

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



**TESIS**

---

**“Costo de producción y la fijación del precio de venta en las  
microempresas de la Galería Super Huánuco, 2024”**

---

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA: Hermitaño Cano, Wendy Gabriela

ASESOR: Repetto García, Tonio Lucho

HUÁNUCO – PERÚ

2025

# 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): 77669672

**DATOS DEL ASESOR:**

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22489147

Grado/Título: Maestro en Ciencias Contables, con mención en: auditoría y tributación.

Código ORCID: 0000-0001-7974-2143

# H

**DATOS DE LOS JURADOS:**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Piundo Flores, Lister	Doctor en administración	45383241	0000-0003-1232-585X
2	Flores Morales, Alfredo	Maestro en gerencia pública	46830027	0009-0006-9371-2083
3	Garay Encarnación, José Luis	Maestro en contabilidad, mención: auditoría	46094499	0009-0003-5997-5064



## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 16:00 horas del día 02 del mes de abril del año 2025, en el Auditorio "San Juan Pablo II" de la Facultad de Ciencias Empresariales 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:

Mg. Juan Daniel Toledo Martínez	(Presidente)
Mtra. Diana Huerto Orizano	(Secretaria)
Mtro. José Luis Garay Encarnación	(Vocal)

Nombrados mediante la RESOLUCIÓN N° 1527-2024-D-FCOMP-PACF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: "COSTO DE PRODUCCIÓN Y LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LAS MICROEMPRESAS DE LA GALERIA SUPER HUÁNUCO, 2024", presentada por la Bachiller, HERMITAÑO CANO, Wendy Gabriela; para optar el título Profesional de Contadora 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 16 DIECISEIS y cualitativo de BUENO (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

Siendo las 17:00 horas del día 02 del mes de abril del año 2025, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.

  
Mg. Juan Daniel Toledo Martínez  
DNI: 22510018

Código ORCID: 0000-0003-2906-9469

**PRESIDENTE**

  
Mtra. Diana Huerto Orizano  
DNI: 40530605

Código ORCID: 0000-0003-1634-6674

**SECRETARIA**

  
Mtro. José Luis Garay Encarnación  
DNI: 46094499

Código ORCID: 0009-0003-5997-5064

**VOCAL**



## UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

### CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD



El comité de integridad científica, realizó la revisión del trabajo de investigación del estudiante: WENDY GABRIELA HERMITAÑO CANO, de la investigación titulada "Costo de producción y la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco, 2024", con asesor(a) TONIO LUCHO REPETTO GARCÍA, designado(a) mediante documento: RESOLUCIÓN N° 896-2024-D-FCOMP-PACF-UDH del P. A. de CONTABILIDAD Y FINANZAS.

Puede constar que la misma tiene un índice de similitud del 24 % 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, 30 de octubre de 2024



RICHARD J. SOLIS TOLEDO  
D.N.I.: 47074047  
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO  
D.N.I.: 40618286  
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

## 36. Hermitaño Cano, Wendy Gabriela.doc

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.udh.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>7%</b>
<b>2</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>distancia.udh.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>4</b>	<b>repositorio.upse.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.unac.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>



RICHARD J. SOLIS TOLEDO  
D.N.I.: 47074047  
cod. ORCID: 0000-0002-7629-6421



FERNANDO F. SILVERIO BRAVO  
D.N.I.: 40618286  
cod. ORCID: 0009-0008-6777-3370

## **DEDICATORIA**

La presente se la dedico en primer lugar a mi querida madre por darme la vida y su infinito amor; así como a mi señor padre que estuvo cada momento apoyándome en todo, dándome su cariño y amor; más que todo las fuerzas para seguir siempre adelante con mis objetivos de vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias Dios Altísimo, creador del universo por su gran e infinito amor que me ha dado la oportunidad de cumplir mis objetivos y propósito de vida.

Agradezco al maestro Repetto García, Tonio Lucho, por su gran apoyo en el asesoramiento y compromiso durante el desarrollo de esta investigación, que sin ello no hubiera podido terminar y presentar el producto de estudio.

Agradezco a la Universidad de Huánuco, y a la plana de docentes que estuvieron siempre comprometidos en la enseñanza académica, que por medio de ello he podido alcanzar el conocimiento suficiente para desempeñarme en la carrera contable.

Asimismo, agradezco a los microempresarios de la Galería Super Huánuco, por su amable cooperación, gracias a los datos proporcionados he logrado alcanzar con los resultados de estudio.

# ÍNDICE

DEDICATORIA .....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS .....	VII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	IX
RESUMEN.....	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCIÓN .....	XII
CAPÍTULO I.....	13
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	13
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	15
1.2.1. PROBLEMA GENERAL .....	15
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	15
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	16
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	16
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	16
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA .....	16
1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICO.....	16
1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	17
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....	17
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
CAPÍTULO II.....	18
MARCO TEÓRICO .....	18
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	18
2.1.1. INTERNACIONAL .....	18
2.1.2. NACIONAL.....	19
2.1.3. LOCAL .....	21
2.2. BASES TEÓRICAS .....	23
2.2.1. COSTO DE PRODUCCIÓN .....	23
2.2.2. PRECIO DE VENTA.....	30
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	35

2.4.	HIPÓTESIS.....	37
2.4.1.	HIPÓTESIS GENERAL.....	37
2.4.2.	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS .....	37
2.5.	VARIABLES.....	37
2.5.1.	VARIABLE 1: COSTO DE PRODCUCIÓN.....	37
2.5.2.	VARIABLE 2: FIJACIÓN DE PRECIO DE VENTA.....	37
2.6.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	38
CAPÍTULO III.....		39
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		39
3.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	39
3.1.1.	ENFOQUE .....	39
3.1.2.	ALCANCE O NIVEL .....	39
3.1.3.	DISEÑO .....	40
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	40
3.2.1.	POBLACIÓN .....	40
3.2.2.	MUESTRA.....	42
3.3.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	43
3.3.1.	TÉCNICA .....	43
3.3.2.	INSTRUMENTO.....	43
3.4.	TÉCNICAS PARA EL PROCEDIMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....	43
CAPÍTULO IV.....		44
RESULTADOS.....		44
4.1.	PROCESAMIENTO DE DATOS .....	44
4.1.1.	COSTO DE PRODUCCIÓN .....	44
4.1.2.	FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA .....	51
4.2.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	58
4.2.1.	PRUEBA DE NORMALIDAD.....	58
4.2.2.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL .....	59
4.2.3.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA.....	60
CAPÍTULO V.....		63
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		63
5.1.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	63
CONCLUSIONES .....		67

RECOMENDACIONES.....	69
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	71
ANEXOS.....	75

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población de investigación.....	41
Tabla 2 Muestra de estudio .....	42
Tabla 3 ¿Efectúa el registro detallado del costo de la materia prima?.....	44
Tabla 4 ¿Clasifica de manera separada los materiales auxiliares y suministros para la producción de las prendas deportivas y escolares? .....	45
Tabla 5 ¿Considera las remuneraciones de su personal como parte del costo de su producción?.....	46
Tabla 6 ¿Las contribuciones sociales (Es salud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras) efectuados a su trabajador son considerados como parte del costo de producción? .....	47
Tabla 7 ¿Efectúa el cálculo de la depreciación de sus maquinarias o equipos con el fin de considerarlo en el costo de producción? .....	48
Tabla 8 ¿El pago por servicio de mantenimiento de su maquinaria o equipo es considerada como parte de su costo? .....	49
Tabla 9 ¿El servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler del puesto es considerado como parte del costo de su producción? .....	50
Tabla 10 ¿Efectúa por cada producción el cálculo de los costos totales para fijar el precio de venta?.....	51
Tabla 11 ¿Con que frecuencia el presupuesto que estimo para su producción fueron insuficiente para cumplir con la cantidad deseada? .....	52
Tabla 12 ¿Los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción son considerados para determinar el precio de venta del producto?.....	53
Tabla 13 ¿El precio que usted vende por los bienes producidos cubren los costos y gastos sin afectar su utilidad esperada?.....	54
Tabla 14 ¿Tiene devoluciones de productos por parte del cliente? .....	55
Tabla 15 ¿Para incluir el margen de ganancia, efectúa una comparación de precios de su competencia? .....	56
Tabla 16 ¿Los descuentos que usted realiza disminuye al precio determinado?.....	57
Tabla 17 Prueba de normalidad.....	58
Tabla 18 Coeficiente de Spearman.....	58

Tabla 19 Correlación del costo de producción y fijación precio de venta.....	59
Tabla 20 Correlación de los materiales de producción y fijación precio de venta .....	60
Tabla 21 Correlación la mano de obra de producción y fijación precio de venta .....	60
Tabla 22 Correlación la mano de obra de producción y fijación precio de venta .....	61
Tabla 23 Propuesta de estructura del costo de producción para fijar el precio de venta .....	69

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 ¿Efectúa el registro detallado del costo de la materia prima? .....	44
Figura 2 ¿Clasifica de manera separada los materiales auxiliares y suministros para la producción de las prendas deportivas y escolares? .....	45
Figura 3 ¿Considera las remuneraciones de su personal como parte del costo de su producción? .....	46
Figura 4 ¿Las contribuciones sociales (Es salud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras) efectuados a su trabajador son considerados como parte del costo de producción? .....	47
Figura 5 ¿Efectúa el cálculo de la depreciación de sus maquinarias o equipos con el fin de considerarlo en el costo de producción? .....	48
Figura 6 ¿El pago por servicio de mantenimiento de su maquinaria o equipo es considerada como parte de su costo? .....	49
Figura 7 ¿El servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler del puesto es considerado como parte del costo de su producción? .....	50
Figura 8 ¿Efectúa por cada producción el cálculo de los costos totales para fijar el precio de venta? .....	51
Figura 9 ¿Con que frecuencia el presupuesto que estimo para su producción fueron insuficiente para cumplir con la cantidad deseada? .....	52
Figura 10 ¿Los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción son considerados para determinar el precio de venta del producto? .....	53
Figura 11 ¿El precio que usted vende por los bienes producidos cubren los costos y gastos sin afectar su utilidad esperada? .....	54
Figura 12 ¿Tiene devoluciones de productos por parte del cliente? .....	55
Figura 13 ¿Para incluir el margen de ganancia, efectúa una comparación de precios de su competencia? .....	56
Figura 14 ¿Los descuentos que usted realiza disminuye al precio determinado? .....	57

## RESUMEN

El estudio tuvo como objetivo analizar la importancia del costo de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024, y a base de ello se pudo alcanzar los resultados de estudio. El desarrollo de la investigación está basado en el tipo aplicada, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, correlacional y no experimental; fue el cuestionario instrumento que se ejecutó a los cuarenta (40) microempresarios de la Galería Super Huánuco. Previo a contrastación de hipótesis se efectuó la prueba de normalidad, se ejecutó la correlación de rho de Spearman, en la que se obtuvo un resultado de 0,767 (tabla 19), que demuestra relación positiva muy fuerte entre costo de producción y fijación de precio de ventas; se concluyó que el costo de producción es el conjunto de elementos que debe ser calculado en la manera más correcta y razonable para determinar o fijar el precio de venta del producto.

**Palabras Claves:** costo, gasto, materia prima, producción, precio

## **ABSTRACT**

The objective of the study was to analyze the importance of the cost of production in setting the selling price in the microenterprises of the Super Huanuco 2024 gallery, and based on this, the results of the study could be reached. The development of the research is based on the applied type, quantitative approach, descriptive, correlational and non-experimental level; it was the questionnaire instrument that was executed to the forty (40) micro-entrepreneurs of the Super Huanuco Gallery. Prior to the hypothesis contrastation, the normality test was performed, the Spearman's rho correlation was executed, in which a result of 0.767 was obtained (table 19), which shows a very strong positive relationship between production cost and sales price setting; it was concluded that the production cost is the set of elements that must be calculated in the most correct and reasonable way to determine or set the sales price of the product.

Keywords: cost, expense, raw material, production, production, price.

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio fue elaborado bajo el título de Costo de producción y la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco, 2024, que ha permitido identificar la importancia del costo de producción para fijar el precio de venta, toda vez que está compuesta por los materiales, mano de obra y cargas indirectas de fabricación que deben ser reconocidas y calculadas según su participación en la producción. Es un resultado que se asemeja a la teoría de Ramírez et al. (2010) quien sostiene que los costos de producción están vinculados con la adquisición o fabricación de bienes o prestación de servicios, las cuales se fundamentan de carácter económico, planificación de actividades operativas, implementación de procesos y características de los productos que se desean producir. Los costos de producción es la cantidad valorada en base a los elementos que formaron parte del bien producido, tales como la materia prima, suministros, materiales auxiliares, mano de obra, y cargas indirectas de fabricación. Pero en la Galería Super Huánuco no se reconocen estos elementos como tal, se determinan el costo empíricamente sin utilizar una estructura de costos, los elementos de la mano de obra tales como EsSalud, gratificaciones, asignación familiar y horas extras no son reconocidos como parte del costo; por otro lado, la gran mayoría no calcula la depreciación y no se integra el servicio de mantenimiento de las maquinarias como parte del costo, la cual es una situación que perjudica negativamente a la fijación del precio de venta. Bajo esta perspectiva se planteó el problema general siguiente: ¿Cuál es la importancia del costo de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco 2024? Que ha permitido indicar que la importancia del costo es significativa para fijar el precio de venta. El contenido del estudio está registrado: capítulo I el problema y descripción, formulación del problema y objetivos; justificación y viabilidad. Capítulo II antecedentes, bases teóricas, definiciones, y las hipótesis. Capítulo III, metodología. Capítulo IV resultados de tablas y figuras. Capítulo V, discusión de resultados, y las conclusiones y recomendaciones.

# CAPÍTULO I

## PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en día, en el mundo las empresas buscan la mejor manera posible de fijar sus precios de sus bienes y servicios que ofertan y para ello utilizan técnicas e instrumentos contables para reconocer cada elemento del costo de producción. Pero lamentablemente no todas las empresas pueden reconocer sus costos de producción de la mejor manera correcta, que en muchos de los casos esto sucede por el desconocimiento de los emprendedores que tienen un negocio que no están obligado a efectuar un control contable, como en el caso de las micro y pequeñas empresas. Ferraro y Sofía (2018) sostienen que las micro y pequeñas empresas en América Latina y el Caribe tiene un nivel bajo de productividad, ya que son negocios unipersonales que en muchos casos no permiten reconocer y asumir costos. Es un sector de baja productividad que no integran salarios como parte del costo de la producción, el crecimiento de estos negocios produjo en los últimos diez años no muy suficientes para alcanzar brechas de productividad. Los micronegocios en esta región se centran en una línea de mercado local con nivel básico de organización en el proceso productivo, y la mayor parte aplica políticas empíricas para fijar precios y ofertas de sus productos en el mercado. Es un aspecto que limita mayores posibilidades para alcanzar mayor ganancia y en productividad, incrementar conocimientos y mejorar políticas del proceso de la producción. Existe debilidades, ausencia de un soporte del tejido productivo que permita mayor atención y a la inversión que estos negocios efectúan en la producción de bienes y servicios. Por su parte CEPAL (s.f.) sostiene la micro y pequeñas empresas en América Latina es una buena opción para emprender y el crecimiento económico, aunque su contribución al PBI es relativamente baja, debido a la baja productividad. Solo el 10% de las micro y pequeñas exportan parte de su producción, en cambio en Europa la exportación en estos negocios al menos asciende a 40% del total. Las microempresas en América Latina existen problemas heterogéneos, la cual incluye el deficiente proceso de producción, la informalidad, la falta de conocimiento para

determinar el costo y ausencia de control contable en la producción. La OCDE (2019) afirma que en América Latina y el Caribe la producción de bienes y servicios de las micro y pequeñas empresas producen cerca de 30% del producto interno bruto la cual es muy bajo en comparación con las microempresas de los países de Alemania, España, Francia e Italia que alcanzan entre 63 a 75% del PBI. Situación que viene alimentado por diferentes circunstancias problemáticas tales como: baja productividad, costos de producción calculada según el conocimiento adecuado, precio de venta muy por debajo de los costos, salarios que no son reconocidos como costos de la producción (familiares sin salarios), informalidad, producción sin cualificaciones ni técnicas que son patrones de un círculo vicioso que perjudican a la estabilidad de estos negocios. La inversión en capital, en técnicas, métodos, capacitación, y en recursos financieros para la producción suelen ser muy costosos que son barreras para exigir un porcentaje de ganancias o precio para la venta que no les permite generar mayores ganancias.

En el Perú las micro y pequeñas empresas representan el 96% de empresas peruanas, de ello las microempresas dedicadas a la producción de bienes o extracción de materia prima y emplean planta de producción, cuyos emprendedores tienen en promedio educación secundaria completa, y son ellos que dirigen sus actividades de producción. Estos negocios de producción reportan un registro bajo de cuentas, ya que solo el 23.4% de estos microempresarios reportan llevar algún tipo de cuentas de los costos de producción, que lo efectúan de manera empírica, esto es uno de los problemas más relevantes de estas empresas, ya que, no logran la capacidad absoluta para sus actividades de producción. El costo de materia prima, costo de mano de obra y cargas indirecta de fabricación en muchos de los casos no son reconocidos como parte del costo total para fijar el precio de venta del producto producido, la cual genera inestabilidad en las utilidades y pérdidas que en su momento no lo sienten, pero al pasar de los años sienten frustración económica que los lleva a extinguirse. Antes de la pandemia estas empresas tuvieron una edad promedio en el mercado de 9.2 años, después del año 2021 su promedio de vida de estas microempresas se redujo en 1.2 años, la cual revela la importancia de las buenas prácticas

del costo de la producción para la sostenibilidad de los negocios (COMEXPERÚ, 2021).

Por su parte en la investigación de Gregorio y Cabello (2022) indica que el problema de estos microempresarios radica en la inadecuada determinación de los costos de producción, ya que en muchos de los casos el factor tiempo y factor recursos subyugan a obtener una información sobrevalorada o subvalorada que repercuten de manera desfavorable al precio de venta. Por decir la materia prima, materiales y suministros no son registradas y controladas de la manera correcta en el proceso de la producción; de la misma manera la mano de obra que integra las cargas laborales como gratificación, Es salud, y CTS no son considerados como parte del costo de producción. De la misma forma la depreciación de máquinas y equipos que en realidad son pocos de microempresarios que efectúan estos cálculos para poder incluir al costo de producción.

Situación que ocurre en la Galería Super Huánuco, integradas por microempresas cuya actividad económica es la confección y venta de uniformes y ropas deportivas, donde se adolece el reconocimiento correcto para identificar el costo total de la producción, ya que muchos de ellos no utilizan una técnica y método para registrar cada elemento del costo productivo, la cual repercute de manera negativa al momento de fijar el precio de venta de los productos producidos. Además, se observa que la materia prima, materiales auxiliares, suministros, salarios, contribuciones sociales del trabajador, depreciaciones de maquinarias y servicios básicos como agua y energía eléctrica no son registradas de manera razonable para calcular el costo de producción. Por esta razón se tuvo por conveniencia realizar la investigación titulada: Costo de producción y la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco 2024

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. PROBLEMA GENERAL**

¿Cuál es la importancia del costo de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco 2024?

### **1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

¿Cuál es la importancia de los materiales de producción en la

fijación del precio de venta en la Galería Super Huánuco 2024?

¿Cuál es la importancia de la mano de obra en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024?

¿Cuál es la importancia de las cargas indirectas de fabricación en la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco 2024?

### **1.3. OBJETIVO GENERAL**

Analizar la importancia del costo de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

### **1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Identificar la importancia de los materiales de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

Determinar la importancia de la mano de obra en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

Determinar la importancia de las cargas indirectas de fabricación en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

### **1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

La investigación proporciona discusiones teóricas con referente a los resultados estadísticos. Para ello se efectuó la revisión previa de referencias bibliográficas tales como tesis, libros, revistas y otros medios que permitieron conceptualizar, definir y estructurar las variables de estudio, para describir las dimensiones e indicadores. De esta manera se logró resaltar la importancia del costo de materiales, costo de mano de obra y costos indirectos de fabricación para calcular el costo total de producción para fijar el precio de venta.

#### **1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICO**

Los resultados que se lograron con el estudio permitieron describir la importancia del reconocimiento correcto del costo de materiales, costo de mano de obra y costos indirectos de fabricación para obtener

un precio de venta razonable que no perjudique las ganancias de la microempresa. El resultado de la investigación permite ser un instrumento para la toma de decisiones en la producción con el fin de mejorar y prevenir riesgos que repercutan en la generación de las ganancias, no solo para las microempresas de la galería Super Huánuco, sino también para otras empresas del sector producción.

### **1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA**

El estudio permitió lograr resultados fiables que permitan ser instrumento para las microempresas de la galería Super Huánuco, para ello nos guiaremos a base de una línea metodológica para obtener la información pertinente y lograr los objetivos de estudio. Se utilizó el instrumento de estudio, como el cuestionario para canalizar y gestionar la información pertinente, previo a su aplicación fue analizada y evaluada por expertos de investigación.

### **1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

Una de las limitaciones que se tuvo para la elaboración de la presente investigación fue el acceso a la información, ya que cuando se trata de asuntos académicos, en muchas ocasiones las empresas no permiten que se les efectúe preguntas o que se les extraiga información con referente a su negocio. Pero esta limitación lo superáramos a través de la presentación de una solicitud que canalizó la autorización correspondiente por parte de la autoridad pertinente.

### **1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

Fue viable la investigación, ya que se tuvo los recursos suficientes para llevar a cabo con el estudio. Se tuvo el recurso financiero suficiente para los materiales y servicios que se utilizaron en la tesis, así como también se tuvo la autorización correspondiente por la autoridad de la galería Super Huánuco, para ingresar y aplicar el instrumento de investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **2.1.1. INTERNACIONAL**

Acosta (2022) en la tesis *Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en Carrocerías Santa Cruz*, cuyo objetivo permitió determinar los costos totales como información importante para la fijación de los precios del producto para la venta, metodología de estudio análisis documental de los costos, descriptiva y deductiva, tesis de la Universidad Técnica de Ambato, cuya conclusión indica que en la empresa Carrocerías Santa Cruz se determinan los costos de producción con la información que es proporcionada por el contador de la empresa, en la que se describe la materia prima directa y mano de obra que están de la mejor manera sus registros y cálculos; pero con respecto a los costos indirectos de fabricación no se los reconocen razonablemente, ya que su distribución son calculados de forma irreal, e incorrecta ya que se calcula de manera empírica, que influye de manera desfavorable para la fijación del precio. Se evidenció que los elementos del costo de producción no son clasificados de manera correcta, ya que no hay control eficiente de los recursos que se asignan para la producción. La empresa no cuenta con un sistema de costos, la cual dificulta que se determinen los costos reales, no se consideran como parte del costo las depreciaciones, mantenimiento de equipos, ni tampoco los servicios básicos.

Flórez y Romero (2022) en su tesis titulada *determinación de costos y estimación de precios mediante cláusulas pertinentes en una empresa de servicios de catering*, el objetivo fue explicar la importancia del sistema de costos para estimar el precio de venta, metodología de estudio descriptivo, cuantitativo y documental, tesis de la Universidad Santo Tomás, cuya conclusión indica que el sistema de costos en las empresas colombianas y los métodos de fijación de precios son utilizados de manera técnica y contable. Se identifican elementos del costo durante el proceso y avance de la producción, se clasifican según

la interacción o participación con el producto que se fabrica. La determinación correcta de los costos permite que se integre de manera razonable y correcta el margen de ganancia, acorde al estudio y cotización de precios en el mercado. Se efectúa el análisis del margen de utilidad teniendo en cuenta el costo total y el precio de venta que ofrece el mercado. Se estiman los precios en base a una información externa e interna; la información externa relacionada a cotización de precios del mercado, y la información interna relacionado a los costos totales de la producción.

Guevara (2020) en su tesis titulada *Sistema de costos por procesos de producción en la Empresa Master Fibra de la ciudad de Ambato*, cuyo objetivo fue diseñar el sistema de costos de producción, metodología de estudio documental bibliográfico y de análisis, tesis de la Universidad Técnica de Ambato, cuya conclusión indica que el proceso de costos de producción es indispensable para identificar y contabilizar los elementos que incurren en la producción de bienes y servicios. Se identificó que en la Master Fibra se aplica de manera correcta el proceso de producción, ya que se ha podido resaltar el uso de técnicas para el registro y control. El manejo del costo de manera empírica no garantiza que todo sea controlado, la cual genera un cambio desproporcional al valor de venta de los productos. Por ende, es importante implementar un sistema de costos para mejorar el proceso productivo. La identificación de los elementos del costo, como materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación en la empresa en estudio, se efectúa de manera correcta y utilizan un buen método contable para el registro de los costos totales de la producción.

### **2.1.2. NACIONAL**

Carpio y Cahuana (2020) en la tesis titulada *Análisis de los costos de producción y rentabilidad, en el Fundo Vaquerío del Distrito de Ilabaya, Tacna, 2019*, cuyo objetivo fue analizar la información del costos de producción y cómo influye en la rentabilidad, metodología de estudio descriptivo, cuantitativo, transversal y no experimental, tesis de la Universidad Peruana Unión, cuya conclusión indica que se pudo determinar que los costos directos de producción en la empresa en

estudio representa un 89% del costo total la cual incluye materiales auxiliares, suministros, materia prima, mano de obra directa. Mientras que los costos indirectos de fabricación ascienden a 11% del total de costos, la que incluye conceptos de mano de obra indirecta, gastos administrativos, gastos de ventas, depreciaciones y servicios básicos; la cual se considera para determinar y calcular el margen de ganancia para prospectar la rentabilidad. Situación que se necesita excluir aquellos elementos relacionados a gastos, que no está relacionadas con el proceso de producción.

Jiménez (2019) en la investigación titulada *Costos producción y la fijación de precios de la Empresa Calzados JAVICC, en el Distrito de El Porvenir-Trujillo, 2018*, cuyo objetivo fue analizar la relación del costo productivo con la fijación del precio, metodología de estudio descriptivo, cuantitativo, correlacional y no experimental, tesis de la Universidad César Vallejo, cuya conclusión indica que los costos de producción de la empresa en estudio están integradas en su mayoría la mano de obra que alcanza el 86.76%, mientras que los materiales ascienden al 12.93% y otros costos indirectos participaron en un 0.32% del total de costos. Se ha identificado que la empresa necesita mejorar la determinación del costo para fijar el precio del producto más razonable, para ello debe obtener toda la información del costo para analizar su precio que permitan ser competitivo en el mercado. Por otro lado, se evidencio ausencia de control de los costos de producción, esto perjudica desfavorablemente al precio del producto, que no permite su recuperación del costo invertido. No utiliza técnicas y registro contables para cuantificar razonablemente el costo. Se determino que existe relación entre el costo de producción y fijación de precios en un 93.8%.

Acuña y Rosas (2019) en su tesis *Análisis del costo de producción y su influencia en la fijación de precios de la panadería Compaser Chimbote-2019*, cuyo objetivo fue determinar la importancia del costo de producción para fijar precios, metodología de estudio fue de análisis documental, descriptivo y explicativo, tesis de la Universidad Cesar Vallejo, cuya conclusión indica que el costo de producción de panes en la empresa Compaser, está compuesta por los principales materiales,

mano de obra directa integrada por remuneraciones cargas sociales de trabajadores y costos indirectos como la energía eléctrica, transporte entre otros. Pero al analizar los costos de mano de obra se pudo identificar que estos son muy elevados, toda vez que los beneficios sociales son determinados como una empresa grande mas no como una pequeña empresa. La panadería no integra la depreciación de sus máquinas en el costo, tampoco considera los gastos administrativos y de ventas, esto perjudica al momento de la determinación del costo total de la producción. La empresa fija el precio empelando el registro del costo total, aplica el 30% como utilidad neta. Determinar adecuadamente el costo de producción, y los costos unitarios totales que son mayores ya que no se consideran la depreciación ni los servicios básicos que influyen en la producción. Según el análisis estadístico se ha evidenciado que el costo de producción si influye de manera directa para fijar el precio de venta en la empresa.

### **2.1.3. LOCAL**

Ramos (2023) en su tesis *El costo de producción y el valor de venta en la producción de calzados en la empresa Jhuser Huánuco 2022*, el objetivo fue identificar la relación entre el costeo de producir y el valor de venta, metodología de estudio descriptiva, cuantitativa y no experimental, tesis de la Universidad de Huánuco, cuya conclusión indica que el costo determinado en la empresa en estudio está compuesto por los elementos de materia prima, mano de obra y costos indirectos, las cuales son indispensables su correcta reconocimiento para determinar el valor de venta. Se pudo identificar que el costo de producción asciende a 39 mil 181 soles, el costo de ventas asciende a 46 mil 181 soles la cual da un valor de venta de 72 mil 362 soles determinado que su margen de utilidad fue de 24.67%, pero existen variaciones en los costos que según la razón del producto no deben variar, ya que son costos fijos. La mano de obra está siendo contabilidad y reconocido como costo de producción, pero las cargas laborales como el caso de EsSalud y gratificaciones no son considerados como costos, ya que la empresa pertenece a una pequeña empresa, la cual es un error, el costo debe reconocerse como

tal muy independiente en régimen empresarial se encuentre la empresa.

Jara (2023) en su tesis *Sistema de costos ABC y 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 SRL 2023*, el objetivo fue determinar la importancia del costo como elemento para determinar el precio de venta, metodología de estudio descriptivo, explicativo, correlacional, aplicada no experimental, tesis de la Universidad de Huánuco, cuya conclusión indica que el costo de producción ABC incide en un 62.6% para determinar el precio de venta, este resultado se debe, a la deficiencia en la determinación y cálculo de los costos para fijar el precio de venta razonable de los servicios que ofrece la empresa, no existe un proceso y sistema de costos bien definida que se ajuste a la necesidad y actividad de la empresa, no se realiza acciones de control para identificar el costos, tampoco se registra detalladamente las actividades que son factibles para realizar el servicio, y la gerencia no tienen la información pertinente que le permita tomar decisiones para mejorar y superar debilidades. Además, se identificó que en la dicha empresa no se cuenta con el registro adecuado de clasificación de los costos directos, costos indirectos y mano de obra, que la mayor parte de ello lo realizan de forma empírica que perjudica al momento de calcular el costo total.

Bernardo et al. (2020) en su tesis *El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmecánica en la Provincia de Huánuco – año 2018*, el objetivo fue determinar la importancia del costo de producción para determinar el precio de venta, metodología de estudio descriptiva, cuantitativa, correlacional y no experimental, tesis de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, cuya conclusión indica que los costos de producción permite ser una información importante e indispensable para determinar el precio de venta de los bienes que se producen en la Empresa Metalmecánica, estos incluyen los costos de compra de materia primas la cual forman parte directa del bien que se produce, su valor es un dato que se

incluye para medir el punto de equilibrio en la empresa. Los gastos de fabricación que están integrado por la depreciación, servicio de agua, energía eléctrica, mantenimiento, entre otros conceptos son necesarios para la producción del bien, por lo que inciden de manera directa para determinar el precio de venta de la producción terminada. Pero es importante indicar que en la empresa en estudio se evidencio que no cuenta con la información veraz de sus costos, y que esto perjudica reconocerlos durante el proceso productivo perjudicando a la correcta fijación de precios; no cuenta con el control adecuado de la materia prima, mano de obra y costos generales, lo que no se logra tener un cálculo razonable sobre los recursos que incurrieron en el bien producido.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. COTO DE PRODUCCIÓN**

Balanda (2005) define al costo como la representación cuantitativa de precios de adquisiciones de bienes materiales, artículos, propiedades, dividas como bienes de uso y bienes de cambio. Mientras que el costo de producción es el conjunto de valores de esfuerzos y bienes materiales que son expresadas en términos monetarias, las cuales ha sido desembolsadas o que serán desembolsadas para ser consumidos en el centro de la planta de fabricación. Dicho desembolso monetario facilita la compra de materia prima, materiales, suministros, pago de salarios, reconocimiento de desgaste de equipos, mantenimiento, servicios básicos entre otros elementos que son indispensables para la producción del bien. Así también, el costo de producción es la expresión cuantitativa que son necesario para efectuar el proceso que a través de la razón técnica y económica están asumen en el producto que se elabora. La teoría de Rojas (2007) sostiene que los costos de producción son aquellos que generan un proceso de transformación de la materia prima a un producto final; que para ello es necesario contar con el esfuerzo humano clasificada como mano de obra directa, y costos indirectos de fabricación que son necesarios para la fabricación del bien.

Ramírez et al. (2010) sostiene que costos está vinculado con la adquisición o fabricación de bienes o prestación de servicios, las cuales se fundamentan de carácter económico, planificación de actividades operativas, implementación de procesos y características de los productos que se desean producir. Los costos de producción es la cantidad valorada en base a los elementos que formaron parte del bien producido, tales como la materia prima, suministros, materiales auxiliares, mano de obra, y cargas indirectas de fabricación estas se consolidan en el sistema de contabilidad de costos que permiten apoyar a la información para controlar y evaluar el proceso productivo.

Por su parte Lazo (2013) el costo es el recurso indispensable que se sacrifica para lograr un objetivo específico. El costo es denominado como medidas de forma convencional contable, cantidades indispensables de monedas que se tiene que ejecutar para producir bienes y servicios; monedas que son medios para pagar las adquisiciones de materiales, productos manufacturados, suministros, servicios, mano de obra entre otros elementos que son necesarios para la actividad económica de la organización. Al extender con el termino producción, el costo consiste en la acumulación de elementos por el medio el cual se hace posible la transformación de materia prima, la intervención de la mano de obra y costos indirectos de fabricación que dan resultados a obtener un producto nuevo, creado o fabricado. El costo de producción acumula datos cuantitativos, registrados en la contabilidad de costos, que permiten ser esenciales al momento de decidir por el precio de venta del bien o servicio producido.

Es importante resaltar que los costos se originan en consecuencia de operaciones que se llevan a cabo en la empresa, ya sea actividades de confección o fabricación de productos, que deben ser planificados y estructurados según las condiciones del ambiente y las decisiones que se desarrollan en la planta de producción (Ramírez et al., 2010).

### **Proceso de producción**

Ramírez et al. (2010) el proceso de producción son actividades y trabajos consecutivos que se ejecutan para fabricar, o adquirir bienes materiales o para la prestación de servicios. Los procedimientos se

efectúan en cada actividad, estos son factores que permiten influir en la asignación de costeo, distribución y división del trabajo que puede ser manual o automatizada, segmentada por tiempo, mayor o menor interacción de labor humana más o menos especializada, y elementos que son necesarios para cumplir con el proceso productivo. Balanda (2005) afirma que el proceso de producción consiste en la manera de esquematizar el costeo según actividades; en muchas empresas la planta de producción es extensa, y su proceso es compleja, pero se implementa esquema de producción compuesta por secuencias y división de trabajo que hacen más fácil y eficiente su producción.

### **Contabilidad de costos**

Lazo (2013) consiste en el sistema de información que permite registrar, distribuir, analizar acumular y cuantificar valores del costo de producción de acuerdo con los elementos que la integran. Su utilidad es importante para tomar decisiones y controlar actividades operativas de la producción de bienes. Permite calcular la cantidad de materia prima que se utiliza en el bien, registrar la mano de obra por horas trabajadas para hacer posible su transformación, identificar e incluir a los costos indirectos de fabricación, como la depreciación de máquinas, y/o equipos, mantenimiento, energía eléctrica, servicios de agua, entre otros elementos que hacen posible la fabricación del bien.

Por su parte Ramírez et al. (2010) sostiene que la contabilidad de costos es un instrumento necesario que se utiliza para las empresas manufactureras, en ella se contabilizan los costos identificados en el producto fabricado. Se registran y cuantifican de manera distributiva calificando a los materiales directos, materiales indirectos, mano de obra directa, mano de obra indirecta, costos generales que se necesitaron para la operatividad de las maquinas y/o equipo. la característica de la contabilidad de costo destaca como un instrumento que proporciona información de inventarios de materiales, suministros, productos terminados así como en proceso; contribuye a la presentación objetiva y oportuna de la información contable y operativa que se originan del proceso de producción; permite realizar acciones de control para la conservación y movimiento de los bienes; determina

correctamente los costos unitarios que son necesarios para efectuar la fijación del precio de venta.

### **Sistema de costos**

Ramírez et al. (2010) consiste en un sistema social, abierto y opera según actividades establecidas en la producción, que permite hacer posible el cumplimiento de sus objetivos, trabaja con la información de cantidades e importes que se generan por el consumo de materias primas, materiales, mano de obra y demás insumos vinculados al procesamiento. La importancia del sistema de costos es controlar la distribución de los costos en su proceso, distribuye los elementos que forman parte en la producción. El factor comunicación del sistema de costos es importante cuyo valor permite articular movimiento e las entradas de importes por concepto de materiales y materia prima que son utilizados para la transformación, que además de ello se añade el importe de mano de obra, personas que estuvieron con la producción de manera directa o indirecta, la cual ayuda monitorear el ciclo de la producción.

### **Elemento del costo de producción**

Tello et al. (2017) sostiene que el costo de producción consiste en la integración de los elementos tales como materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, repuestos, accesorios, mano de obra indirecta, y otros costos indirectos que son necesarios para la operatividad del proceso de producción. Por su parte Ramírez et al. (2010) el costo de producción cuyos elementos son recursos que se consumen, utilizan o emplean para elaborar los productos, estos originan la acumulación, causación y asignación de costos, en el registro contable está registrada y distribuida de manera separada para determinarse con claridad su participación en el producto producido. Los elementos del costo de producción esta consistida por tres elementos que son: materiales, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación que son indispensables para llevar a cabo la producción.

## **MATERIALES DE PRODUCCIÓN**

Ramírez et al. (2010) son aquellos recursos que se pueden tocar, identificables que participan en el bien que se desea fabricar; representan al costo principal para la elaboración del producto.

Lazo (2013) sostiene que los materiales son elementos básicos que son transformados en productos acabados; tiene una identificación física, valor monetario, y atribuible de forma completa o una parte del producto que se produce. Es un elemento de mayor participación y su importancia es relevante para determinar el costo de producción

Luparia et al. (2017) menciona que los materiales de producción pueden clasificarse como materia prima que es el material directo y principal para producir el bien, materiales auxiliares, que son el complemento para lograr la fabricación del producto; así como también los suministros, que son indispensables para el acabado y refinado del bien.

### **a. Materia prima**

Ramírez et al. (2010) la materia prima es el material directo que es utilizada en la fabricación o producción de bienes la cual es sometida a un proceso de transformación que puede ser en varios momentos para su mejor uso en la producción. Esta permite dar origen físico al bien, y es un elemento indispensable ya que sin ella no se podría efectuar el proceso productivo. Tello et al. (2017) indica que consiste en el primer elemento del costo que participa de manera directa en el producto terminado, y son determinado su valor fácilmente.

### **b. Materiales auxiliares y suministros**

Los materiales auxiliares son aquellos insumos que complementan a la parte física del producto terminado, son indispensables para el ensamblaje, soporte y consistencia del producto. Mientras que el suministro es el insumo que se utiliza para el acabado final o refinado del bien a producir, estos son necesarios para la presentación del producto al mercado (Luparia et al., 2017).

## **MANO DE OBRA**

Ramírez et al. (2010) sostiene que la mano de obra consiste en el valor que se contabiliza por los sueldos de los trabajadores, la cual se generan a base del tiempo trabajo en las labores vinculadas con la transformación de materias primas, materiales auxiliares y suministros en la fabricación del producto. Por su parte Rojas (2007) describe que la mano de obra está compuesta por las remuneraciones que pueden ser directa o indirecta con la producción del bien terminado, sumando a esto las contribuciones sociales de los trabajadores que por ley suelen ser obligatorios efectuar el desembolso económico, la cual son reconocidos como parte del costo de mano de obra. La mano de obra es un elemento que consiste en la fuerza de trabajo, clasificada como mano de obra directa y mano de obra indirecta, la cual se determina según su participación con la producción del bien. Balanda (2005) sostiene que la mano de obra es el valor de la retribución que se origina por el trabajo humano la cual está vinculada con el proceso de transformación de la materia prima que hacen posible la producción del bien.

### **a. Remuneraciones**

Luparia et al. (2017) indica que es la compensación del esfuerzo físico por horas trabajadas, y se rigen por la normativa laboral a la que corresponde. La remuneración es un valor económico por horas trabajadas, su vínculo con el costo de producción es estrecha y aunque en gran parte son esenciales para llevarse a cabo con la fabricación del bien. Este demuestra el valor del trabajo mental y físico representados según se establece en el costo estimado de mano de obra.

### **b. Contribuciones y cargas sociales**

Lazo (2013) sostiene que las contribuciones sociales que graba las planillas de remuneraciones son cargas laborales que por leyes y decretos del gobierno son establecida para que el empleador efectúe los conceptos obligados a pagar al empelado. Tenido en cuenta la legislación laboral en el Perú las contribuciones o cargas laborales que recibe el trabajador son: Es salud, asignación familiar, gratificaciones, CTS entre otros elementos.

## **CARGAS INDIRECTAS DE FABRICACIÓN**

Tello et al. (2017) sostiene que está integrado por el conjunto de recursos desembolsados y rais de obligaciones contraídas por la empresa, las cuales no se identifican ni se cuantifican fácilmente en el producto final. Estas cargas están compuestas por las depreciaciones de la maquinaria, que son incidentes de manera general en el proceso para hacer posible la actividad. Es un elemento que no es ni material ni mano de obra, pero sin embargo su intervención es indispensable en la participación y presencia en la producción.

Balanda (2005) lo explica que se trata de un elemento que es valorado por los efectos de la producción, es decir, si utilizamos maquinaria para la producción, esta genera un desgaste por el tiempo de su uso, denominándolo la depreciación del activo fijo; por el mismo, el funcionamiento de la planta de producción se utiliza energía eléctrica, así como el servicio de agua como insumos necesarios para su operatividad. A estos se les agrega el alquiler, los seguros, mantenimiento, reparaciones, entre otros. No obstante Lazo (2013) sostiene que los costos indirectos de fabricación son aquellos costos que son considerados parte del proceso productivo pero que no se puede realizar el cálculo de manera fácil el valor del costo. Estos costos pueden ser como alquileres, mantenimiento, servicios de instalaciones, reparaciones, energía eléctrica, así como suministros diversos como el aceite de maquinaria.

### **a. Depreciación**

NIC 16 (2021) la depreciación es la distribución sistemática del valor del activo a través de su vida útil. PUCP (s.f.) indica que la depreciación es un mecanismo por el medio el cual se reconoce el desgaste que un bien sufre a través de su uso en base a su vida de un activo.

### **b. Mantenimiento**

NIC 16 (2021) el mantenimiento de los activos son desembolsos que se efectúan para la operatividad y repotenciación de las maquinarias y equipos de producción, cuyo fin es mantener la actividad de la empresa para restaurar beneficios económicos. Por otro lado,

Tello et al. (2017) manifiesta que el mantenimiento es aquel costo que se contabiliza para la producción, que permite repotenciar la capacidad de los activos para mejorar la cantidad productiva.

### **c. Servicios básicos**

Los servicios son aquellos elementos que son necesarios para la producción, que pueden en alguna parte de su valor formar parte del costo de producción; como el servicio de energía eléctrica, alquiler de local de producción, entre otros (Tello et al., 2017). No obstante, los servicios básicos son denominados cargas indirectas de fabricación ya que su participación en la producción es necesaria. Por ejemplo, la maquinaria o equipo de producción no funcionaría si no se cuenta con la energía eléctrica; así como el alquiler que es necesario para la operatividad productiva de la empresa.

### **2.2.2. PRECIO DE VENTA**

Nelson y Domingo (2001) sostiene que el precio es una relación en la que se efectúa el cálculo de valores con la finalidad de expresar de manera cuantitativa en monedas, por motivo de que es la esencia para determinar el valor. El precio agrupa información para efectuar el reconocimiento de elementos del costo de adquisición, la cual tiene un rol importante y clave para vincular actividades comerciales entre comprobadores y clientes.

Por su parte Pérez (2006) indica que el precio de venta es la variable que integra el marketing, tan difícil de determinar en gran variedad de aceptaciones para su promoción. Su dificultad para calcular radica en las variables externas e internas, que repercuten directamente con el producto terminado. El precio de venta es un valor que expresa una cantidad monetaria que se genera a partir de un servicio o producto por lo que un cliente está en la condición de poder adquirirla. Es una definición que se asemeja a la teoría de Pérez (2022) la fijación del precio de venta es una estrategia en donde se describe reglas de juego para calcular un determinado valor para el mercado; cuya regla están comprendidas los compradores, vendedores, e intermediarios.

Ramírez et al. (2010) el precio de venta es el conjunto de métodos para calcular elementos del costo de producción o adquisición, así como también incluir un porcentaje como margen de ganancia bruta.

### **Fijación de precios con base en los costos**

Pérez (2022) es considerada como la determinación y reconocimiento de elementos de costos de producción, costos de adquisición y costos de servicios. Su estrategia para fijar el precio se expresa de dos maneras particulares, saber fijar precios del precio de costo total, y determinar el precio a través el costo directo.

### **Factores internos que influyen en el precio**

Políticas y objetivos de la empresa; esta consiste en las estrategias que estima y determina la empresa para la consecución de objetivos, para ello utiliza métodos basados en la cantidad de recursos que se invirtieron en el producto. Además, determina variables del marketing como políticas de descuento, mercado, posicionamiento, y mercado (Pérez, 2022).

Políticas financieras; esta consiste un elemento indispensable de la empresa para medir la capacidad de endeudamiento que condicionan el valor del producto para responder su obligación a través del precio de venta; el factor financiero es un medio necesario y básico para convertir a un producto, cuyo valor es determinante para el precio final (Pérez, 2022).

### **Etapas en la fijación de precios**

Pérez (2022) se determinan las variables más significantes que intervienen para fijar el precio; para ello elegimos elementos del costo, posicionamiento del producto, la comercialización, y seleccionamos una estrategia de precios para determinar una política de precios. Además, se fija el precio cuantificando de manera correcta para incluir un mayor margen posible para tener mayor rentabilidad.

### **MÉTODO BASADO EN EL COSTO**

Nelson y Domingo (2001) afirma que este método está orientado en una etapa en la que se identifica el proceso de la producción la cual es necesario para ofertar el producto. Son decisiones sobre precios que tienen a ser consideradas por los directivos para el cumplimiento

del proceso de venta de los productos terminados. Este método toma con información principal los costos totales, el presupuesto de producción establecida y los recursos financieros que han sido invertidos en el proceso productivo, es el método más técnico y contable en la que permite revisar sus elementos y su participación en el producto. El precio es obtenido agregando margen de beneficio bruto sobre los costos totales.

Pérez (2022) sostiene que el método basado en el coste es un medio por el cual se fija el margen sobre el costo del producto, o también establecer un precio objetivo que permite proporcionar un rendimiento establecido. Sistema muy simple para calcular el precio efectuando un análisis de costes identificando sus variables que incurrieron en la fabricación del producto. A pesar de un método objetivo, permite proporcionar elemento fundamental para reconocer y valiosos para la información en la toma de decisiones para mejorar capacidad productiva frente a su rendimiento.

#### **a. Costos totales**

Lazo (2013) esta consistida en todos los elementos que la incorporan, que son calculados de maneras completa, los montos desembolsados por concepto de materiales, mano de obra y cargas indirectas de fabricación, las cuales son esenciales para determinar el precio de venta del producto terminado. Ramírez et al. (2010) el total de costos son costos acumulados en los procesos productivos que se identifican a través de la contabilidad de costos, y según los elementos que participaron en el producto final. Se calcula suma la cantidad de insumos incurridos en los productos para luego poder obtener el precio de venta.

#### **b. Presupuesto de producción**

Hidalgo et al. (s.f.) sostiene que el costo de producción es el proceso de costeo a través el cual se calculan valores de materiales, mano de obra directa y demás costos indirectos que son utilizados en cada producto que este proyectado en el año que se presupueste. El presupuesto de producción es un instrumento que permite ayudar a determinar porcentaje de los productos que se desean fabricar con el

objetivo de cumplir con el objetivo de la venta. el presupuesto de producción se clasifica en presupuesto de compras, presupuesto de mano de obra y presupuesto para los costos indirectos de fabricación la cual permite facilitar la información correcta para fijar el precio de venta del producto. Por su parte Rincón (2011) el presupuesto es un análisis que permite estructurar el proceso productivo para asignar recursos expresadas en monedas cuyo fin es para la adquisición de materiales, maquinarias, mano de obra, entre otros elementos. El presupuesto no solo es un instrumento que provee recursos, sino también es una información que debe entregar resultados sobre la cantidad y costo de recursos que se requieren para fabricar el producto.

### **c. Recursos financieros**

Pérez (2006) los recursos financieros son importantes para determinar el precio de venta, ya que esto refleja la cantidad financiera invertida por concepto de endeudamiento, la cual es un instrumento para generar mayor producción. El precio es un reflejo de la situación y capacidad para responder al recurso financiado.

### **MÉTODO BASADO EN LA COMPETENCIA**

Pérez (2006) el método basado en la competencia permite tratar fijar los precios según los competidores, estas varían de acuerdo la posición que tenga la empresa. Dependerá de la calidad del producto o servicio prestado. Se efectúan comparaciones de precios de diferentes competidores para definir límites que se deben establecer para decidir el precio del producto o servicio. Pero es necesario un equilibrio de precios, que no favorezca ni desfavorezca a la competencia y a la empresa frente a sus costos de fabricación o prestación de servicios, por ende, el precio debe ser ideal, contener un valor percibido con la capacidad de responder a las obligaciones de pasivos, para ello es necesario tener una política para incluir margen de ganancia que no sea muy agresivo para el precio que pueda perjudicar su preferencia en el mercado. Pérez (2022) sostiene que el precio basado en la competencia es la fijación de precios de bienes y servicios que están basadas al precio de los competidores. Es una estrategia competitiva que permite no solo mirar los precios de competidores sino también de

analizar su beneficio económico, ya que puede elegirse un precio muy por debajo de la competencia, pero sus utilidades no tendrían la capacidad de responder pasivos. Es un método que necesita mayor atención y análisis para su determinación que permitan fijar un precio ideal, según el valor percibido que generen mayor ganancia frente a sus costos.

**a. Precio ideal**

Pérez (2006) el precio ideal es aquel que se consigue mayor aceptabilidad por el cliente frente a la calidad del producto ofertado; la cual se mide por el tiempo que se distribuye los bienes al cliente y con el margen de ganancia deseado. Esta para que sea efectiva se debe considerar el coste y volumen de la producción; clasificar costes comerciales o productivos, perfiles del mercado y sus reacciones de los clientes frente al producto que se ofrece.

**b. Valor percibido**

Pérez (2006) su fundamento está basada en la percepción del consumidor que tiene sobre el producto y del mercado en la que se ofrece, la mayor preferencia y concurrencia para adquirirla. Después de superar el precio mínimo en la que se determina el coste, la empresa puede hacer uso del valor percibido por el cliente con el fin de poder variar el precio según el nivel de su percepción. Debemos entender que el precio basado en el valor consiste en representar al producto con oferta alto en su valor para el cliente. La percepción que tenga el consumidor dependerá de la medida, del uso adecuado de la herramienta de marketing para poder lograr es percepción que permita elevar su valor para pagar un precio superior.

**c. Margen de ganancia**

Ramírez et al (2010) el margen de ganancia es el beneficio que la empresa asigna en la producción terminada o a la prestación del servicio, la cual es determinada según la política empresarial. Nelson y Domingo (2001) el margen de ganancia se aplica en los productos terminados y su porcentaje debe ser considerablemente razonable, la cual decide el precio de venta. el margen de ganancia es la diferencia que se realiza entre el precio y el costo, expresada en porcentajes que

se agrega al costo total en la que se efectúa al producto de un bien o servicio con el fin de cubrir costos y generar ganancias.

**d. Descuentos concedidos**

Pérez (2006) son aquellos producidos por una distorsión del precio en función al comportamiento que demuestran el vendedor y consumidor. Los precios finales son fijados en base a la retribución y distribución en la que se establece una política de descuento. En las empresas se efectúan descuentos para recompensar por volúmenes altos de compra y pagos que efectúa el cliente; pero estos descuentos concedidos afectan al precio, la cual debe ser calculada para formar parte del costo de ventas y no esperar menos beneficios de los esperado. El objetivo de los descuentos radica en la incentivación que la empresa demuestra por una venta mayor. Se efectúa descuentos por cantidad, por crecimiento de consumo en un periodo de tiempo por parte del consumidor, por el tamaño de pedidos que permiten generar reducciones de costes y descuentos por pronto pago.

**2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES**

1. Control del presupuesto de costos; consiste en las acciones de monitoreo de los costos estimados, verificación del cumplimiento y del uso correcto de los recursos (Hidalgo et al., s.f.)
2. Costos efectivos; es la capacidad del costo intervenido en la producción que permite generar rentabilidad y capacidad para seguir produciendo (Rincón, 2011).
3. Costos eficientes; consiste en la medición ajustado y considerado del uso de recursos de la empresa controlando su intervención en el proceso productivo (Rincón, 2011).
4. Costos fijos; son aquellas inversiones que se mantienen a pesar de que el volumen de producción se incremente o cambien, estos pueden ser como el alquiler, los seguros, etc. (Rincón, 2011).
5. Costos variables; son aquellas inversiones que cambian en función a la cantidad producidas, estos costos son los únicos que intervienen de manera directa con la producción (Ramírez et al., 2010).

6. Costos operacionales; consiste en la inversión que se asignan para originar el proceso productivo de la empresa, que se le conoce como gastos administrativos y gastos de ventas (Rincón, 2011).
7. Costo de ventas; consiste en la inversión que representan los egresos que se realizaron por un producto la cual fue vendido según la actividad económica de la empresa (Rincón, 2011).
8. Costeo por órdenes; se realiza su fabricación de productos a base de pedidos de clientes o por solicitud del responsable del almacén para mantener en stock (Ramírez et al., 2010).
9. Costos por procesos; consisten en la operatividad de la producción de manera continua, es decir su producción está siempre en funcionamiento para cubrir necesidades del consumidor y/o mercado (Ramírez et al., 2010).
10. Costo laboral; consiste en la mano de obra, que se carga por el tiempo que el personal permanece para cumplir con las funciones que permiten la producción de bienes (Lazo, 2013).
11. Presupuesto de fabricación; analiza la planeación para la fabricación de productos, se clasifican por bienes, así como servicios, se asignan recursos según la cantidad de unidades a fabricar, se distribuyen para adquirir materiales, contratar mano de obra, y estimar costos que son necesarios para su operatividad (Rincón, 2011).
12. Presupuesto de ventas; consiste en la determinación del volumen de ventas para planificar el proceso productivo y estimar la cantidad necesaria de recursos para la previsión de ingresos (Ramírez et al., 2010).
13. Salarios; es aquella remuneración que está vinculada con el personal obrero de la planta de producción, la cual pueden ser pagadas semanalmente y su labor está vinculada con el esfuerzo físico (Lazo, 2013).
14. Sueldos; es la remuneración del personal empelado de la planta o departamento de producción cuya labor está vinculada con el esfuerzo mental y su participación es de manera indirecta (Lazo, 2013).

15. Utilidad positiva; consiste cuando los beneficios son favorables para la empresa, la cual pueden ser utilizados para invertir más en la empresa o ser entregados a los socios como dividendos (Rincón, 2011).

## **2.4. HIPÓTESIS**

### **2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL**

El costo de producción es importante en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

### **2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

Los materiales de producción son importantes en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

La mano de obra es importante en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

Las cargas indirectas de fabricación son importantes en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

## **2.5. VARIABLES**

### **2.5.1. VARIABLE 1: COSTO DE PRODCUCIÓN**

Dimensiones

- Materiales de producción
- Mano de obra
- Cargas indirectas de fabricación

### **2.5.2. VARIABLE 2: FIJACIÓN DE PRECIO DE VENTA**

Dimensiones

- Método basado en el costo
- Método basado en la competencia

## 2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Titulo	Variables	Dimensiones	Indicadores	ítem	
Costo de producción y la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco 2024	Costo de producción	Materiales de producción	Materia prima	¿Efectúa el registro detallado del conto de la materia prima?	
			Materiales suministros	¿Clasifica de manera separada los materiales auxiliares y suministros para la producción de las prendas deportivas y escolares?	
	Mano de obra		Remuneraciones	¿considera las remuneraciones de su personal como parte del costo de su producción?	
			Contribuciones sociales	¿Las contribuciones sociales (Es salud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras) efectuados a su trabajador son considerados como parte del costo de producción?	
			Depreciación	¿Efectúa el cálculo de la depreciación de sus maquinarias o equipos con el fin de considerarlo en el costo de producción?	
	Cargas indirectas de fabricación		Mantenimiento	¿El pago por servicio de mantenimiento de su maquinaria o equipo es considerada como parte de su costo?	
			Servicios básicos	¿El servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler del puesto es considerado como parte del costo de su producción?	
			Costos totales	¿Efectúa por cada producción el cálculo de los costos totales para fijar el precio de venta?	
	Fijación del precio de venta	Método basado en el costo		Presupuesto producción	¿Con que frecuencia el presupuesto que estimo para su producción fueron insuficiente para cumplir con la cantidad deseada?
				Recursos financieros	¿Los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción son considerados para determinar el precio de venta del producto?
Método basado en la competencia			Precio ideal	¿El precio que usted vende por los bienes producidos cubren los costos y gastos sin afectar su utilidad esperada?	
			Valor percibido	¿Tiene devoluciones de productos por parte del cliente?	
		Margen de ganancia	¿Para incluir el margen de ganancia, efectúa una comparación de precios de su competencia?		
		Descuentos concedidos	¿Los descuentos que usted realiza disminuye al precio determinado?		

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Fue de tipo aplicada, Carrasco (2006) sostiene que el tipo de investigación aplicada permite orientar características vinculadas a objetivos bien definidos, inmediatos y prácticos. Es decir, está diseñado para cotejar y brindar los hallazgos de la encuesta de acuerdo con la realidad de la muestra (p.43). Por ende, se efectuó discusiones comparativas de resultados de otros estudios con los resultados de nuestra investigación, se aplicó teorías con el fin de poder resaltar la importancia del costo de producción como elemento indispensable para determinar el precio de venta.

##### **3.1.1. ENFOQUE**

La investigación fue cuantitativa, toda vez que su elaboración se efectuó por la interpretación de valores obtenidas de la muestra de estudio, que facilitaron su procesamiento estadístico que permitieron visualizar resultados de frecuencia porcentual y numérico, que fue objeto de análisis según el contexto problemática de estudio. Hernández et al. (2014) explica que el enfoque cuantitativo recopila datos para ser analizado, cuyo fin es responder preguntas para comprobar hipótesis propuestas de estudio, y que a través de ello se realiza la medición numérica y conteo para establecer patrones exactos de comportamiento en una muestra (p.5).

##### **3.1.2. ALCANCE O NIVEL**

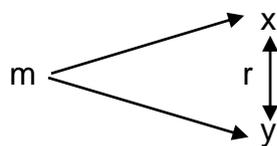
Fue de nivel descriptivo y correlacional. Descriptivo porque se ha dimensionado las variables para su definición de sus características, indicadores, componentes y situaciones con el fin de poder asimilar con el problema de la investigación. Hernández et al. (2014) sostiene que estudio descriptivos se orientar a identificar características, y propiedades de los sujetos en un suceso o circunstancia de estudio. Su particularidad es medir la información de forma independiente o colectiva sobre los conceptos o variables a los que se refiere. Es decir, su propósito es mostrar cuán enlazados están.

Y correlaciona, porque a través de la contrastación de hipótesis se obtuvieron valores de cada variable que fueron objeto de correlacionar esos valores, de tal manera se pudo percibir el nivel de asociación que la variable sostiene sobre la otra. Hernández et al. (2014) explica que la investigación correlacional permite averiguar la relatividad o asociación entre dos o más categorías o variables en una muestra específica, que permita ser analizada con el fin de probar hipótesis de investigación (p.93).

### 3.1.3. DISEÑO

Fue un estudio no experimental, porque no se ha efectuado ningún tipo de manipuleo a las variables de estudio, sino que se recogió los datos en un solo momento según su realidad y contexto sin causar cambios en el comportamiento de la muestra de estudio. Carrasco (2006) explica que: Los diseños no experimentales permiten indagar descripción causal y correlacional en un momento determinado sin causar tendencias entre variables (p.59)

Siguiendo ese orden de la idea, la presente investigación tuvo el diseño siguiente:



Donde

M = Muestra de estudio

X = V.I.: Costo de producción

Y = V.D.: Fijación del precio de venta

r = Relación entre las dos Variables

## 3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.2.1. POBLACIÓN

La población está definida de la siguiente manera por Hernández et al. (2014) parte o sector del universo, que se identifica a través de una determinada problemática de investigación, cuya especificación y característica están vinculadas al problema de manera más asertiva y precisa para aplicar en el estudio (pp.174-175). De tal forma, para esta

investigación la población estuvo integrada por todos los microempresarios que forman parte de la Galería Super Huánuco que está ubicada en el Jirón San Martín N°912 del Distrito, provincia y departamento de Huánuco.

**Tabla 1**

*Población de investigación*

<b>N°</b>	<b>SOCIOS GALERÍA SUPER HUÁNUCO</b>
1	Contreras Vara, Teodora Ruth
2	Solorzano Mejía, Crisóstomo Vitaliano
3	Soto Falcon, Dimas
4	Valderrama Gonzales, Ponciano Zenón
5	Albornoz Gómez, Katterine Paola
6	Gómez Poma, Manuela
7	Quintana Ochoa, Rubén
8	Firma Alvado, María Teresa
9	Huerto Chávez, Gregorio
10	Santamaria Lendro, Sindy Luz Jenifer
11	Serrano Pantaleón, Magdalena
12	Chávez Huarac, Teodoro
13	Santamaria Liberato, Walter Juvencio
14	Joaquín Fuentes, Celia Felicita
15	Sancedo Ninahuanca, Alberto Gonzalo
16	Joaquín Fuentes, Alejandro
17	Saavedra Poma, Yeni Yanira
18	Salcedo Ninahuanca, Alex
19	Santamaria Vicente, Salvador
20	Sabrera Alva, Charles
21	Santamaria Lendro, Sindy Luz Jenifer
22	Alvino Cruz, Edward
23	Alvarado Mirribarren, Alfonso
24	Vásquez Cajas, Maryori Marli
25	Soto Santos, Lisseth
26	Urbano Adriano, Amador
27	Martel Inga, Elías
28	Salazar Campos, Pedro
29	Figueredo Ruiz, Sara
30	Portal Muñoz, Mariluz Belén
31	Páguelo Y Espinoza, Amanda
32	Cano Villanueva, Alejandra
33	Sacramento Aranda, Miguel Ángel
34	Esteban Reyes, Hebert
35	Albornoz Hilorio, José Luis
36	Estrada Viscaya, Armando
37	Portal Muñoz, Mariluz Belén
38	Morales Antonio, María Isela
39	Serafico Valdivia, Aranibar
40	Loyola Chávez, Yulian Litelia

*Nota.* Los datos obtenidos por el vicepresidente de la Galería Super Huánuco.

### 3.2.2. MUESTRA

La muestra de estudio es definida de la siguiente manera por Hernández et al. (2014) subgrupo de la población de interés objeto para la recolección de datos, que es obtenida definiéndose y delimitándose con precisión, para ser representativo de la población (p.173). Y con la finalidad de obtener la muestra de estudio se utilizó el muestreo no probabilístico. Hernández et al (2019) el muestreo no probabilístico se utiliza para determinar una muestra de una cierta población definiendo y seleccionados de manera intencional por el investigador (Hernández et al., p.21). En tal sentido se efectuó la elección de toda la población por ser parte de la muestra de estudio, como se especifica en la tabla siguiente:

**Tabla 2**

*Muestra de estudio*

<b>N°</b>	<b>SOCIOS GALERÍA SUPER HUÁNUCO</b>
1	Contreras Vara, Teodora Ruth
2	Solorzano Mejía, Crisóstomo Vitaliano
3	Soto Falcon, Dimas
4	Valderrama Gonzales, Ponciano Zenón
5	Albornoz Gómez, Katterine Paola
6	Gómez Poma, Manuela
7	Quintana Ochoa, Rubén
8	Firma Alvado, María Teresa
9	Huerto Chávez, Gregorio
10	Santamaria Lendro, Sindy Luz Jenifer
11	Serrano Pantaleón, Magdalena
12	Chávez Huarac, Teodoro
13	Santamaria Liberato, Walter Juvencio
14	Joaquín Fuentes, Celia Felicita
15	Sancedo Ninahuanca, Alberto Gonzalo
16	Joaquín Fuentes, Alejandro
17	Saavedra Poma, Yeni Yanira
18	Salcedo Ninahuanca, Alex
19	Santamaria Vicente, Salvador
20	Sabrera Alva, Charles
21	Santamaria Lendro, Sindy Luz Jenifer
22	Alvino Cruz, Edward
23	Alvarado Mirribarren, Alfonso
24	Vásquez Cajas, Maryori Marli
25	Soto Santos, Lisseth
26	Urbano Adriano, Amador
27	Martel Inga, Elías
28	Salazar Campos, Pedro
29	Figueredo Ruiz, Sara
30	Portal Muñoz, Mariluz Belén
31	Pajuelo Y Espinoza, Amanda

---

32	Cano Villanueva, Alejandra
33	Sacramento Aranda, Miguel Ángel
34	Esteban Reyes, Hebert
35	Albornoz Hilario, José Luis
36	Estrada Vizcaya, Armando
37	Portal Muñoz, Mariluz Belén
38	Morales Antonio, María Isela
39	Serafico Valdivia, Aranibar
40	Loyola Chávez, Yulian Litelia

---

*Nota.* Los datos obtenidos por el vicepresidente de la Galería Super Huánuco

De tal manera la muestra de estudio estuvo compuesto por los cuarenta (40) microempresarios de la Galería Super Huánuco.

### **3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

#### **3.3.1. TÉCNICA**

La técnica que se ha utilizado en la presente investigación fue la encuesta. Arias (2006) indica que la técnica es una estratégica que puede ser oral o escrita que tiene como propósito recopilar información en un grupo o muestra determinada (p.30). Esta encuesta fue presentada a través de una ficha en la que se describió las preguntas elaboradas según las variables de estudio.

#### **3.3.2. INSTRUMENTO**

El instrumento para poder gestionar la información correspondiente fue el cuestionario, la cual es entendida como un medio que consistió en formular preguntas en base a las variables que permitieron medir frecuencias e interpretar realidades según problema de investigación (Quezada, 2019).

### **3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCEDIMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

Se utilizó la técnica de clasificación de datos por variables y dimensiones con el fin de estructurar los resultados para que de esta manera se pudo interpretar de acuerdo con el problema de investigación. Y para el análisis se utilizó el sistema SPSS v26, en donde se ingresaron la información para obtener los resultados numéricos y frecuencias estadísticas, que permitieron interpretar, con el fin de comprobar y discutir hipótesis de investigación.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

##### 4.1.1. COSTO DE PRODUCCIÓN

Tabla 3

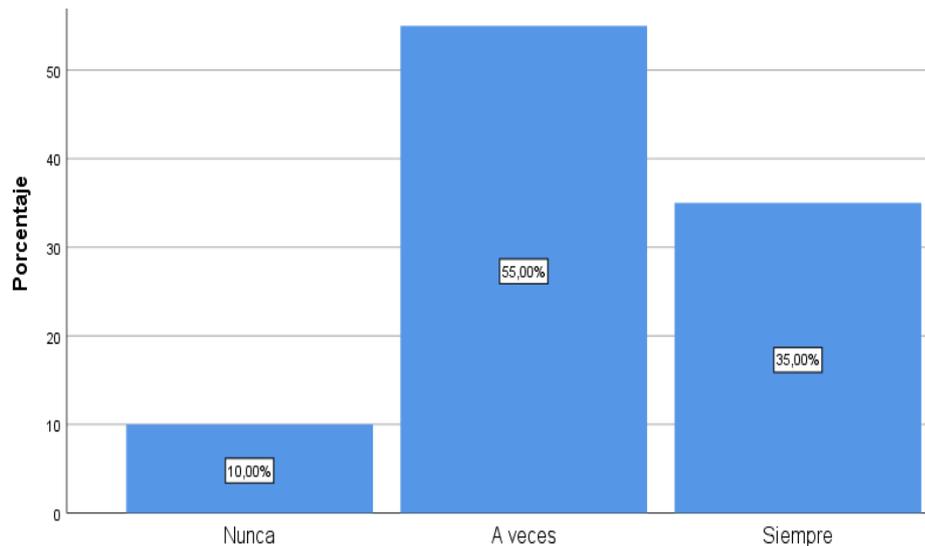
¿Efectúa el registro detallado del costo de la materia prima?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	4	10,0	10,0
	A veces	22	55,0	55,0
	Siempre	14	35,0	35,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

Figura 1

¿Efectúa el registro detallado del costo de la materia prima?



Nota. Cuestionario 2024

#### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 55% de los microempresarios de la Galería Super Huánuco indican que a veces efectúan registro detallada del costo de la materia prima, el 35% indican que siempre y el 10% mencionaron que a veces. Resultado que demuestra debilidades en los microempresarios ya que la mayor parte de ellos no registran con mucha frecuencia el costo detallado de la materia prima, siendo un problema que perjudicaría el cálculo razonable del costo de la materia prima.

**Tabla 4**

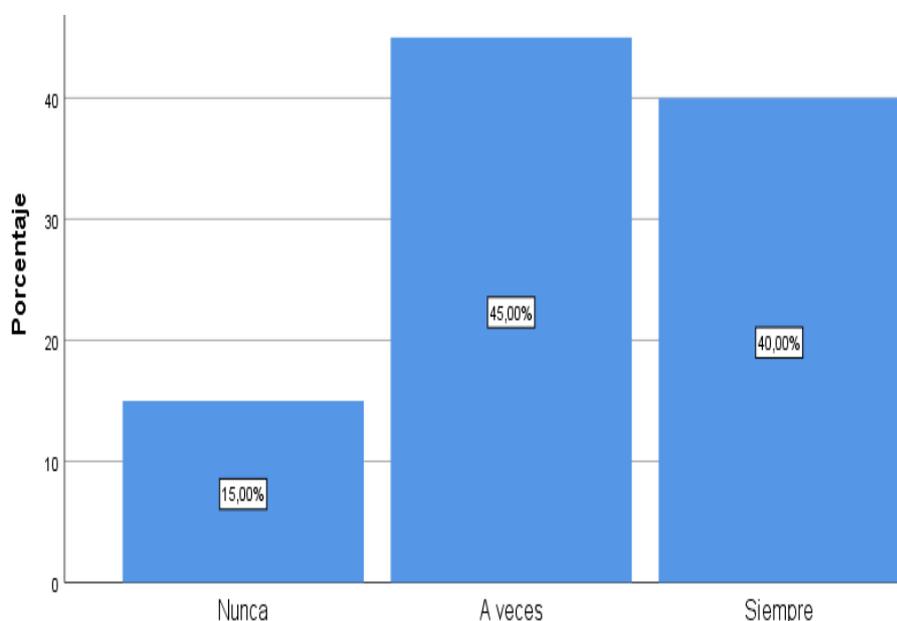
*¿Clasifica de manera separada los materiales auxiliares y suministros para la producción de las prendas deportivas y escolares?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	6	15,0	15,0
	A veces	18	45,0	45,0
	Siempre	16	40,0	40,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 2**

*¿Clasifica de manera separada los materiales auxiliares y suministros para la producción de las prendas deportivas y escolares?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 45% de los microempresarios de la galería indican que a veces efectúan la clasificación de materiales auxiliares y suministros, el 40% indican que siempre clasifican separadamente los materiales auxiliares con los suministros, pero el 15% indicaron que no lo hace de esa forma. Resultado que evidencia que la mayor parte de los microempresarios no efectúa frecuentemente la clasificación de los materiales y de los suministros; así como hay microempresarios que nunca lo hacen, situación que perjudicaría obtener la información de los costos de acuerdo al tipo de materiales.

**Tabla 5**

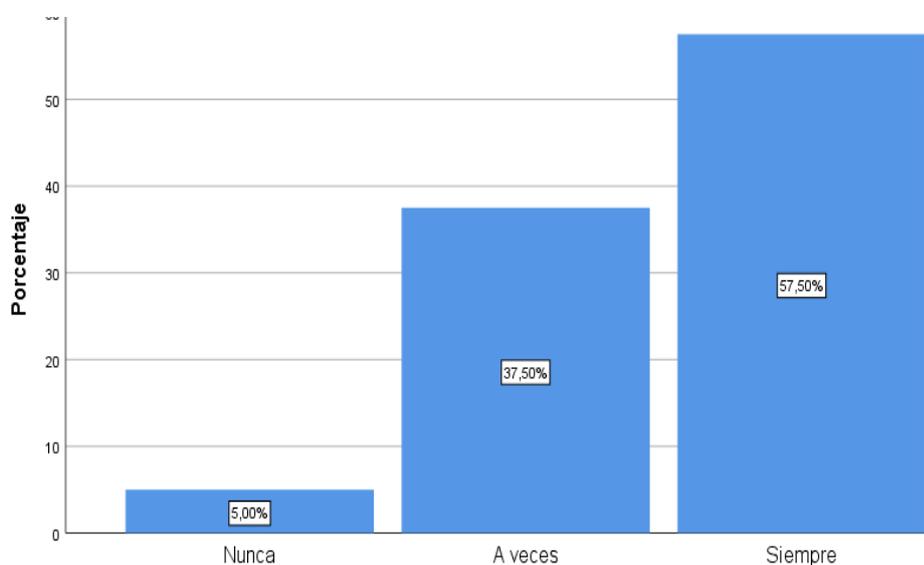
*¿Considera las remuneraciones de su personal como parte del costo de su producción?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	2	5,0	5,0
	A veces	15	37,5	37,5
	Siempre	23	57,5	57,5
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 3**

*¿Considera las remuneraciones de su personal como parte del costo de su producción?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 57.50% de los microempresarios de la galería indican que siempre consideran a la remuneración del personal como parte del costo de producción, pero el 37.50% indican que a veces lo consideran como tal, y el 5% mencionaron que nunca registran a la remuneración del personal como costo de producción. Resultado indica que la mayor parte de los microempresarios registran a la remuneración del personal como parte del costo la cual es correcta, pero hay una parte regular de estos negocios que no consideran de forma contante la remuneración como parte del costo de producción, esto estaría perjudicando al momento de calcular el precio de venta.

**Tabla 6**

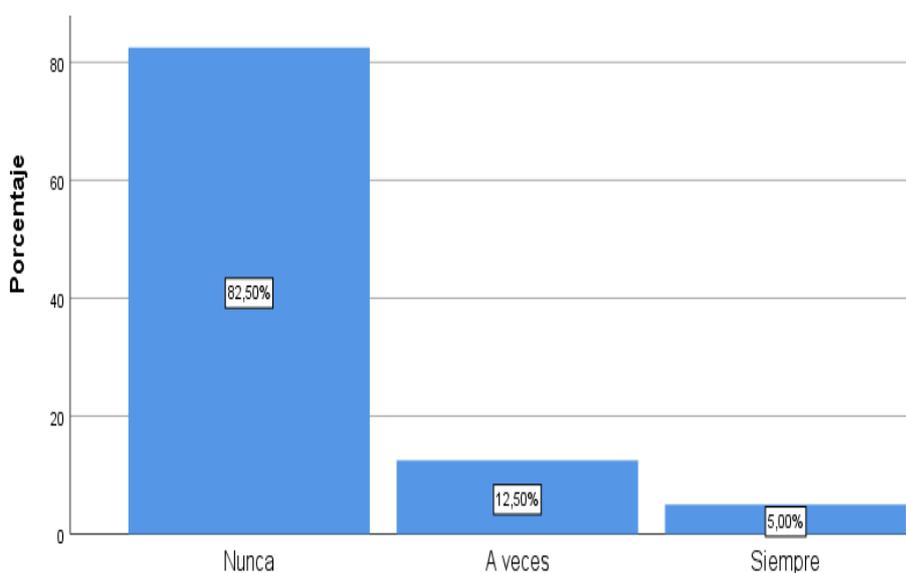
*¿Las contribuciones sociales (Es salud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras) efectuados a su trabajador son considerados como parte del costo de producción?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	33	82,5	82,5
	A veces	5	12,5	12,5
	Siempre	2	5,0	5,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 4**

*¿Las contribuciones sociales (Es salud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras) efectuados a su trabajador son considerados como parte del costo de producción?*



Nota. Cuestionario 2024

#### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 82.50% de los microempresarios de la galería indican que nunca consideran las contribuciones sociales de Es salud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras como parte del costo de producción, pero el 12.50% indican que a veces lo consideran, y el 5% indicaron que siempre. Resultado que evidencia una realidad problemática, ya que la mayor parte de los microempresarios dicen que no realizan el pago de esas contribuciones.

**Tabla 7**

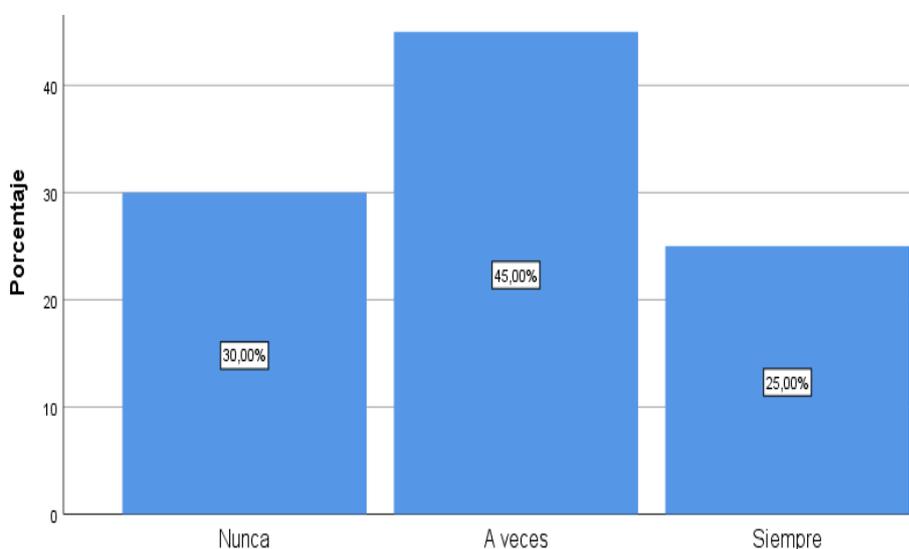
*¿Efectúa el cálculo de la depreciación de sus maquinarias o equipos con el fin de considerarlo en el costo de producción?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	12	30,0	30,0
	A veces	18	45,0	45,0
	Siempre	10	25,0	25,0
	Total	40	100,0	100,0

*Nota.* Cuestionario 2024

**Figura 5**

*¿Efectúa el cálculo de la depreciación de sus maquinarias o equipos con el fin de considerarlo en el costo de producción?*



*Nota.* Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 45% de los microempresarios de la galería indican que a veces calculan la depreciación de las maquinarias y equipos para considerarlo en el costo de producción, pero el 30% indicaron que nunca realizan ese cálculo, pero el 25% siempre calculan la depreciación para registrarlo en el costo de producción. Resultado que evidencia situaciones problemáticas ya que en su mayoría de los microempresarios no calculan con frecuencia las depreciaciones para reconocerlo como parte del costo de producción, por lo que estarían fijando precio de venta a base de un costo que carece de razonabilidad.

**Tabla 8**

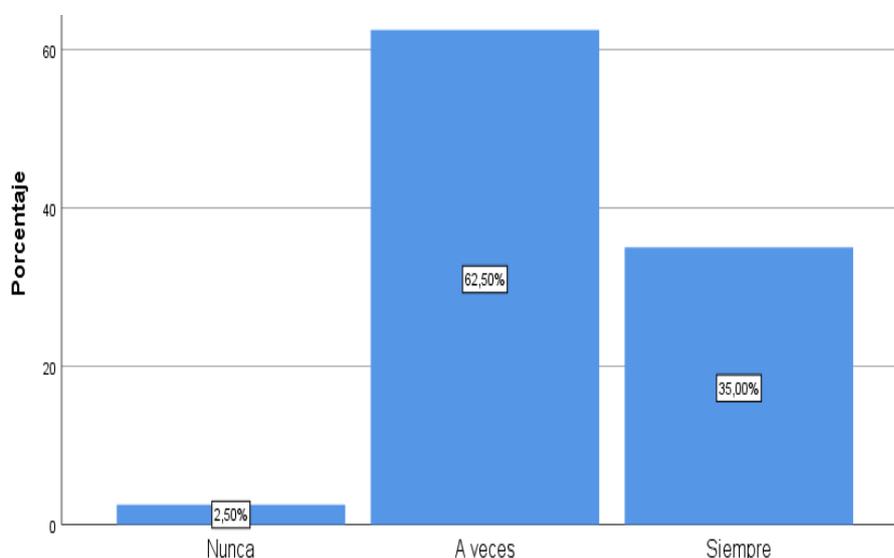
*¿El pago por servicio de mantenimiento de su maquinaria o equipo es considerada como parte de su costo?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	1	2,5	2,5
	A veces	25	62,5	62,5
	Siempre	14	35,0	35,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 6**

*¿El pago por servicio de mantenimiento de su maquinaria o equipo es considerada como parte de su costo?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 62.50% de los microempresarios de la galería indican que a veces consideran al pago del servicio de mantenimiento de maquinaria como parte del costo, el 30% indicaron que siempre es considerado el servicio indicado como costo, pero el 2.5% indicaron que nunca es considerado el servicio de mantenimiento de maquinaria como costo. Resultado que evidencia que la mayor parte de los negocios reconocen al pago de servicio de mantenimiento como costo, pero en una frecuencia baja que estaría perjudicando la determinación del costo de cargas indirectas de fabricación, pero hay una parte de estos emprendedores lo registran siempre como costo.

**Tabla 9**

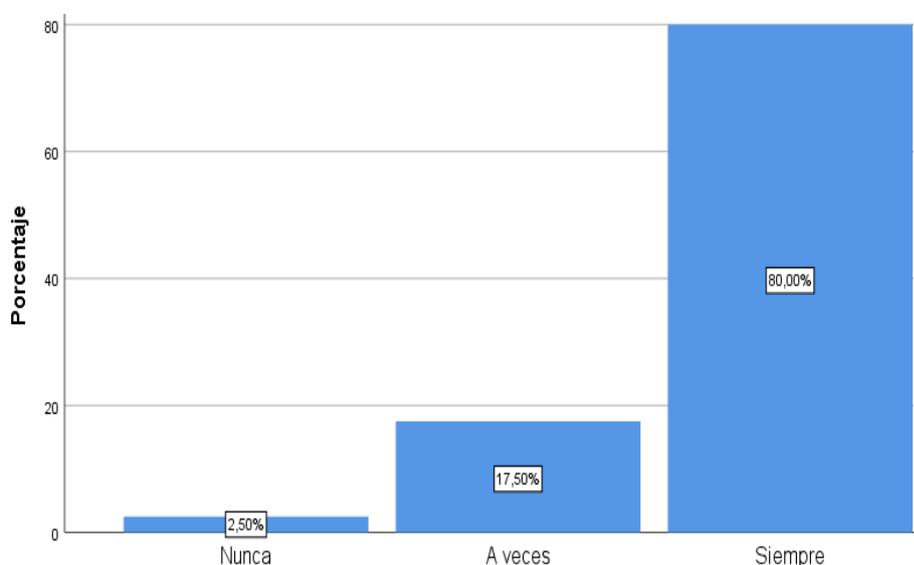
*¿El servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler del puesto es considerado como parte del costo de su producción?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	1	2,5	2,5
	A veces	7	17,5	17,5
	Siempre	32	80,0	80,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 7**

*¿El servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler del puesto es considerado como parte del costo de su producción?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 80% de los microempresarios de la galería indican que siempre consideran el pago de servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler como parte del costo de producción, el 17.5% indicaron que a veces lo consideran el pago de esos servicios como parte del costo, pero el 2.5% indican que nunca los consideran como costo de producción. Resultado que evidencia que la mayor parte de los microempresarios consideran al pago de energía y alquiler de local como parte del costo, la cual es correcta.

#### 4.1.2. FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA

Tabla 10

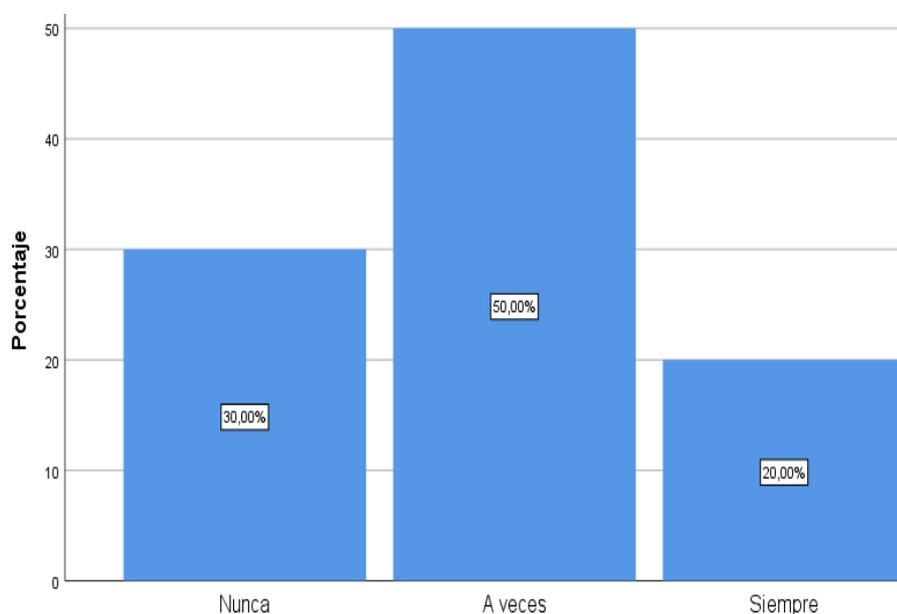
¿Efectúa por cada producción el cálculo de los costos totales para fijar el precio de venta?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	12	30,0	30,0
	A veces	20	50,0	50,0
	Siempre	8	20,0	20,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

Figura 8

¿Efectúa por cada producción el cálculo de los costos totales para fijar el precio de venta?



Nota. Cuestionario 2024

#### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 50% de los microempresarios de la galería indican que a veces se calculan por cada producción para fijar el precio de venta, el 30% indicaron que nunca lo efectúan de esa manera, pero el 20% indicaron que por cada producción se efectúa el cálculo del costo y la fijación del precio de venta. Resultado en la que se observa un mayor porcentaje de microempresarios que no calculan los costos por cada producción, la cual estaría ocasionando desorden en la determinación del costo total por cada producción.

**Tabla 11**

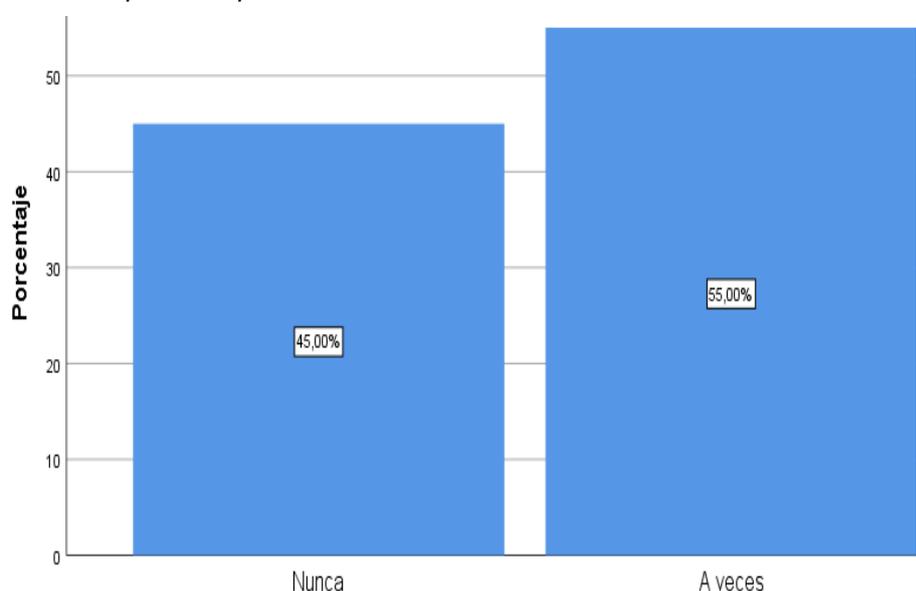
*¿Con que frecuencia el presupuesto que estimo para su producción fueron insuficiente para cumplir con la cantidad deseada?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	18	45,0	45,0
	A veces	22	55,0	55,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 9**

*¿Con que frecuencia el presupuesto que estimo para su producción fueron insuficiente para cumplir con la cantidad deseada?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 55% de los microempresarios de la galería indican que el presupuesto que estiman para su producción a veces es insuficiente para cumplir con la cantidad deseada, pero el 45% indicaron que nunca. Resultado que evidencia la existencia de falta de buen control en la estimación del presupuesto de producción; esto se debe que los microempresarios no utilizan una estructura de costos de producción, la que les dificulta determinar y calcular el presupuesto suficiente para la producción de los bienes.

**Tabla 12**

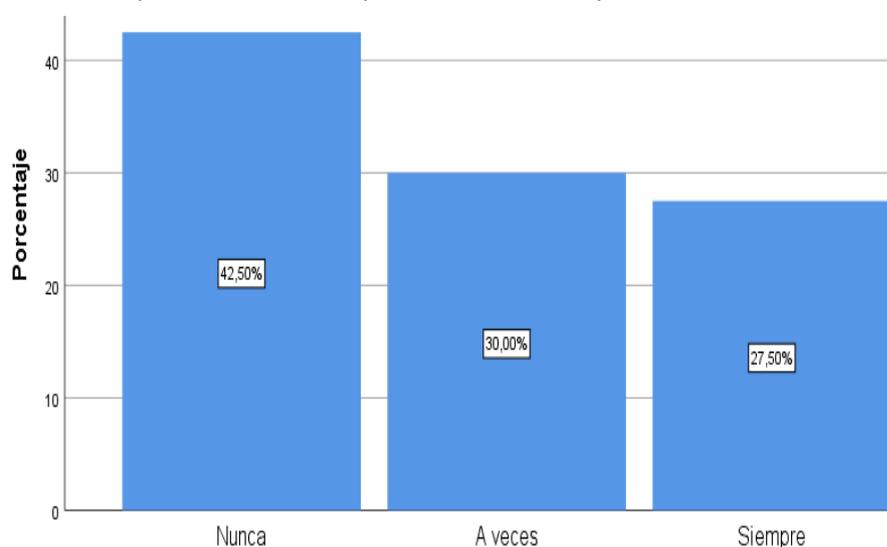
*¿Los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción son considerados para determinar el precio de venta del producto?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	17	42,5	42,5
	A veces	12	30,0	30,0
	Siempre	11	27,5	27,5
	Total	40	100,0	100,0

*Nota.* Cuestionario 2024

**Figura 10**

*¿Los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción son considerados para determinar el precio de venta del producto?*



*Nota.* Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 42.5% de los microempresarios de la galería indican que los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción nunca son considerados para determinar el precio de venta del producto, el 30% indicaron que a veces es considerado estos recursos para determinar el precio de venta y el 27.5% indicaron que siempre. Resultado que evidencia que la mayor parte de los microempresarios no consideran al recurso financiado como parte del costo para fijar el precio de venta, la cual es un error, ya que esos recursos son utilizados para la producción de los bienes.

**Tabla 13**

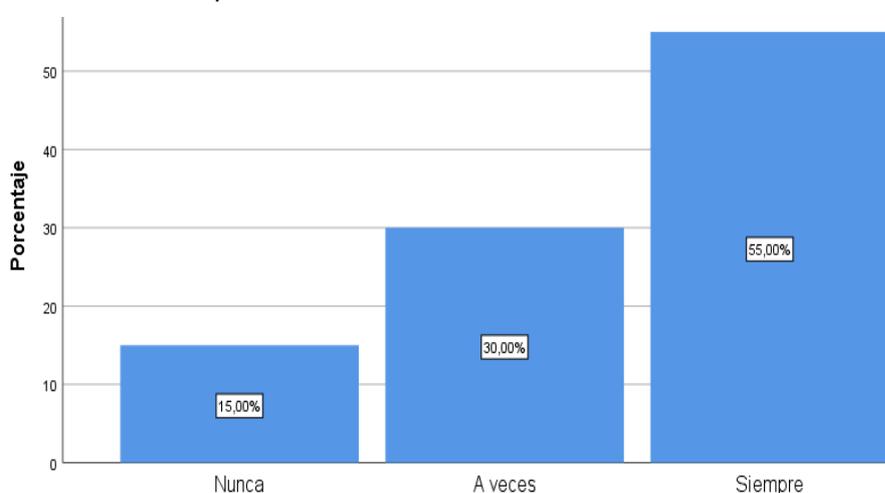
*¿El precio que usted vende por los bienes producidos cubren los costos y gastos sin afectar su utilidad esperada?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	6	15,0	15,0
	A veces	12	30,0	30,0
	Siempre	22	55,0	55,0
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 11**

*¿El precio que usted vende por los bienes producidos cubren los costos y gastos sin afectar su utilidad esperada?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 55% de los microempresarios de la galería indican el precio que determinan para la venta de sus bienes producido cubren costos y gastos sin afectar la utilidad esperada, el 30% indicaron que a veces el precio de venta permite cubrir costos y gasto, pero el 15% indicaron que nunca. Aunque se puede percibir un porcentaje mayor de microempresarios que indican que el precio de venta fijada de sus productos cubre sus costos y gastos, pero la otra parte indican que en muchas ocasiones el precio que venden al público no les alcanza para cubrir costos y gastos, y tiene la necesidad de extraer parte de sus ganancias para pagar gastos y reponer la inversión perdida.

**Tabla 14**

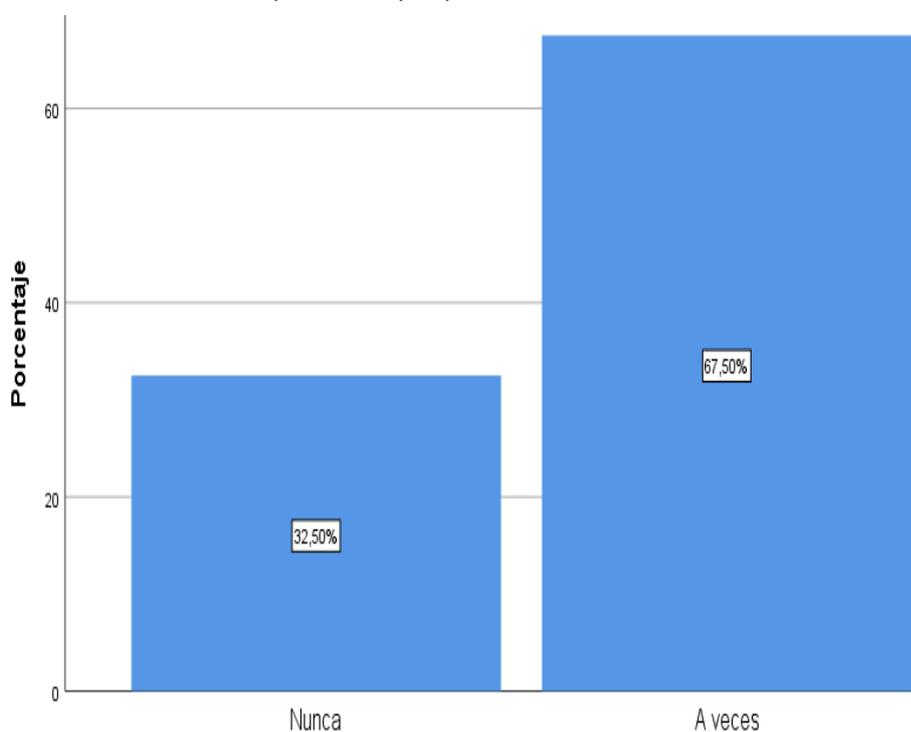
*¿Tiene devoluciones de productos por parte del cliente?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	13	32,5	32,5
	A veces	27	67,5	67,5
	Total	40	100,0	100,0

*Nota.* Cuestionario 2024

**Figura 12**

*¿Tiene devoluciones de productos por parte del cliente?*



*Nota.* Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 67.5% de los microempresarios de la galería indican a veces el cliente hace devolución de los productos que se hayan vendido por tener alguna deficiencia en el producto, pero el 32.5% indicaron que nunca. Por lo que se puede identificar que la devolución de productos por parte del cliente se debe al descuido en el control de la producción la cual esta es considerada como perdida que perjudica al valor percibido de la producción.

**Tabla 15**

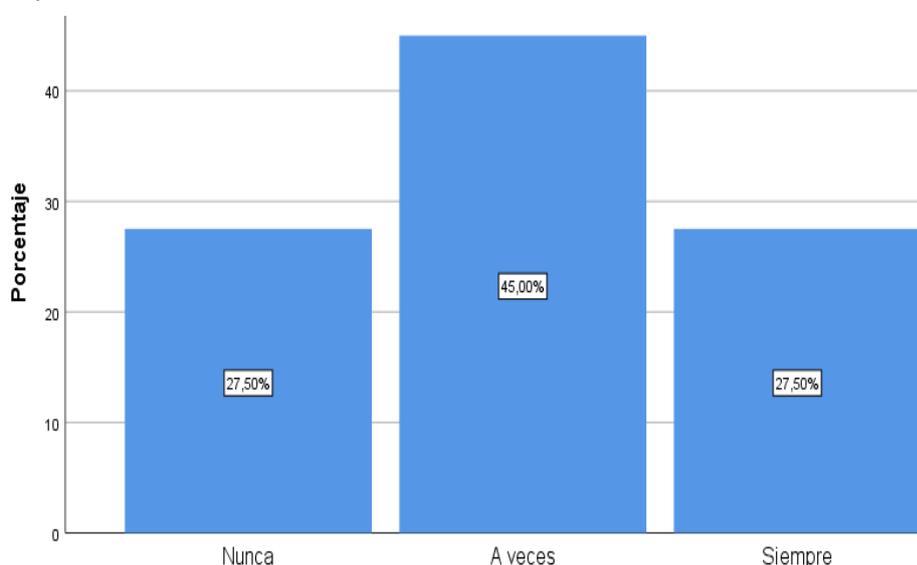
*¿Para incluir el margen de ganancia, efectúa una comparación de precios de su competencia?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	11	27,5	27,5
	A veces	18	45,0	45,0
	Siempre	11	27,5	27,5
	Total	40	100,0	100,0

Nota. Cuestionario 2024

**Figura 13**

*¿Para incluir el margen de ganancia, efectúa una comparación de precios de su competencia?*



Nota. Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 45% de los microempresarios de la galería indican a veces se efectúa comparación de precios con la competencia para incluir el margen de ganancia en el producto terminado, una parte del 27.5% indicaron que siempre, pero la otra parte del 27.5% dicen que nunca hacen esta comparación de precios para incluir el margen de ganancia en su producción. La comparación de precios con la competencia permite que el precio de venta este basado según el mercado, pero la gran mayoría de microempresarios de la galería Super Huánuco no lo hace de esa manera.

**Tabla 16**

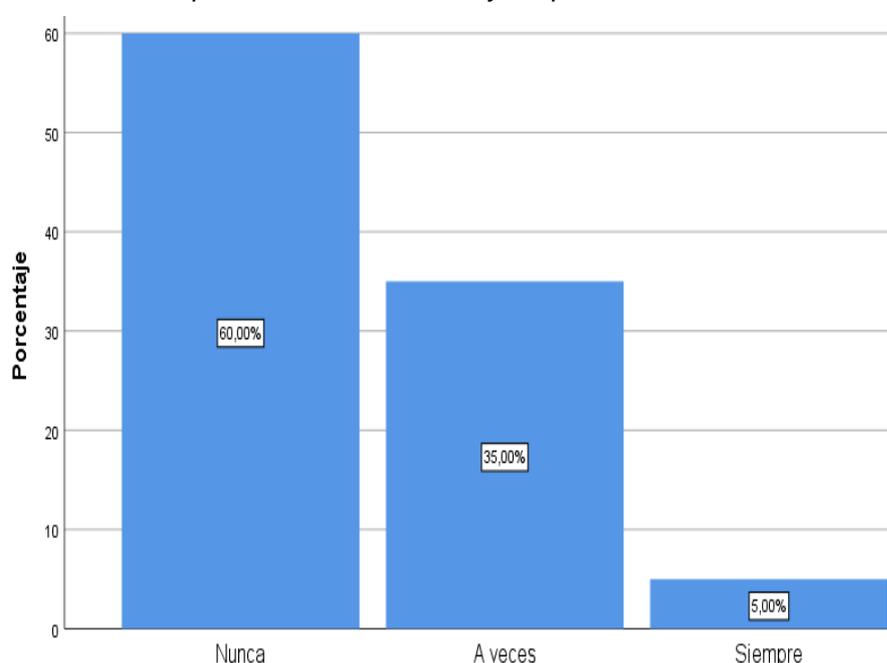
*¿Los descuentos que usted realiza disminuye al precio determinado?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Nunca	24	60,0	60,0
	A veces	14	35,0	35,0
	Siempre	2	5,0	5,0
	Total	40	100,0	100,0

*Nota.* Cuestionario 2024

**Figura 14**

*¿Los descuentos que usted realiza disminuye al precio determinado?*



*Nota.* Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de la pregunta efectuada indica que del 100% de la muestra de estudio, el 60% de los microempresarios de la galería indican que nunca consideran a los descuentos que otorgan al cliente como disminución al precio determinado, el 35% indicaron que veces el descuento hace que se disminuye el precio de venta determinado, y el 5% indicaron que siempre. Resultado que evidencia que la mayor parte efectúan descuento al cliente sin afectar el precio determinado, la cual es correcta, aunque hay microempresarios por el afán de vender mayor cantidad efectúan descuentos que repercuten al precio determinado.

## 4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

### 4.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD

La prueba de normalidad según Hernández et al. (2014) sostiene que es el proceso en la que se explora a las variables de estudio para determinar su distribución estadística; estas pueden ser paramétrica o no paramétrica. La primera consiste en una variable que se rige a un rango establecida, mientras que la segunda no se rige a un rango, ya que no se alinean a la decisión de significancia y son libres de medición. Ante esta definición, en este espacio la investigación tuvo el resultado siguiente:

**Tabla 17**

*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Costo de producción	,137	40	,058	,941	40	,037
Fijación precio de venta	,144	40	,036	,952	40	,090

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Cuestionario 2024

En esta tabla se puede verificar la existencia de dos tipos de pruebas, pero para nuestro caso consideremos la prueba de Shapiro-Wilk, porque la muestra es menor a cincuenta sujetos. se identifica que la variable costo de producción tiene un valor de 0,037 la cual es inferior a la significancia estándar de 0,05; pero la variable fijación de precio de venta tiene un valor de 0.090 mayor que el 0,05. Esto permite concluir que la primera variable es de distribución paramétrica y la segunda no paramétrica; de tal forma se establece que para probar hipótesis se regirá a una prueba no paramétrica por tener cambios heterogéneos entre variables. Hernández et al. (2014) sostiene que para probar hipótesis de variables no paramétricas se utiliza la estadística de coeficiente rho de Spearman.

El resultado obtenido de coeficiente rho de Spearman fue interpretado de acuerdo a la escala siguiente:

**Tabla 18**

*Coefficiente de Spearman*

RANGO	RELACIÓN
-------	----------

-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

*Nota.* Según el libro de (Hernández et al.,2014)

#### 4.2.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL

La hipótesis general establecida fue:

El costo de producción es importante en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

**Tabla 19**

*Correlación del costo de producción y fijación precio de venta*

			Costo de producción	Fijación precio de venta
Rho de Spearman	Costo de producción	Coefficiente de correlación	1,000	,767
		Sig. (bilateral)	.	,048
		N	40	40
	Fijación precio de venta	Coefficiente de correlación	,767	1,000
		Sig. (bilateral)	,048	.
		N	40	40

*Nota.* Cuestionario 2024

#### Interpretación

El resultado de esta tabla permite comprender que el costo de producción y la fijación de precio de venta se relacionan en un valor de 0,767 la cual significa la existencia de correlación positiva muy fuerte con significancia de  $0,048 < 0,05$ , esto hace entender que el costo de producción es un factor importante que debe ser calculado de manera correcta para fijar el precio de venta. De esta manera se acepta la

hipótesis general que el costo de producción es importante para la fijación del precio de venta.

#### 4.2.3. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA

La primera hipótesis específica establecida fue:

Los materiales de producción son importantes en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

**Tabla 20**

*Correlación de los materiales de producción y fijación precio de venta*

			Materiales de producción	Fijación precio de venta
Rho de Spearman	Materiales de producción	Coefficiente de correlación	1,000	,439
		Sig. (bilateral)	.	,012
		N	40	40
	Fijación precio de venta	Coefficiente de correlación	,439	1,000
		Sig. (bilateral)	,012	.
		N	40	40

*Nota.* Cuestionario 2024

#### Interpretación

El resultado de esta tabla permite comprender que los materiales de producción y la fijación de precio de venta se relacionan en un valor de 0,439 la cual significa la existencia de correlación positiva media con significancia de  $0,012 < 0,05$ , esto hace entender que los materiales de producción es un elemento importante del costo de producción que debe ser calculado razonablemente para fijar el precio de venta. De esta manera se acepta la hipótesis específica 1 indicando que los materiales de producción son importantes para fijación del precio de venta.

La segunda hipótesis específica establecida fue:

La mano de obra es importante en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

**Tabla 21**

*Correlación la mano de obra de producción y fijación precio de venta*

			Mano de obra de producción	Fijación precio de venta
--	--	--	-------------------------------	-----------------------------

Rho de Spearman	Mano de obra de producción	Coeficiente de correlación	1,000	,498
		Sig. (bilateral)	.	,010
		N	40	40
	Fijación precio de venta	Coeficiente de correlación	,498	1,000
		Sig. (bilateral)	,010	.
		N	40	40

*Nota.* Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de esta tabla permite comprender que la mano de obra de producción y la fijación de precio de venta se relacionan en un valor de 0,498 la cual significa la existencia de correlación positiva media con significancia de  $0,010 < 0,05$ , esto hace entender que la mano obra de producción es un elemento importante del costo de producción que debe ser calculada correctamente para fijar el precio de venta. De esta manera se acepta la hipótesis específica 2 indicando que mano de obra de producción es importante para fijar del precio de venta.

La tercera hipótesis establecida fue:

Las cargas indirectas de fabricación son importantes en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024

**Tabla 22**

*Correlación las cargas indirectas de fabricación de producción y fijación precio de venta*

			Cargas indirectas de fabricación	Fijación precio de venta
Rho de Spearman	Cargas indirectas de fabricación	Coeficiente de correlación	1,000	,560
		Sig. (bilateral)	.	,008
		N	40	40
	Fijación precio de venta	Coeficiente de correlación	,560	1,000
		Sig. (bilateral)	,008	.
		N	40	40

*Nota.* Cuestionario 2024

### Interpretación

El resultado de esta tabla permite comprender que las cargas indirectas de fabricación y la fijación de precio de venta se relacionan en un valor de 0,560 la cual significa la existencia de correlación positiva considerable con significancia de  $0,008 < 0,05$ , esto hace entender que las cargas indirectas de fabricación son elementos importantes que se reconocen para registrarse como parte del costo de producción y deben ser calculadas para fijar el precio de venta. De esta manera se acepta la hipótesis específica 3 indicando que las cargas indirectas de fabricación son importantes para fijar del precio de venta las microempresas de la galería Super Huánuco.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

#### **5.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Con respecto al resultado de la hipótesis general en la que se pudo obtener relación positiva muy fuerte entre costo de producción y fijación de precio de ventas en el valor de 0,767 (tabla 19) permitiendo indicar que el costo de producción es el conjunto de elementos que debe ser calculado en la manera más correcta y razonable para determinar o fijar el precio de venta del producto. Afirmación que es discutida con la tesis de Acosta (2022) indica que en la empresa Carrocerías Santa Cruz se determinan los costos de producción con la información que es proporcionada por el contador de la empresa, en la que se describe la materia prima directa y mano de obra que están de la mejor manera sus registros y cálculos. Pero en la empresa no se cuenta con un sistema de costos, la cual dificulta que se determinen los costos reales, no se consideran como parte del costo las depreciaciones, mantenimiento de equipos, ni tampoco los servicios básicos. Por su parte la tesis de Jiménez (2019) sostiene que los costos de producción de la empresa Calzados JAVICC están integradas en su mayoría por la mano de obra que alcanza el 86.76%, mientras que los materiales ascienden al 12.93% y otros costos indirectos participaron en un 0.32% del total de costos; de tal forma la empresa calcula efectivamente el costo para fijar el precio de sus ventas. Situación que se necesita mejorar en la Galería Super Huánuco, toda vez que en la tabla 10 el 50% y 30% de los microempresarios afirman que el cálculo del costo de producción no lo efectúan por cada producción, la cual es un problema en la que se evidenció, el no calcular el costo por cada producción no se tendría el precio razonable ya que los costos de cada producción varían. Asimismo, en la tabla 11 se evidencia que en su mayoría que el presupuesto estimado no es suficiente para la cantidad de producción deseada, eso evidencia que mucho de estos empresarios no cuentan con la estructura correcta del costo. Y en la tabla 12 la mayoría indican que los recursos financiados para la producción no son considerados como parte del costo, situación que estaría perjudicando para fijar el precio de venta de los bienes producidos en la Galería Super Huánuco.

Con respecto al resultado de la hipótesis específica 1 en la que se pudo obtener relación positiva media entre materiales de producción y fijación precio de ventas en el valor de 0,439 (tabla 20) permitiendo indicar que los materiales de producción es el principal elemento para calcular detallada y correctamente el costo de producción, ya que su importancia permite ser directa para fijar el precio de venta del producto terminado. Afirmación que es discutida con la tesis de Flórez y Romero (2022) afirma que en la empresa estudiada se estiman y calcula los precios de materiales en base a una información externa e interna; la información externa relacionada a cotización de precios del mercado, y la información interna relacionado a los costos totales de la producción, de tal forma permite que se obtenga el costo real de la producción; por ende La determinación correcta de los costos permite que se integre de manera razonable y correcta el margen de ganancia, acorde al estudio y cotización de precios en el mercado. Por su parte Acuña y Rosas (2019) sostiene que en la empresa panadería Compaser no se calcula correctamente los materiales ni los demás elementos de la producción, se carece del control de precios de cada materia prima, y no se clasifica entre material directo y material indirecto; cada vez los costos de materiales son más elevados que perjudican la inclusión del margen de ganancia, ya que esto hace que el precio fijado sea mucho mayor que la competencia. La base teórica de Luparia et al. (2017) menciona que los materiales de producción pueden clasificarse como materia prima que es el material directo y principal para producir el bien, materiales auxiliares, que son el complemento para lograr la fabricación del producto. Situación que aún se necesita mejorar en la Galería Super Huánuco, ya que en la tabla 3 la mayoría indican que a veces se realiza el registro detallado del costo de materia prima, la cual es una debilidad identificada en más de 55% de los microempresarios y 10% que nunca realizan el registro detallado de la materia prima. En la tabla 4 se identificó que más del 45% a veces clasifica los materiales de producción y el 15% indicaron que nunca se clasifica materiales auxiliares y suministros; situación que estaría perjudicando para obtener información detallada de los costos de materiales.

Con respecto al resultado de la hipótesis específica 2 en la que se pudo obtener relación positiva media entre mano de obra de producción y fijación precio de ventas en el valor de 0,498 (tabla 21) permitiendo indicar que la mano de obra de producción es un elemento del costo importante para llevar a cabo con la producción de los bienes, esta debe ser calculada cuidadosamente e identificar su participación con la producción con el fin de obtener el costo real para fijar el precio de venta. Afirmación que es discutida con la tesis de Guevara (2020) sostiene que, en la Empresa Master Fibra del Ecuador, el proceso y registro del costo se efectúa de manera empírica que no garantiza la correcta determinación del costo. La mano de obra se calcula sin el registro de tarea y a base de una planilla de salarios que no está bien calculado. No se efectúa el registro de los costos por cada elemento de la producción. Por su parte Ramos (2023) sostiene que la mano de obra para producir en la empresa Jhuser, está siendo contabilidad y reconocido como costo de producción, pero las cargas laborales como el caso de EsSalud y gratificaciones no son considerados como costos, ya que la empresa pertenece a una pequeña empresa, la cual es un error, el costo debe reconocerse como tal muy independiente en régimen empresarial se encuentre la empresa. Situación que se identificó en la Galería Super Huánuco, en la tabla 6 el 82.5% indicaron que el EsSalud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras no son considerados como parte del costo de producción, esto evidencia un problema serio para calcular el precio de venta que garantice razonabilidad. Esto sucede porque estos negocios no cuentan con la estructura presupuestal del costo (tabla 11) para identificar partidas de costo.

Con respecto al resultado de la hipótesis específica 3 en la que se pudo obtener relación positiva considerable entre cargas indirectas de fabricación-CIF y fijación precio de ventas en el valor de 0,560 (tabla 21) permitiendo indicar que el CIF es un elemento del costo cuya importancia radica en aquellos costos que son necesarios para la operatividad de la producción de tal manera deben ser calculada y reconocida correctamente ser calculada cuidadosamente e identificar su participación con la producción con el fin de obtener el costo real para fijar el precio de venta. Afirmación que es discutida con la tesis de Jara (2023) sostiene que el precio de venta obedece al costo

de producción en un 62.6%; el cálculo correcto de los elementos del costo, así como la determinación de las cargas indirectas de fabricación permiten que se genere un costo fiable para incluir el margen de ganancia de tal forma se pueda tener el precio de venta factible para el mercado. Pero en la empresa J & M Servicios Industriales SRL no se cuenta con el registro adecuado de clasificación de los costos directos, costos indirectos y mano de obra, que la mayor parte de ello lo realizan de forma empírica que perjudica al momento de calcular el costo total. Por su parte Acuña y Rosas (2019) identifico que en panadería Compaser Chimbote no integra la depreciación de sus máquinas en el costo, tampoco considera los gastos administrativos y de ventas, esto perjudica al momento de la determinación del costo total de la producción. Situación que se evidencio en la Galería Super Huánuco, ya que en la tabla 7 la mayoría de los microempresarios no calculan la depreciación de maquinaria o equipo para considerarlo como parte del costo. En la tabla 8 el 62.5% de los microempresarios a veces consideran el servicio de mantenimiento de maquinaria como cargas de fabricación la cual estaría perjudicando el cálculo real del costo de producción para fijar el precio de venta.

## CONCLUSIONES

1. Se concluye que el costo de producción es importante para fijar el precio de venta en un 0,767 de valor correlacional, ya que el costo de la producción integra elementos como la mano de obra, materiales y cargas indirectas de fabricación que deben ser calculadas y reconocidas de forma correcta; situación que en la Galería Super Huánuco se adolece toda vez que en el cálculo de los costos no se efectúan por separado de acuerdo a la producción, el presupuesto del costo no se estima según la cantidad producida, y recursos financiados que no se consideran como costos de producción, situación que es corroborado por la tabla 10, 11 y 12.
2. Se concluye que los materiales de producción son importantes para fijar el precio de venta en un 0,439 de valor correlacional, esto permite resaltar que los materiales de producción son indispensables ya que están integradas por materia prima, materiales auxiliares y suministros que deben ser reconocidas y registradas de manera razonable para fijar el precio de venta; situación que en la Galería Super Huánuco se adolece toda vez que se identificó que no se registra detalladamente las materia prima, y no se clasifica y registra separadamente entre materiales auxiliare y suministros ya que no se cuenta con la estructura correcta del costo de producción; situación corroborada en la tabla 3 y 4.
3. Se concluye que la mano de obra de producción es importante para fijar el precio de venta en un 0,498 valor correlacional, esto permite resaltar que la mano de obra de producción es un elemento que represente el esfuerzo físico y mental para llevar a cabo con la producción, la cual debe ser calculada según las horas y días incurridas en el proceso de producción para fijar el precio de venta; situación que en la Galería Super Huánuco se adolece toda vez que el 82.5% de estos empresarios no consideran el EsSalud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras como parte del costo; esto se debe a la ausencia de una estructura de costos que integre y detalle estos elementos; situación corroborado por la tabla 6 y 11.

4. Se concluye que las cargas indirectas de fabricación – CIF son importantes para fijar el precio de venta en un 0,560 valor correlacional, esto permite resaltar que la CIF es un elemento que representa partidas de costos tales como depreciación, mantenimiento, servicios de energía, luz entre otros, que indefectiblemente debe ser reconocida como parte del costo para fijar el precio de venta; situación que en la Galería Super Huánuco no se reconoce como tal, toda vez que la mayoría de los empresarios no calculan la depreciación de sus activos, ni tampoco consideran al mantenimiento de sus maquinarias como parte del CIF la cual es un error para calcular el costo total de la producción; situación que es corroborada por la tabla 7 y 8.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al presidente de la Galería de Super Huánuco, gestionar capacitación en temas de costos de producción, con el fin de que cada empresario de la Galería mencionada pueda tener el conocimiento correcto para reconocer los elementos del costo de producción en las actividades productivas que ellos realizan para que de esta forma puedan calcular y fijar el precio de venta.
2. Se recomienda a los microempresarios de la Galería Super Huánuco registrar detalladamente la materia prima, y estructurar los materiales según su participación en el producto, como materiales auxiliares y suministros, con la finalidad de conocer el costo de los materiales según sus partidas.
3. Se recomienda a los microempresarios de la Galería Super Huánuco, registrar e integrar el EsSalud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras de los trabajadores que están en planilla, con el fin de calcular el costo correcto de la mano de obra para obtener el costo total de la producción para fijar el precio de venta.
4. Se recomienda a los microempresarios de la Galería Super Huánuco, incluir la depreciación y mantenimiento de la maquinaria o equipo como parte del costo indirecto de fabricación para calcular el costo total de producción para fijar de manera correcta el precio de venta de cada producto terminado.

Finalmente se recomienda a los microempresarios de la Galería Super Huánuco, utilizar la siguiente estructura de costo que se propone para fijar el precio de venta del producto:

**Tabla 23**

*Propuesta de estructura del costo de producción para fijar el precio de venta*

<b>I. MATERIALES</b>		<b><u>00.00</u></b>
<b>1.1. DIRECTO</b>	00.00	
<b>MATERIA PRIMA</b>		
Telas	00.00	
<b>MATERIALES AUXILIARES</b>		
Cierres	00.00	
Broches	00.00	
Hilos		
Botones	00.00	

<b>1.2. INDIRECTO</b>		00.00	
<b>SUMINISTROS</b>			
Aceite de maquina	00.00		
<b>II. MANO DE OBRA</b>			<b><u>00.00</u></b>
<b>2.1. DIRECTA</b>		00.00	
Salarios	00.00		
<b>2.2. INDIRECTA</b>		00.00	
Gratificaciones	00.00		
EsSalud	00.00		
Horas extras	00.00		
Asignación familiar	00.00		
<b>III. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>			<b>00.00</b>
Energía eléctrica	00.00		
Alquiler	00.00		
Servicio de reparación	00.00		
Depreciación de las maquinas	00.00		
<b>TOTAL, COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>00.00</b>
Margen de ganancia %			0.00
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>0.00</b>

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, S. (2022). *Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en Carrocerías Santa Cruz*. [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio institucional UTA. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/34620>.
- Acuña, C. y Rosas, Á. (2019). *Análisis del costo de producción y su influencia en la fijación de precios de la panadería Compaser Chimbote-2019*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/44307>.
- Arias, F. (2006). *Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme, 5ta Edición. [https://books.google.co.ve/books?id=y\\_743ktfK2sC&printsec=frontcover&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.ve/books?id=y_743ktfK2sC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false).
- Balanda, A. (2005). *Contabilidad de Costos*. Publicaciones Universidad Nacional de Misiones. [https://editorial.unam.edu.ar/images/documentos\\_digitales/Contabilidad\\_de\\_Costos-Alberto\\_Balanda.pdf](https://editorial.unam.edu.ar/images/documentos_digitales/Contabilidad_de_Costos-Alberto_Balanda.pdf).
- Bernardo, C., Morales, H., & Condezo, O. (2020). *El costo de producción y la determinación de precios de las empresas metalmecánica en la Provincia de Huánuco – año 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio institucional UNHEVAL. <https://repositorio.unheval.edu.pe/handle/20.500.13080/6603>.
- Carpio, V. R. y Cahuana, L. (2020). *Análisis de los costos de producción y rentabilidad, en el Fundo Vaquerío del Distrito de Ilabaya, Tacna, 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. Repositorio institucional UPEU. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4014?show=full>.
- Carrasco, D. (2006). *Metodología de la investigación Científica*. Biblioteca Nacional del Perú. [https://www.academia.edu/26909781/Metodologia\\_de\\_La\\_Investigacion\\_Cientifica\\_Carrasco\\_Diaz\\_1\\_](https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1_).

- CEPAL. (s.f.). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Publicaciones CEPAL.  
<https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>.
- COMEXPERÚ. (2021). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú: resultados en 2021*. Publicaciones COMEXPERÚ.  
<https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-comexperu-001.pdf>.
- Ferraro, C. y Sofía, R. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Publicaciones Organización Internacional del Trabajo.  
[https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_654249.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_654249.pdf).
- Flórez, R., y Romero, C. (2022). *Determinación de costos y estimación de precios mediante cláusulas escalatorias en una empresa de servicios de catering*. [Tesis de pregrado, Universidad Santo Tomás]. Repositorio Institucional UST.  
<https://repository.usta.edu.co/handle/11634/46995>.
- Gregorio, M., & Cabello, H. (2022). *Los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Corporación El Trigal S.A.C. Ate, 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio institucional UAP.  
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1661>.
- Guevara, C. (2020). *Sistema de costos por procesos de producción en la Empresa Master Fibra de la ciudad de Ambato*. [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio institucional UTA.  
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/31736>.
- Hernández, S., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Metodología de investigación*. Cámara Nacional de la Industria Editorial mexicana.  
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.
- Hidalgo, M., Villarroel, A. y Hidalgo, M. (s.f.). *Presupuestos empresariales*. Imprenta Tallpa. <https://istvicenteleon.edu.ec/cidivl/wp-content/uploads/2020/03/Libro-Presupuesto-Empresarial.pdf>.
- Jara, F. (2023). *Sistema de costos ABC y 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*

- SRL 2023. [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio institucional UDH. <http://repositorio.udh.edu.pe/handle/20.500.14257/4538>.
- Jiménez, R. (2019). *Costos producción y la fijación de precios de la Empresa Calzados JAVICC, en el Distrito de El Porvenir-Trujillo, 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/45659>.
- Lazo, M. (2013). *Contabilidad de los costos I*. Biblioteca Nacional del Perú. <https://ccpayacucho.org.pe/portal/wp-content/uploads/2021/06/1.-Costos-I-CPC-Merlin-Lazo-Palacios.pdf>.
- Luparia, Z., Lucero, B., Medina, S. y Pérez, M. (2017). *Costos para la gestión*. Editorial EdUNLPam. <https://www.unlpam.edu.ar/images/extension/edunlpam/QuedateEnCasa/costos-para-la-gesti%C3%B3n.pdf>.
- Nelson, A. y Domingo, D. (2001). *Precio y valor: Claves estratégicas del éxito empresario*. Ugerman Editor. [http://www.nelsonpricing.com.ar/precio\\_y\\_valor.htm](http://www.nelsonpricing.com.ar/precio_y_valor.htm)
- NIC 1. (2021). *Normas Internacional de Contabilidad 16: Propiedad, planta y equipo*. Portal institucional de la MEF. [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/nic/ES\\_GVT\\_2021\\_NIC16.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/nic/ES_GVT_2021_NIC16.pdf).
- OCDE. (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMES competitivas en la alianza del pacífico y países participantes de América del Sur*. Publicaciones OCDE. [https://observatorio.miem.gub.uy/obs/sites/default/files/documentos/informe\\_final\\_ippalc.pdf](https://observatorio.miem.gub.uy/obs/sites/default/files/documentos/informe_final_ippalc.pdf).
- Pérez, L. (2022). *Casos política de precios*. Publicaciones Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra. [https://www.researchgate.net/publication/364266620\\_Libro\\_Casos\\_de\\_Precios\\_-Roberto\\_Perez\\_Llanes](https://www.researchgate.net/publication/364266620_Libro_Casos_de_Precios_-Roberto_Perez_Llanes)
- Pérez, M. (2006). *El precio: tipos y estrategias de fijación*. Publicaciones EOI. <https://static.eoi.es/savia/documents/componente45108.pdf>
- PUCP. (s.f.). *Política de Activos de Propiedad, Planta y Equipo*. Publicaciones PUCP.

<https://cdn02.pucp.education/administracion/2022/07/21235057/politicayprocedimientodeactivosdepropiedadplantayequipo.pdf>.

Quezada, L. (2019). *Metodología de la investigación*.

Ramírez, C., García, B. y Pantoja, C. (2010). *Fundamentos y técnicas de Costos*. Publicaciones Universidad Libre. [https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS\\_Y\\_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf](https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS_Y_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf).

Ramos, M. (2023). *El costo de producción y el valor de venta en la producción de calzados en la empresa Jhuser Huánuco 2022*. [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio institucional UDH. <http://repositorio.udh.edu.pe/handle/20.500.14257/4517>.

Rincón, S. (2011). *Presupuestos empresariales*. Ecoe Ediciones. <http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/01530.pdf>.

Rojas, R. (2007). *Sistema de costos: Un proceso para su implementación*. Publicaciones Universidad Nacional de Colombia. [https://www.fadmon.unal.edu.co/fileadmin/user\\_upload/investigacion/centro\\_editorial/libros/sistemas\\_de\\_costos\\_un\\_proceso\\_para\\_su\\_implementation.pdf](https://www.fadmon.unal.edu.co/fileadmin/user_upload/investigacion/centro_editorial/libros/sistemas_de_costos_un_proceso_para_su_implementation.pdf).

Tello, A., Vaca, Z., Estupiñán, E. y Herrera, D. (2017). *Costos de producción y procesos*. Ediciones Grupo Compás. <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/502/3/costos%20de%20producci%C3%B3n.pdf>.

### **COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Hermitaño Cano, W. (2025). *Costo de producción y la fijación del precio de venta en las microempresas de la Galería Super Huánuco, 2024*. [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio institucional UDH. <http://...>

## **ANEXOS**

## ANEXO 1

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Independiente			
¿Cuál es la importancia del costo de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024?	Analizar la importancia del costo de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	El costo de producción es importante en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	Costo de producción	Materiales de producción Mano de obra Cargas indirectas de fabricación	Materia prima y Materiales suministros Remuneraciones Contribuciones sociales Depreciación Mantenimiento Servicios básicos	<b>Tipo de Investigación</b> Aplicada <b>Enfoque</b> Cuantitativo <b>Nivel de investigación</b> Descriptivo Correlacional
Problema específico	Objetivo específico	Hipótesis específica	Dependiente	Dimensiones	Indicadores	
¿Cuál es la importancia de los materiales de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024?	Identificar la importancia de los materiales de producción en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	Los materiales de producción son importantes en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	Fijación del precio de venta	Método basado en el costo	Costos totales Presupuesto de producción Recursos financieros	<b>Diseño de Investigación</b> No experimental

¿Cuál es la importancia de la mano de obra en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024?	Determinar la importancia de la mano de obra en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	La mano de obra es importante en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	Precio ideal		
¿Cuál es la importancia de las cargas indirectas de fabricación en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024?	Determinar la importancia de las cargas indirectas de fabricación en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	Las cargas indirectas de fabricación son importantes en la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024	Valor percibido	Método basado en la competencia	Tipo de Muestreo Probabilístico
			Margen de ganancia		<b>Técnica e instrumento</b>
			Descuentos concedidos		Encuesta y cuestionario

## ANEXO 2

### INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### Cuestionario

El cuestionario está compuesto por preguntas con referente al costo de producción y precio de venta, para conseguir la información de manera anónima por parte de los microempresarios de la galería Super Huánuco, con la finalidad de elaborar la investigación titulada: Costo de producción y la fijación del precio de venta en las microempresas de la galería Super Huánuco 2024. Por lo que se anticipa nuestro agradecimiento por su apoyo y tiempo.

Lea las preguntas y marque (x) según la perspectiva que usted perciba con respecto a su negocio, ya que la respuesta que usted consigne tendrá la finalidad de proporcionar información viable para la investigación.

PREGUNTAS	CRITERIOS		
	1	2	3
	Nunca	A veces	Siempre
Variable Independiente:	Costo de producción		
<b>Dimensión 1</b>	<b>Materiales de producción</b>		
¿Efectúa el registro detallado del conto de la materia prima?			
¿Clasifica de manera separada los materiales auxiliares y suministros para la producción de las prendas deportivas y escolares?			
<b>Dimensión 2</b>	<b>Mano de obra</b>		
¿considera las remuneraciones de su personal como parte del costo de su producción?			
¿Las contribuciones sociales (EsSalud, asignación familiar, gratificaciones, pagos extras) efectuados a su trabajador son considerados como parte del costo de producción?			
<b>Dimensión 3</b>	<b>Cargas indirectas de fabricación</b>		
¿Efectúa el cálculo de la depreciación de sus maquinarias o equipos con el fin de considerarlo en el costo de producción?			
¿El pago por servicio de mantenimiento de su maquinaria o equipo es considerada como parte de su costo?			
¿El servicio de energía eléctrica y el pago por alquiler del puesto es considerado como parte del costo de su producción?			

Variable dependiente:	Fijación del precio de venta		
<b>Dimensión 1</b>	<b>Método basado en el costo</b>		
¿Efectúa por cada producción el cálculo de los costos totales para fijar el precio de venta?			
¿Con que frecuencia el presupuesto que estimo para su producción fueron insuficiente para cumplir con la cantidad deseada?			
¿Los recursos financieros por endeudamiento invertidos en su producción son considerados para determinar el precio de venta del producto?			
<b>Dimensión 2</b>	<b>Método basado en la competencia</b>		
¿El precio que usted vende por los bienes producidos cubren los costos y gastos sin afectar su utilidad esperada?			
¿Tiene devoluciones de productos por parte del cliente?			
¿Para incluir el margen de ganancia, efectúa una comparación de precios de su competencia?			
¿Los descuentos que usted realiza disminuye al precio determinado?			

## ANEXO 3

### CONSENTIMIENTO INFORMADO

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

Sumilla: Solicito Autorización para la ejecución de la encuesta de investigación

SR. Presidente de la Galería Super Huánuco

Yo, **Hermitaño Cano Wendy Gabriela**, identificado con número de DNI **77669672**, domiciliado en el C.P. **Huachog S/N - Huánuco**, con teléfono celular número **975939396** y correo electrónico **hermitanocanowendy@gmail.com** ante usted con el debido respeto a su representada me presento y expongo:

Que, teniendo la necesidad de aplicar cuestionario de investigación, recorro a su digno despacho a efectos de **SOLICITAR AUTORIZACIÓN** de permisión al suscrito, para ingresar a los ambientes de la **Galería Comercial Super** para realizar la ejecución de la encuesta generada por el trabajo de investigación (TESIS) titulada **"COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LAS MICROEMPRESAS DE LA GALERÍA SUPER HUÁNUCO, 2024"**, cuya finalidad es para optar el Título en **CONTABILIDAD Y FINANZAS**, en la Universidad de Huánuco. Tenido en consideración las exigencias actuales de la **SUNEDU** el cual es el conocimiento público, que, para la obtención de grado o título, la ejecución de las tesis resulta indispensable, acreditar las evidencias inherentes para los cuales se obtuvieron los datos de la investigación.

Por lo expuesto:

Ruego a usted acceder a lo solicitado por ser de justicia.

Huánuco, 11 de marzo de 2024

Atentamente,

  
NOMBRE: WENDY GABRIELA HERMITAÑO CANO  
DNI: 77669672

---

NOMBRE: ARMANDO ESTRADA VISCAYA  
DNI: 22419288

  
PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA

## ANEXO 4 GALERÍA DE FOTOS







