; así como, la toma de decisiones con respecto a los clientes y productos durante la ejecución de una obra le permitiría aumentar la rentabilidad de la empresa. Esto lo corrobora Rosa y Yépez, (2018) En sus estudios titulados "Hacer costos de la industria de la ropa", para observar las ventajas para garantizar el uso de sistemas ABC para controlar y optimizar los recursos utilizados. Use como una herramienta para la gestión más alta. Buenas soluciones, y al mismo tiempo identificar y difundir los montos incurridos en cada orden de producción, lo que tiene en cuenta la mayoría de estas organizaciones que procesan el costo del método tradicional, reconociendo el costo. Sin análisis ante esta área de esta área Por lo general, no está en el número de procedimientos suficientes que les permitan imaginar el proceso de operación.

Con respecto al objetivo específico 2 que es describir de qué manera los elementos de costo incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023.la hipótesis planteada confirmó que existe incidencia entre los elementos del costo y determinación del precio de venta, tabla 19 nos dio como resultado un grado de correlación alta ($r_s = 0,721$) y significancia de; $p \leq 0,003$. esto nos permite ver qué pasaría si la empresa se diera cuenta de la importancia de los factores de costo o factores de costo como las materias primas. costos directos de mano de obra y costos indirectos de producción, esto brinda información relevante para medir los ingresos y determinar el precio de los servicios prestados. Como Caaparlta (2018) también ha confirmado, en su tesis titulada "Aplicación del sistema de costos ABC (costo operativo) para optimizar la toma de decisiones en caso de compañías de transporte: Terransa S.A.C. Arequipa - 2016", en la que están honrando el costo indirecto de 51.6 % del costo total, también determine el costo de aplicación

exacto y práctico utilizando "factores de costo"; Esto muestra una clara oportunidad para reducir los costos y mejorar el proceso mediante la optimización de los costos, porque el precio está determinado por el mercado a través de la ley de demanda, pero el costo de cada actividad es variables. Los números endógenos están asegurados por el control de la compañía, pueden estar optimizado; Se cree que el uso de los costos de ABC en S.A.C. Optimizar las decisiones basadas en decisiones basadas en información financiera y no financiera relevante.

CONCLUSIONES

Después de analizar los elementos de juicio y contrastar la hipótesis y las respectivas dimensiones y en respuesta al objetivo general se ha podido determinar de qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023, la tabla 17 nos dio una correlación directa (correlación positiva moderada) con un grado de correlación moderado ($r_s = 0,626$) y nivel de significancia de; $p \leq 0,004$. que nos permitió analizar la incidencia entre la variable independiente costos ABC y la variable dependiente determinación del precio, y en concordancia a las tablas 10 y 11 se concluye, que existe deficiencia en la determinación de los precios de venta de los servicios ofrecido por J&M servicios industriales S.R.L. por el hecho que no existe un sistema de costos ABC que es la que más se ajusta a su actividad, que le permita tener un control valorado y detallado de las actividades que se realiza en la ejecución del servicio por lo que la gerencia no tiene la herramienta apropiada para la toma de decisiones lo cual perjudica a la rentabilidad de la empresa.

Se evaluó de qué manera el Costo por actividades incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023, la tabla 18 nos dio como resultado una correlación moderada ($r_s = 0,516$) y nivel de significancia de; $p \leq 0,002$ corroborado en las tablas 3 y 4, que nos permitió evaluar la incidencia entre el costo por actividades y la determinación del precio se determina que en la empresa al no tener un sistema de costos de producción no racionaliza los procesos de la producción por lo que la gerencia no posee datos de cómo aplicar los costos indirectos en cada proceso, y tiene que aplicarlos de manera tradicional o empírica; de tal forma, que no posee un costo real de cada proceso durante la ejecución del servicio ofrecido afectando la determinación del precio de venta.

Se describió de qué manera los elementos de costo inciden en la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinación y fraccionamiento en la empresa J&M servicios industriales S.R.L. 2023, la tabla 19 nos dio como resultado una correlación alta ($r_s = 0,721$) y un nivel de significancia de; $p \leq 0,003$. que nos permitió describir la incidencia entre elementos de costo y determinación del precio de venta y en concordancia con las tablas 6, 7 y 8 se concluye que la empresa no le da la importancia debida a la valorización de los elemento del costo, puesto que estos componentes son provistos por la gerencia de manera empírica, sin precisar métodos de costeo, ya que no saber la cantidad exacta del gasto o consumo de estos factores de la producción no permite tener un indicador para determinar el precio del venta del servicio que ofrece.

RECOMENDACIONES

Se recomienda al gerente y socios de la empresa J&M servicios industriales S.R.L. aplicar el sistema de costos ABC que es lo que más se ajusta a la realidad y actividad de la empresa, con el fin de controlar y evaluar todo el proceso productivo y le sirva de herramienta para la toma de decisiones en la determinación del precio de venta con el propósito de incrementar la rentabilidad.

Se recomienda al gerente que ordene a su personal administrativo controlar y racionalizar los recursos en cada proceso y sobre todo destinar los costos indirectos de acuerdo a la necesidad del proceso, de tal forma que se tenga un costo real de en cada proceso de la producción del servicio que ofrece, que permita determinar el precio de venta.

Se recomienda al gerente dar mayor importancia a la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, ya que una inadecuada provisión de estos elementos conduciría a obtener un producto o servicio de mala calidad, para ello es importante que la valuación de estos factores sea a través de métodos de valuación de tal manera que al ser procesado con el sistema de costos ABC esta nos permita determinar el precio de venta y mejorar la rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Astudillo Moya, M. (2012). *Fundamentos de Economía*. Mexico: Instituto de Investigaciones Económicas: Probooks,. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1tzFOpkxAXcqZHjOB_Q5tptXcEZ_wVgxV/view
- Bocanegra Gastelum, C., & Vázquez Ruiz, M. (2010). El uso de tecnología como ventaja competitiva en el micro y pequeño comercio minorista en Hermosillo, Sonora. *Scielo*, 207-229. doi:ISSN 2395-9134
- Fuertes, J. (2015). Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA)*, N° 14, 48 - 65. doi:ISSN 1988-9011
- Grasset, G. (2015). *fijacion de precios basados em la competencia*. Obtenido de [sitio web]: <https://www.lokad.com/es/definicion-de-fijacion-de-precios-basados-en-la-competencia>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Mertens, L. (1999). *La medicion de la productividad*. Obtenido de https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/edit/docref/medicion_captacion.pdf
- Miller,, J., & Vollmann, T. (1985). La fábrica oculta. *Harvard Business Review*, 142-150.
- Pérez , D., & Pérez Martínez de Ubago , I. (2006). *El Precio*. Madrid: Escuela de negocios EOI.
- Pérez Porto, J., & Gardey., A. (2019). *Definicoiin de Montaje*. Obtenido de Definicion de: <https://definicion.de/montaje/>

- RAMIREZ MOLINARES, C., GARCIA BARBOSA, M., & PANTOJA ALGARIN, C. (2010). *Fundamentos y Tecnicas de Costo*. Cartagena-Colombia: Universidad Libre sede cartagena. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1Z_cBVmkRVuUwIMLfZW4kSt6Ds26V5Oor/view
- Recuenco Cabrera, A. (02 de febrero de 2017). Innovación: Una herramienta competitiva y útil en un mundo globalizado. *Sciendo- Ciencia para el desarrollo*, 20(1), 47-56. Recuperado el 07 de setiembre de 2022, de <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/1530/1531>
- Sánchez Galán, J., & Coll Moralesoll , F. (2020). *Preferencias del consumidor*. Obtenido de [sitio web]: <https://economipedia.com/definiciones/preferencias-del-consumidor.html>
- Sevilla Arias, A. (29 de Mayo de 2012). *Logistica*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>
- Vásquez Granda, C. (2020). ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE GESTIÓN DE REPUESTOS PARA MANTENIMIENTO DE EQUIPOS CRÍTICOS DE LA CENTRAL HIDROELÉCTRICA MINAS SAN FRANCISCO. *Tesis de maestria*. Cuenca, Ecuador.
- Westreicher, G. (7 de agosto de 2020). *Gestion*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gestion.html>
- Westreicher, G. (28 de mayo de 2020). *Inventario*. Obtenido de econmipedia: <https://economipedia.com/definiciones/inventario.html>
- Zavaleta Mori , R. (2019). Gestión de almacenes y su relación con la productividad laboral de la. *tesis de grado*. Tarapoto, Peru. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3676/ADMINISTRACION%20->

%20Robert%20Junior%20Zavaleta%20Mori%20%26%20Walter%20
Ram%C3%ADrez%20Pezo%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

. BALANDA , A. (2005). *Contabilidad de costos*. Argentina: Universidad Nacional de Misiones. Obtenido de https://editorial.unam.edu.ar/images/documentos_digitales/Contabilidad_de_Costos-Alberto_Balanda.pdf

ADAME WELSH , R. (2000). COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES (ABC) CONCEPTOS TEORICOS Y METODOLOGIA DE IMPLEMENTACION. *Tesis de Maestria*. UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON. Obtenido de <http://eprints.uanl.mx/7673/1/1020130910.PDF>

Alcedo Quijano, L. (2019). La gestiion de inventarios y el desempeño comercialde la empresa Lider CloudHuanuco 2019. *Tesis de grado*. Obtenido de <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2398/ALCEDO%20QUIJANO%2c%20Luis%20Eduardo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Aldea , V. (27 de noviembre de 2017). *Gestión de almacenes*. Recuperado el 25 de agosto de 2022, de Anfixblog: <https://www.anfix.com/blog/gestion-del-almacen>

Algorta, M. (2021). Impacto de las Prácticas de Gestión de Alto Desempeño en los resultados empresariales de las empresas en Uruguay. *Tesis Doctoral*. Uruguay: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA “SANTA MARÍA DE LOS BUENOS AIRES”. Obtenido de <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/12155/1/impacto-practicas-gestion-alto.pdf>

Alvarez, I. (noviembre de 2017). Operación de compras almacenes e inventarios. *Fundación Universitaria del Área Andina*(1), 1-85. Recuperado el 25 de agosto de 2022, de

<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1197/Operaci%C3%B3n%20de%20compras%2C%20almacenes%20e%20inventarios.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

AMBROSIO PAULINO, S., NOREÑA NOREÑA, J., & ZAMBRANO LUYCHO, M. (2019). LA IMPLEMENTACION Y DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ACTIVIDADES (ABC) PUEDE INFLUIR EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS EMPRESAS TEXTILERAS EN LA REGION HUANUCO 2016. *tesis de grado*. Huanuco: Universidad nacional hermilio Valdizan. Obtenido de <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/4899/TCO01112A52.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. (5ta ed.). Caracas, Venezuela: Episteme.

ARMSTRONG, G., & KOTLER, P. (2013). *Fundamentos de marketing*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Barzola, G. (2019). Acciones para minimizar el efecto de los factores que inciden en la motivación laboral de los empleados de la empresa Contortut S.A., de la ciudad de Guayaquil durante el periodo 2019. *Tesis de grado*. GUayaquil, Ecuador. Obtenido de [http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54584/1/An%C3%A1lisis%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20interna%20y%20su%20incidencia%20con%20el%20rendimiento%20productivo%20de%20McDonald%e2%80%99s%20City%20Mall%2c%20Guayaquil%2c%20en%](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54584/1/An%C3%A1lisis%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20interna%20y%20su%20incidencia%20con%20el%20rendimiento%20productivo%20de%20McDonald%e2%80%99s%20City%20Mall%2c%20Guayaquil%2c%20en%20)

Bermudez quinteros, Y. (2019). Gestion de almacenes. *revista Virtual pro*. Obtenido de <http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/000054/mod1/pdf/pdf.pdf>

BERNARDO COZ, E., MORALES HILARIO, M., & CONDEZO OSCÁTEGUI, J. (2020). EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE LAS EMPRESAS METALMECANICA EN LA

PROVINCIA DE HUÁNUCO – AÑO 2018. *Tesis de grado*. Hunuco: Universidad nacional hermilio Valdizan. Obtenido de <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/6603/TCO01173B45.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Blanquicett Torralvo,, J. (2010). Aplicación del costeo basado en actividades a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial de la ciudad de Cartagena. *Revista Panorama Económico*, 18, 215-230. Obtenido de <https://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panoramaeconomico/article/view/399>

Borda Viloría, , J., & Otálora Beltrán, J. (2013). Sistema de costos ABC: una herramienta para el proceso de toma de decisiones para las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla. *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 4(8), 41-58.

Camara de comercio Malaga. (28 de noviembre de 2019). *Criterios para definir el nivel de calidad de un producto o servicio*. Obtenido de camara de comercio Malaga: <https://www.master-malaga.com/empresas/criterios-nivel-calidad-producto/#:~:text=La%20calidad%20de%20un%20producto,factores%20asociados%20a%20ese%20producto>.

Campó Quesquén, I. (12 de noviembre de 2020). Gestión de almacén e inventarios para reducir los costos de inventarios en un almacén de productos terminados. *Ctscafe*, IV(12), 39-50. Obtenido de <https://ctscafe.pe/index.php/ctscafe/article/view/133/140>

Cardenas y Napoles, R. (2016). *Costos 1*. Mexico: Instituto Mexicano de contadores.

CASAPERALTA SUAREZ , G. (2018). APLICACION DEL SISTEMA DE COSTEO ABC (ACTIVITY BASED COSTING) PARA OPTIMIZAR LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS DE TRANSPORTES DE CARGA PESADA CASO: SERTRANSA S.A.C. AREQUIPA –

2016. *Tesis de grado*. Arequipa: Universidad Nacional San Agustín de Arequipa. Obtenido de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/8403/COcasu ge.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cespin Castillo, A. (2020). PLAN DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA PLAN DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA. *Tesis de grada Universidad GUayaquil*. GUayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/>.pdf

CHÁVEZ ACKERMANN, P. (1998). LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS Y EL TIPO DE DECISIONES. *quipukamayoc*, 5(10), 15-17. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5946>

Chiavenato, I. (1999). *Administracion de recursos humanos*. Editorial McGraw Hill. Obtenido de [https://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos\(%20lect%202\)%20CHIAVENATO.pdf](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos(%20lect%202)%20CHIAVENATO.pdf)

Congreso de la Republica del peru. (12, noviembre 1991). *Ley 25327 1991*. Obtenido de <https://www2.congreso.gob.pe>

Cruz Vintimilla , V., & Umajinga Tipan , C. (2021). DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA EMPRESA DE LÁCTEOS “FLORCITA’S DEL CAMPO” DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTÓN MEJÍA, PARROQUIA DE ALÓAG. *Tesis de grado*. Ecuador: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/8007/1/PI-001699.pdf>

Díaz Hernández, R., Cajún Méndez, J., & Gómez Xul, G. (2021). Rapidez en el servicio, creando una imagen a tus clientes. *digital pUBLISHER*, 264-277. doi:doi.org/10.33386/593dp.2021.6-1.866

- Domenech, C. (20 de febrero de 2020). *Beneficios de la participación de mercado en las empresas*. Recuperado el 10 de setiembre de 2022, de blog.izabc.: <https://blog.izabc.com.mx/beneficios-de-la-participacion-de-mercado-en-las-empresas>
- Eras Agila, R., Burgos Burgos , J., & Lalangui balgcazar, M. (2015). *Contabilidad de costos*. Machala : Ecuador: universidad técnica de machala.
- Escriva Monzo, J., Savall Llado, V., & Martinez Garcia, A. (2014). *Gestion de Compras*. Madrid: McGraw-Hill- Interamericana España SL.
- Espinal Malca, E. (2020). Gestion de almacenes para optimizar la eficiencia de la empresa municipal de servicios electricosUtcubambaSAC.- 2018. *Tesis de grado*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7576/Espinal%20Malca%20Edinson.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ferrell, O., & Hartline, M. (2012). *Estartegia de Marketing*. Cenage learning.
- Fundacion IFRS. (2023). *NIC 2 nventarios*. fundacion IFRS.
- Garcia Colin , J. (2019). *Contabilidad de Costos*. mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de <file:///C:/Users/NRHA/Downloads/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Hernandez, R., Fernandez, c., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ta ed.). (M. G. Hill., Ed.) México.

- Kaplan, R., & Cooper, R. (1998). *Coste y efecto cómo usar el ABC, el ABM y el ABB para mejorar la gestión, los procesos y la rentabilidad*. Barcelona: Editorial Gestión 2000. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=03fEVdlU4QQC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- La Rosa Pachay, F., & Yépez Zamora, O. (2018). Implementación del Sistema de Costeo basado en Actividades para la Industria de Confecciones”. *Tesis de grado*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37524/1/tesis%20costeo%20abc%20Francisco%20%20La%20Rosa%20y%20Omar%20Y%20C3%A8pez.pdf>
- Lloréns Montes, F., & Fuentes Fuentes, M. (2005). *Gestión de la calidad empresarial-Fundamentos e implantación* (12 Septiembre 2005 ed.). Ediciones Pirámide;.
- Martines Moseco, F. (25 de marzo de 2013). *Diseño de un plan de mantenimiento para un equipo de alta fiabilidad*. Obtenido de Blog tecnica industrial: <https://www.tecnicaindustrial.es/disenio-de-un-plan-de-mantenimiento-para-un-eq/>
- Melo Cardenas, E. (2019). “OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS EN EL ALMACÉN DE UNA EMPRESA DE CONTRUCCIÓN Y ALMACÉN DE UNA EMPRESA DE CONTRUCCIÓN Y. *Tesis de Maestría*. Mexico. Obtenido de <https://itsta.edu.mx/wp-content/uploads/repositorio-mii/2019>
- Millán Solarte, J., & Sánchez-Mayorga, X. (2014). Modelo matricial para la asignación del costo utilizando. *Activity Basing Cost*, 10(2), 144-155.
- Nonaka, I. (1995). *The Knowledge-Creating Company*. Nueva York: Oxford: University Press.

Norma internacional de Contabilidad. (1997). norma internacional de contabilidad N° 1- NIC. Obtenido de [http://www.normasinternacionalescontabilidad.es/nic\)pdf/nic01.pdf](http://www.normasinternacionalescontabilidad.es/nic)pdf/nic01.pdf)

Pasapera Peña, J. (2021). MEJORA EN GESTIÓN DE ALMACENES PARA AUMENTAR PRODUCTIVIDAD EN MONTAJE DE BOMBAS INDUSTRIALES DE MINERA PANAMÁ, 2019. *Tesis de grado*. Peru: Universidad Señor de Sipan. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7877/Pasapera%20Pe%c3%b1a%2c%20Jos%c3%a9%20Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Paz Marabotto, M. (2020). Gestion de almacen y control de la trazabilidad del cacao en la empresacafetalera Amazonica S.A.C. de la ciudad de Tingo Maria 2018. *Tesis de grado*. Huanuco. Obtenido de <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2432/Paz%20Marabotto%2C%20Mario%20Edwin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pérez , J., & Merino, M. (2017). *Fidelizacion*. Obtenido de [sitio web]: <https://definicion.de/fidelizacion>

Pérez Porto, ., J., & Merino, M. (2017). *Fidelizaciion*. Obtenido de [sitio web]: <https://definicion.de/fidelizacion/>

Ramirez , A. (2018). *que es el margen de utilidad*. Obtenido de [sitio web]: <https://www.informabtl.com/margen-utilidad-se-calcula/>

Ramos Farroñan, E., Huacchillo Pardo,, L., & Portocarrero Medina, Y. (2020). EL SISTEMA DE COSTOS ABC COMO ESTRATEGIA PARA LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIAL. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, 178-183. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-178.pdf>

Reveles Lopez, R. (2004). *Costos 1*. Guadalajara -Mexico: Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas Universidad de Guadalajara.

RICOPA PANDURO, L. (2019). COSTOS ABC PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES DE LA EMPRESA EXTRACTORA HUALLAGA E.I.R.L. TOCACHE – 2019. *Tesis de grado*. Huanuco: Universidad de Huanuco. Obtenido de <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2337/RICOPA%20PANDURO%2c%20Luis%20Enrique.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez Acosta, A. (2018). El costeo basado en actividades: una tendencia actual. *Cofín Habana*, 204-213. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v12n2/cofin14218.pdf>

Rodríguez Acosta,, A. (2018). El costeo por acytividadesuna tendencia actual. *cofin*, 200-*2013. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v12n2/cofin14218.pdf>

Rodriguez, R. (22 de noviembre de 2021). *Importancia de la tecnologia en la atencion al cliente*. Obtenido de [Sitio Web]: <https://decidesoluciones.es/la-importancia-de-la-tecnologia-en-el-servicio-al-cliente/#:~:text=La%20tecnolog%C3%ADa%20puede%20ser%20usada,inteligencia%20artificial%2C%20y%20mucho%20m%C3%A1s>.

Roldan, P. (02 de setiembre de 2016). *Competitividad*. Recuperado el 28 de agosto de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>

Ross, S., Westerfield, R., & Jordan , b. (2006). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Mexico: Editorial McGraw-Hill.

Ruiz, V. (30 de agosto de 2018). *Importancia de la organización de compras en la empresa*. Recuperado el 25 de Agosto de 2022, de

Eemprendepyme.net: <https://www.emprendepyme.net/importancia-de-la-organizacion-de-compras-en-la-empresa.html>

Saavedra garcia, M. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *scielo*(33), 93-124. doi: ISSN 2145-941X.

Sabrera jara, Y. (2019). La gestión de inventarios y la productividad laboral del establecimiento de salud de la Union Huanuco 2019. *Tesis de grado*. Huanuco, Peru. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/268997017.pdf>

Salazar Huiza, E. (2020). Análisis del sistema de costos ABC y su influencia en la rentabilidad de la empresa ferretera y materiales de construcción - FEMACO S.R.L. *Tesis de grado*. Arequipa, 2020: Universidad Continental. Obtenido de https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8094/3/IV_FCE_310_TE_Salazar_Huiza_2020.pdf

Sanchez Galan, J. (05 de Diciembre de 2018). *Eficiencia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/eficiencia.html>

Sánchez Galán, J. (2020). *Preferencias del consumidor*. Obtenido de [sitio web]: <https://economipedia.com/definiciones/preferencias-del-consumidor.html>

Sarmiento, R. (2011). *Contabilidad general*. Voluntad.

Sevilla Arias, A. (5 de noviembre de 2016). *Productividad*. Obtenido de Economipeida: <https://economipedia.com/definiciones/productividad.html>

Silva, T. &. (2016). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. chimbote. Obtenido de <https://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/23.pdf>

Tacillo, e. (2016). *recuperado de http://repositorio.bausate.edu//handle/bausate/36*. (U. J. Meza, Editor)

- Ticona Ali , S. (2020). *Sistema de costos abc aplicado a empresas consultoras de servicios, caso: soluciones integrales S.R.L. Tesis De Maestría*. Bolivia: Universidad Mayor de San Andres. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/28409/TM-%2068.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Toro Fernández , M. (2021). *Sistema de costos abc y su incidencia en la fijacion de precios del restaurant la cabaña, 2019. Tesis de grado*. Pimentel, Peru: Universidad Señor de Sipan. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8457/Toro%20Fern%C3%A1ndez%20Mar%C3%ADa%20Leonor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ucha,, ,. (Marzo de 2022). *Atencion-al cliente*. Obtenido de Deficnicion ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/atencion-al-cliente.php>
- Valencia, J. (2020). *Costo Directo*. Obtenido de [sitio web]: <https://economipedia.com/definiciones/coste-directo.html>
- Wolters, kluwer;. (2016). *Gestiion de almacen en la PYME*. Obtenido de Blog Wolters, kluwer;: <https://apen.es/newsletters/PDF/ebook-gestion-almacenes->
- Yepes piqueras, V. (9 de noviembre de 2014). *Centrales Hidroelectricas*. Obtenido de Blog Victor Yepes P.: <https://victoryepes.blogs.upv.es/2014/11/09/que-es-una-central-hidroelectrica/>

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Jara Fausto, K. (2023). *Sistema de costos ABC y la determinación del precio de venta en las instalaciones eléctricas y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la Empresa J & M Servicios Industriales SRL 2023* [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional UDH. <http://...>

ANEXOS

**ANEXOS
MATRIZ DE CONSISTENCIA**

SISTEMA DE COSTOS ABC Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA DE LAS INSTALACIONES ELECTRICAS Y AUTOMATIZACION DEL PROCESO DE REFINERIA Y FRACCIONAMIENTO EN LA EMPRESA J & M SERVICIOS INDUSTRIALES SRL 2023.”

Problema	Objetivos	Hipotesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodologia
Problema General ¿De qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.?	Objetivo General ¿Determinar qué manera el sistema de costos ABC incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.?	Hipotesis General El sistema de costos ABC incide significativamente en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.?	Sistema de costos ABC	Costo por actividades Elementos del costo	Actividades de produccion Actividades administrativas Actividades de venta y mercadeo Materiales – materia prima Mano de obra Costos indirectos de fabricacion	Tipo de investigacion: Aplicada. Enfoque: Cuantitativo Nivel de investigacion: Explicativo – correlacional Diseño metodológico: No experimental – de corte transversal Poblacion: Esta conformado por 14 personas Muestra: Esta conformado por 7 personas Tecnica:

Problema Especifico	Objetivo Especifico	Hipótesis Especifico		Costo de adquisicion	Encuesta
¿De qué manera Costeo incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.?	Evaluar De qué manera el Costeo por actividades incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.	El Costeo por actividades incide significativamente en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.	Determinacion del precio	Costo de producto	Margen de utilidad
				Competencia	Precios de competidores
¿De qué manera los elementos de costeo inciden en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.?	Describir de qué manera los Inductores de costeo ABC incide en la determinación del precio de venta	Los Elementos de costeo incide en la determinación del precio de venta de las instalaciones eléctrica y automatización del proceso de refinería y fraccionamiento en la empresa J & M servicios industriales SRL 2023.		Valor percibido	Fidelizacion
					Velocidad de respuesta
					Demanda estimada
					Gustos y preferencias

de las instalaciones
eléctrica y
automatización del
proceso de
refinería y
fraccionamiento en
la empresa J & M
servicios
industriales SRL
2023.

ANEXO 2

EVALUACIÓN DE EXPERTOS



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento de investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable.		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree que las actividades operativas afectan la determinación de los precios del servicio?	X		X		X		
2	¿Cree que la parte administrativa controla los costos de cada actividad para fijar precios?	X		X		X		
3	¿La cree que si se publicitara la empresa aumentaría los precios de venta del servicio que se ofrece?	X		X		X		
4	¿Cree que se toma en cuenta la compra de materiales de calidad para la determinación del precio del servicio que se ofrece?	X		X		X		
5	¿Cree que el sistema de contratación y pago de la mano de obra es la más apropiada para la determinación de los precios de venta?	X		X		X		

6	¿Cree que la empresa tiene cuidado en la contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta de los servicios ofrecidos?	X		X		X	
7	¿Cree que en las compras de materiales se le considera el costo de adquisición para la determinación de los precios?	X		X		X	
8	¿Cree que el margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades?	X		X		X	
9	¿Cree que los precios ofrecidos por la empresa compite a los competidores de tal manera que rinda una buena rentabilidad?	X		X		X	
10	¿Cree que los servicios ofrecidos por la empresa han permitido la fidelización de los clientes?	X		X		X	
11	¿El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos?	X		X		X	
12	¿Cree que los servicios que se ofrece en el mercado son de grandes demandas en la empresa industriales?	X		X		X	
13	¿Cree que la empresa no satisface apropiadamente los gustos de sus clientes?	X		X		X	
Puntaje Total		20		20		20	

Fuente: Universidad de Huánuco

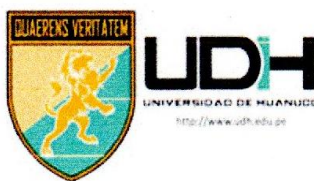
Datos del Experto:

Mg. Eberd Juan Rodríguez Minaya
0215302

Firma: _____

Apellidos y Nombres: Rodríguez Minaya, Eberd Juan.

DNI: 04079092



Universidad de Huánuco

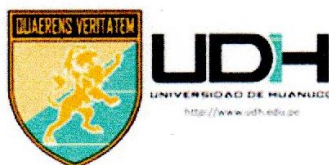
EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento de investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de Ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable.		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree que las actividades operativas afectan la determinación de los precios del servicio?	X		X		X		
2	¿Cree que la parte administrativa controla los costos de cada actividad para fijar precios?	X		X		X		
3	¿La cree que si se publicitara la empresa aumentaría los precios de venta del servicio que se ofrece?	X		X		X		
4	¿Cree que se toma en cuenta la compra de materiales de calidad para la determinación del precio del servicio que se ofrece?	X		X		X		
5	¿Cree que el sistema de contratación y pago de la mano de obra es la más apropiada para la determinación de los precios de venta?	X		X		X		



Universidad de Huánuco

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional, usted ha sido invitado a participar en el proceso de evaluación de un instrumento de investigación en Ciencias Empresariales. En razón a ello se le alcanza el instrumento motivo de evaluación y el presente formato que servirá para que usted pueda hacernos llegar sus apreciaciones para cada ítem del instrumento de investigación.

- Agradecemos de antemano sus aportes que permitirán validar el instrumento y obtener información válida, criterio requerido para toda investigación.


A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y conteste marcando con un aspa en la casilla que usted considere conveniente y además puede hacernos llegar alguna otra apreciación en la columna de observaciones.

N° de ítem	Ítem	Validez de Contenido		Validez de Constructo		Validez Criterio		Observaciones
		El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable.		El ítem contribuye a medir el indicador planteado.		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas.		
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree que las actividades operativas afectan la determinación de los precios del servicio?	X		X		X		
2	¿Cree que la parte administrativa controla los costos de cada actividad para fijar precios?	X		X		X		
3	¿La cree que si se publicitara la empresa aumentaría los precios de venta del servicio que se ofrece?	X		X		X		
4	¿Cree que se toma en cuenta la compra de materiales de calidad para la determinación del precio del servicio que se ofrece?	X		X		X		
5	¿Cree que el sistema de contratación y pago de la mano de obra es la más apropiada para la determinación de los precios de venta?	X		X		X		

6	¿Cree que la empresa tiene cuidado en la contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta de los servicios ofrecidos?	X		X		X	
7	¿Cree que en las compras de materiales se le considera el costo de adquisición para la determinación de los precios?	X		X		X	
8	¿Cree que el margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades?	X		X		X	
9	¿Cree que los precios ofrecidos por la empresa compite a los competidores de tal manera que rinda una buena rentabilidad?	X		X		X	
10	¿Cree que los servicios ofrecidos por la empresa han permitido la fidelización de los clientes?	X		X		X	
11	¿El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos?	X		X		X	
12	¿Cree que los servicios que se ofrece en el mercado son de grandes demandas en la empresa industriales?	X		X		X	
13	¿Cree que la empresa no satisface apropiadamente los gustos de sus clientes?	X		X		X	
Puntaje Total		20		20		20	

Fuente: Universidad de Huánuco

Datos del Experto:

Firma: 

Apellidos y Nombres: SOLIS RIVAS HUGO MARCIAL

DNI: 23 0171 85

ANEXO 3

ENCUESTA

Lea cada uno de los reactivos y estime, en su opinión, en qué intensidad posee cada uno de los rasgos, inscribiendo dentro de un círculo la letra correspondiente: 1 = Nunca. 2 =Casi Nunca. 3 = Algunas veces. 4 = Casi Siempre; y, 5=Siempre.

	Preguntas	1	2	3	4	5
	Variable Independiente: Costos ABC					
	Costeo por actividades					
1	¿Cree que las actividades operativas afectan la determinación de los precios del servicio?					
2	¿Cree que la parte administrativa controla los costos de cada actividad para fijar precios?					
3	¿La cree que si se publicitara la empresa aumentaría los precios de venta del servicio que se ofrece?					
	Elementos del Costo					
4	¿Cree que se toma en cuenta la compra de materiales de calidad para la determinación del precio del servicio que se ofrece?					
5	¿Cree que el sistema de contratación y pago de la mano de obra es la más apropiada para la determinación de los precios de venta?					
6	¿Cree que la empresa tiene cuidado en la contabilización de los costos indirectos para la fijación de los precios de venta de los servicios ofrecidos?					
	Variable Dependiente: Determinación del precio					
	Coste del producto					
7	¿Cree que en las compras de materiales se le considera el costo de adquisición para la determinación de los precios?					
8	¿Cree que el margen de utilidad es determinado mediante un sistema de costeo por actividades?					
	Competencia					
9	¿Cree que los precios ofrecidos por la empresa compite a los competidores de tal manera que rinda una buena rentabilidad?					
10	¿Cree que los servicios ofrecidos por la empresa han permitido la fidelización de los clientes?					
	Valor percibido					
11	¿El sistema actual que tiene la empresa permite dar pronta respuesta a los contratos ofrecidos?					
12	¿Cree que los servicios que se ofrece en el mercado son de grandes demandas en la empresa industriales?					
13	¿Cree que la empresa no satisface apropiadamente los gustos de sus clientes?					

ANEXO 4

SOLICITUD



J&M SERVICIOS INDUSTRIALES S.R.L.

RUC: 20602749887

AV. PERU S/N (SUMINIST.57868-5 CASAS DE CUNA MAS)
SANTA LUCIA – TOCACHE – SAN MARTIN.

Santa Lucia, 26 de mayo de 2023

CARTA N° 23-2023-JM-SRL

SEÑOR(A).

Rosa Elena Ángel Llanos

ASUNTO: Solicito información para recabar información


Referencia: Solicitud con registro N°005-del 20-05-2023

De mi especial consideración

Es grato dirigirme hacia su persona, para hacerle llegar un saludo cordial y a la vez en atención del documento, en donde solicita autorización para el ingreso a la oficina, con la finalidad de recabar información para el proyecto de investigación titulado "SISTEMA DE COSTOS ABC Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS INSTALACIONES ELECTRICAS Y AUTOMATIZACION DEL PROCESO DE REFINERIA Y FRACCIONAMIENTO EN LA EMPRESA J & M SERVICIOS INDUSTRIALES SRL 2023."

Sin otro en particular, aprovecho la oportunidad brindarle mi especial deferencia y estima personal.

J&M SERVICIOS INDUSTRIALES S.R.L.


Virginia Guerra Vela
GERENTE GENERAL

ANEXOS 5 PANEL FOTOGRÁFICO



