

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela Profesional de Contabilidad



*Una Institución Adventista*

**Métodos de costos para la fijación de precios en las MYPEs  
textiles**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Por:

Roxana Curo Vilca

Evelyn Tiffany Garnica Cutisaca

Asesor:

Mg. Helfer Rudel Cusilayme Barrantes

**Juliaca, agosto de 2021**

# DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

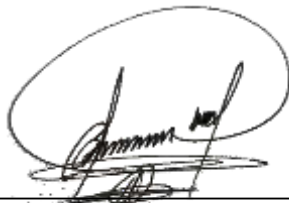
M.Sc. Helfer Rudel Cusilayme Barrantes, de la Facultad de Ciencias Empresariales,  
Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Peruana Unión.

## **DECLARO:**

Que el presente informe de investigación titulado: **“METODOS DE COSTOS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LAS MYPEs TEXTILES”** constituye la memoria que presenta los Bachilleres; Roxana Curo Vilca y Evelyn Tiffany Garnica Cutisaca; para obtener el título de Profesional de Contador Público, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca, a los 10 días del mes de noviembre del año 2021



---

M.Sc. Helfer Rudel Cusilayme Barrantes

Asesor



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Puno, Juliaca, Villa Chullunquiani, a los 17 día(s) del mes de agosto del año 2021, siendo las 10:15 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Juliaca, bajo la dirección del (de la) presidente(a):

Mtra. Karen Yosis Mamani Monroy, el (la) secretario(a): Dr. Jorge Alejandro Sánchez Garcés y los demás miembros: Mg. Ruth Elizabeth

Villafuerte Alcántara y el (la) asesor(a) Mg. Helder Rudel

Cusilayme Barrantes con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado:

Métodos de costos para la fijación de precios en las MYPES textiles

del(los) bachiller(es): a) Curo Vilca Roxana

b) Garnica Cutisaca Evelyn Tiffany

c)

conducente a la obtención del título profesional de:

Contador Público

(Denominación del Título Profesional)

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller (a): Curo Vilca Roxana

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	16	B	Bueno	Muy Bueno

Bachiller (b): Garnica Cutisaca Evelyn Tiffany

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	16	B	Bueno	Muy Bueno

Bachiller (c):

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

(\*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

\_\_\_\_\_  
Presidente/a

  
\_\_\_\_\_  
Secretario/a

\_\_\_\_\_  
Asesor/a

\_\_\_\_\_  
Miembro

\_\_\_\_\_  
Miembro

\_\_\_\_\_  
Bachiller (a)

\_\_\_\_\_  
Bachiller (b)

\_\_\_\_\_  
Bachiller (c)

# Métodos de costos para la fijación de precios en las MYPEs textiles

## Cost methods for pricing in textile MYPEs

Curo Vilca Roxana<sup>1</sup>, Garnica Cutisaca Evelyn<sup>2</sup>

### RESUMEN

Para la micro y pequeña empresa ubicada en el sector textil, los sistemas de costos siempre estarán presentes por lo mismo de su proceso de producción; así como, los métodos para fijación de precios que estos apliquen en sus productos terminados.

La presente investigación tiene como objetivo identificar y describir los métodos para la fijación de precios utilizando como base el costo, aplicados por las micro y pequeñas empresas (MYPEs) textiles, el instrumento elegido para recolectar datos fue la entrevista.

La metodología aplicada es de enfoque cuantitativo, con alcance descriptivo y comparativo, porque se hace un análisis de prevalencia en donde se describen los fenómenos sometidos a estudio y haciendo una comparación entre ellas; de diseño no experimental transversal por que se recolectaron datos en un momento determinado. La variable a estudiar es la fijación de precios, en donde se identificarán los métodos de fijación de precios. Se utilizó la muestra por conveniencia, la que incluye a tres MYPEs textiles como caso de estudio. La información a obtener consistió en recolectar datos sobre los métodos para la fijación de precios.

Los resultados obtenidos permitieron identificar que las MYPEs textiles consideran siete métodos diferentes para la aplicación de su método de fijación de precios, donde se identificó que al método utilizado es el costo más un margen; describir como realizan el cálculo de los costos de producción, donde se obtuvo que no consideran en su totalidad los costos de producción; y describir la razón por la que la aplican, donde señalan que lo aprendieron en capacitaciones y en experiencias de trabajos anteriores; Así mismo se recomienda, implementar un sistema de costos por procesos, considerar la oferta y demanda y acompañar el método identificado con el método del valor agregado.

El aporte de la presente investigación es la aplicación del método de costo más un margen utilizado por las MYPEs textiles, los que consideran más de un método para poder aplicarlo, sirviendo de referencia para otras MYPEs textiles donde conocerán la importancia de un sistema de costos estructurado, el análisis de los métodos de fijación de precios y la incidencia de la oferta y la demanda en el mercado.

**Palabras claves:** métodos de fijación de precios, margen de utilidad, costo de producción, demanda, costo más un margen, Mypes textiles.

<sup>1</sup>Universidad Peruana Unión – Filial Juliaca, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, Puno, Perú, roxanacv@upeu.edu.pe

<sup>2</sup>Universidad Peruana Unión – Filial Juliaca, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, Puno, Perú, evelynngarnica.upeu@gmail.com

## ABSTRACT

For micro and small enterprises located in the textile sector, cost systems will always be present because of their production process, as well as the pricing methods they apply to their finished products.

The objective of this research is to identify and describe the cost-based pricing methods applied by textile micro and small enterprises (MYPEs), the instrument chosen to collect data was the interview.

The methodology applied is of quantitative approach, with descriptive and comparative scope, because a prevalence analysis is made where the phenomena under study are described and a comparison is made between them; of non-experimental cross-sectional design because data were collected at a specific time. The variable to be studied is pricing, where the pricing methods will be identified. A convenience sample was used, which includes three textile MYPEs as a case study. The information to be obtained consisted of collecting data on pricing methods.

The results obtained made it possible to identify that the textile MYPEs consider seven different methods for the application of their pricing method, where it was identified that the method used is cost plus a margin; to describe how they calculate production costs, where it was found that they do not consider production costs in their entirety; and to describe the reason why they apply it, where they indicate that they learned it in training and in experiences from previous work; it is also recommended to implement a process costing system, consider supply and demand and accompany the method identified with the value-added method.

The contribution of this research is the application of the cost plus margin method used by textile MYPEs, which consider more than one method to be able to apply it, serving as a reference for other textile MYPEs where they will learn the importance of a structured cost system, the analysis of pricing methods and the incidence of supply and demand in the market.

**Keywords:** Pricing methods, profit margin, cost of production, demand, cost plus a margin, textile MYPEs.

## INTRODUCCIÓN

La localidad de Juliaca es también conocida como la Ciudad Calcetera de la sierra del sur peruano; antes de la llegada del siglo XXI sus pobladores se dedicaban a la confección de calcetas, chompas, faldones y demás prendas a base de lana de ganado ovino y auquénido propios de la zona; con el avanzar de los años la industria textil se modernizó, en la actualidad sabemos que la demanda de productos se abastece con el uso de modernas máquinas industriales.

En este contexto, se establece que a mayor crecimiento mayor es el control y manejo técnico que merece el sector textil; desatender estas necesidades generaría la pérdida de oportunidades en el mercado, debido a que no se aplican métodos de fijación de precios a los artículos terminados; así como no se consideran la totalidad de los costos que intervienen en el proceso de producción, lo que de ser considerado facilitaría la fijación de precios reales; bajo esta realidad que, nace la necesidad de un control y/o supervisión de los materiales a utilizar, de la mano de obra que tuvo participación en el proceso de producción así como conocer el costo de todos los materiales indirectos usados en cada uno de los procesos, lo que contribuirá en la toma de decisiones; este hecho ocurre a causa del desconocimiento por parte de los implicados del sector de producción textil.

El sistema de costos por procesos es el apropiado para las micro y pequeñas empresas textiles, ya que su tipo de producción implica la fabricación de productos idénticos y en masa, donde las empresas se fragmentan en diversas etapas o departamentos, los costos acumulados pasan de una etapa a otra junto al producto, es por eso que el costo total de fabricar el producto se puede calcular con facilidad al finalizar el proceso de producción, así lo menciona Moreno, (2005) en su libro de contabilidad de costes. El sistema de costos por procesos brinda información útil y oportuna en donde su importancia para la empresa será cada vez más relevante en la toma de decisiones y será menor el costo administrativo de este en la relación costo-beneficio; mencionan Guarnizo & Cardenas, (2020).

Al igual que para Escobar, (2021) la mejor técnica fue emplear el diseño de un sistema de costos para la fijación de precios; así también Blanco et al., (2020) y Vargas, (2016) proponen que para mejorar la rentabilidad de una empresa industrial del sector textil la implementación de un sistema de costos por procesos. Sin embargo; Ramos, (2019) y Naranjo, (2019) proponen un modelo presupuestario, con el objetivo de optimizar la determinación de los precios de venta y mejorar el proceso y control de los costos lo que ayudará a conocer con certeza el costo de producción.

Chino, (2018) recomienda instaurar adecuadamente los costos de producción, precisando cada una de las actividades que se realiza durante el proceso de producción con la finalidad de identificar todos los elementos que intervienen en el costo de producción para poder determinar un precio de venta real. La implementación de un sistema de costos de forma eficiente y concreta alcanzará establecer costos reales, evitando así inconvenientes como desperdicios de materiales, mano de obra y otros recursos, lo que permitirá invertir los recursos económicos en el momento oportuno, logrando reducir los inventarios improductivos; así lo señalan Arévalo & Parco, (2009).

Para lograr mayores utilidades con costos mínimos, Alcántara & Agundiz, (2018) señala que es necesario aplicar dos ciencias empresariales; la gestión de costos, que se encarga de administrar los costos generados por cada departamento dentro de la empresa textil; y por otro lado está la contabilidad de costos la cual es necesaria para recabar

información financiera con el fin de registrar, controlar, analizar e informar sobre los costos de producción, operativos y financieros. Por otro lado, las empresas pertenecientes a la industria textil. Para lograr buenos resultados financieros y proponer mayores posibilidades en la toma de decisiones.

Córdoba & Moreno, (2017) Señalan que es necesario conocer la estructura de costos que la empresa textil requiere según su producción, esto se logra aplicando de manera correcta el sistema de costos adecuado y las estrategias para la fijación de precios. Chacón, (2016) no deja de lado la contabilidad de costos, mencionando que el hecho de trabajar con las diferentes metodologías de costeo resulta de utilidad para las empresas de producción; señala también que, al existir un sistema de costos de producción en una empresa textil, los resultados de los costos registrados son esperados puesto que de estas dependen las decisiones gerenciales, como la fijación de precios, la rentabilidad y la demanda de los productos ofrecidos.

Para Jácome, (2015) el no aplicar un sistema de costos repercutirá principalmente en la fijación del precio de venta y por ende en la rentabilidad; para ello propone lineamientos de control de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, mediante formatos elaborados para el procesos de producción, y control de los materiales, suministros y materia prima. En la región de Huancavelica Sullca, (2016) en su investigación, el 95% señala la necesidad de adaptar un sistema de costos, para que el precio del producto sea competitivo con el mercado, y el 85% señala que la información del sistema de Costos Basados en Actividades mejoró la efectividad de los costos optimizando la rentabilidad.

Las técnicas para calcular el precio con un enfoque netamente a base de costos, nos la muestran Cerpa & Álvarez, (2012) aplicándola en un almacén de telas; donde emplean conocimientos de la rama contable y económica, tales como: la estructura de los costos, la utilidad y la demanda; con el fin de plantear un modelo matemático elaborado para poder relacionar tanto el precio como la utilidad a ser obtenida. En el departamento de Putumayo en el país de Colombia, Cárdenas et al., (2015) realizó un taller sobre la fijación de precios con artesanos de aquella localidad, se trabajó junto al artesano para la elaboración de los prototipos de productos artesanales, donde cuantificando el valor de los costos como son la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación lo que permitiría una correcta fijación de precios.

Los metodos de fijacion de precios basados en los costos, según Osorio et al., (2007) consisten en determinar el costo total de producir un bien y fijar el precio en base a esta totalidad de costo de producción.

Así también, para Izar, (2007) la fijación de precios tiene como propósito alcanzar objetivos financieros y de marketing en donde el cliente como la misma empresa logren un equilibrio de beneficio en donde ambas partes ganan, logran sus objetivos y satisfacen sus necesidades; por otro lado, señala que las desventajas de la fijación de precios en base a costos es que no consideran al mercado y a los clientes al momento de fijar los precios, por lo general la fijación de precios en mercado livianos son altos y caso contrario en mercados más grandes.

Osorio et al., (2007) e Izar, (2007) presentan la descripción de los diferentes métodos de fijación de precios basados en costos, los que se aprecian en el Cuadro 1 y el Cuadro 2.

Cuadro 1. Métodos de fijación de precios basados en el costo

Ítem	Método	Descripción
01	Lograr un beneficio deseado	Método simple que trata en adicionar un porcentaje como beneficio al costo total. $\text{Precio} = \text{Costo} + (\text{Beneficio}) (\text{Costo})$
02	Lograr un rendimiento deseado	Este método tiene la finalidad de alcanzar una tasa de rendimiento deseada sobre la inversión financiera, con la siguiente fórmula: $\text{Precio} = \text{Costo} + (R)(\text{Inv})/V$ .
03	Maximizar la utilidad	Para este método es necesario conocer aunque sea de manera empírica la oferta y la demanda influyen en los costos de producción, siendo su fórmula: $U = (P - CV)V - CFT$ .
04	Maximizar los ingresos	Este método trata de aumentar los ingresos por ventas de los productos, $U = (P - CV)V - CFT$
05	El de costeo directo	Este método se aplica aceptando un precio inferior al normal en el pedido del cliente, se debe tomar en cuenta la reacción de los clientes y la competencia ya que este método no debe emplearse en todos los casos sino como excepción.
06	El de ajuste escalatorio por inflación	La fijación de precio se determina considerando la inflación promedio que puedan tener los productos que forman parte del proceso e producción de tal producto.
07	El de lograr un Valor Agregado deseado	Moderno método de fijación de precios basado en calificar el desempeño de la empresa para conocer el valor de esta en el mercado y por ende establecer precios a los productos terminados.

Fuente: Elaboración propia adaptada de Izar, (2007)

Cuadro 2. Métodos de determinación del precio de venta basados en el costo

Ítem	Método	Descripción
01	Precio sobre la base del costo más margen	Método popular y conocido por clientes, consiste en establecer sobre el costo total un margen de ganancia.
02	Precio sobre la base del costo más margen sobre el precio	Método que explica que el cálculo se hace sobre el precio y no sobre los costos.
03	Precios basados en la rentabilidad objetiva	Este método fija el precio que produciría su tasa efectiva de rendimiento en base a la inversión.
04	Precios de rotación baja o liquidación del producto	El precio fijado es establecido sin considerar el margen de utilidad, cubriendo solo los costos de producción.
05	Precio según la curva de experiencia o aprendizaje	método que explica la importancia de la experiencia en los costos de producción respecto a su productividad
06	Análisis del punto de equilibrio	Método que explica que las unidades vendidas a un precio fijado cubren los costos incurridos, donde las ventas sobre el punto de equilibrio son ganancias y las que están por debajo significan pérdidas.
07	Precios basados en los recursos escasos	Este método es empleado en los productos con bajo margen de utilidad que en los que tienen alto margen.
08	Método basado en el costo marginal	Es la sumatoria de los costos variables de producción y la utilidad deseada con la que se puede fijar el precio.
09	Método del costo objetivo	Es la fijación de precio según el valor que le da el cliente
10	Método del umbral de rentabilidad	Implica el cálculo de la cantidad a venderse a un precio fijado para cubrir todos los costos de producción.

Fuente: Elaboración propia adaptada de Osorio et al., (2007)



Según Cadena, (2011) muchos empresarios del sector recurren al método de fijación de precios en base a costos por falta de conocimiento respecto a lo que el consumidor pudiera preferir y la reacción que pudiera tener la competencia, estando más atentos al momento en el que la competencia vaya a bajar los precios y no al momento en el que los vaya a subir y que además, no conocen la influencia de la demanda en los productos implicados en el proceso de producción; además hace mención que cuando la demanda no es considerada el método de fijación de precios en base a costos que vayan a aplicarse tendrán un alcance limitado ya que esta inestabilidad afectará al precio de venta establecido; sin embargo, estos métodos sin ser los más efectivos, son los más empleados por las distintas industrias.

Al hablar del método de fijación de precios en base a costos más un margen, Díaz, (2012) menciona que para lograr una correcta fijación de precios es necesario que la empresante con una estructura de costos completa y detallada lo que ayudara al momento de calcular los costos exactos de producción tanto fijos como variables además de que nos permitirán llevar un control sobre toda la producción.

Así mismo, Gonzaga et al., (2018) recomienda que cada empresa tome la iniciativa de investigar y analizar cada método de fijación de precios existente, y que continuar fijando precios de manera empírica debe ser cada vez poco aplicado para que se empiece la aplicación de diferentes métodos aprendiendo a considerar la influencia de la demanda en la fijación de precios.

Y Butscher et al., (2005) señalan que muchas empresas desconocen el valor de sus productos y la gran necesidad que estos cubren en sus consumidores, lo que influye en la incorrecta fijación de precios de sus productos ya que incluso quienes lo fijan son los clientes; esta fijación de precios no siempre puede ser la correcta por lo que es recomendable investigar los métodos de fijación de precios indicados según el sector al que se dedique la empresa, ya que podría aplicarse más de un método dependiendo de los factores de oferta y demanda.

Para Nagle & Holden, (1998) existen tres beneficios que se obtienen al determinar el verdadero costo unitario de un producto o servicio para la fijación de precios: el control de los costos, determinar el precio mínimo en forma rentable sin afectar la fijación de precios de sus otras ventas e identificar el margen de contribución para cada producto vendido lo cual resulta esencial para una adecuada toma de decisiones en el aspecto rentable. Así también; uno de los criterios para la fijación de precios según Grasset, (2015) es la basada en la competencia, donde el precio es fijado en función al precio que ofrezca la competencia, según el autor este criterio se acoge al pensamiento de que la competencia ya fijó los precios estratégicamente, la desventaja al aplicar este criterio es que no se pueden calcular los costos de producción con exactitud, ya que al ser diferentes empresas sus costos también son diferentes, y por tanto, esta estrategia resulta ineficaz.

Córdoba & Moreno, (2017) hacen mención a los precios basados en costos respecto a su eficacia en la industria, y esta solo se da cuando los costos fijos son bajos y los costos variables manejables y cercanos a cero, con el fin de facilitar el reparto de los costos del proceso de producción. El precio que se fije a un determinado bien o servicio, según Cuevas, (2002) es resultado entre la demanda del producto y su oferta; entonces sea cual sea la estrategia que se aplique para determinar el precio de un bien o servicio, dependerá de las reacciones de estos dos elementos de la economía.

Respecto a los métodos para la fijación de precios en base a costos, Cuevas, (2002) nos hace mención que al lanzarse un nuevo servicio y/o producto al mercado, las empresas de este sector por lo común definen los precios mediante el *Cost-Plus*, el que señala que una vez terminado el producto se definen sus costos para luego fijar un precio adicionando un margen al costo, obteniendo un precio de venta probable; así mismo, existe otro método llamado costo objetivo, el que al ingresar en el mercado inicia con la estimación del precio que estaría dispuesto a pagar el cliente y en base a este criterio se fija el precio, en caso de que este precio esté sobrevalorado la empresa se arriesga a que el cliente prefiera adquirir el mismo producto de la competencia; concluye señalando que el costo objetivo es más empleado por las diferentes empresas que el *Cost plus*, puesto que este método se enfoca tanto en la competencia como en sus clientes, a diferencia del *cost-plus* que se enfoca solo en darle más un costo a su producto, asumiendo el riesgo de no lograr ventas por el precio fijado a su producto.

El objetivo de esta investigación es identificar los métodos de fijación de precios y describir el cómo y porque aplican ese método establecido basado en los costos aplicados por las MYPEs, donde el instrumento para la recolección de datos es la entrevista.

La estructura de la presente da inicio una vez determinada la muestra por conveniencia, donde se procedió a ejecutar el instrumento elegido para la recolección de datos, siendo la entrevista con preguntas dirigidas al representante de cada MYPE textil, posterior a la obtención de la información se hizo un análisis profesional y ya con los resultados obtenidos se cumplió con el objetivo de la presente, identificar los métodos de fijación de precios basados en los costos empleados por las MYPEs textiles y la descripción de como es el cálculo de los costos de producción y la razón por la que aplican el método identificado.

Los resultados encontrados, permitieron identificar y describir los métodos de fijación de precios que aplican las MYPEs textiles en sus productos terminados; posterior a ello se realizó una breve comparación entre las tres MYPEs, respecto a la determinación de sus costos, el margen de utilidad y el método de fijación de precios; así se pudo obtener que, el método que aplican las tres MYPEs para la fijación de precios, no distan de las que Cuevas, (2002) menciona como uno de los métodos para la fijación de precios, denominado costo más un margen de ganancia.

La presente investigación aporta con la identificación de los métodos de fijación de precios y la descripción del cálculo que aplica cada una de las MYPEs textiles y la razón por la que lo hace; siendo que, todas aplicaron una fijación de precios empírica, el que parte de un cálculo aprendido mediante la observación de hechos, cabe mencionar que en la presente el método de fijación de precio casado en el costo, aplicado por las MYPEs textiles fue identificado como el método de costo más un margen.

## **METODOLOGÍA, MATERIALES Y MÉTODOS**

La investigación es de enfoque cuantitativo; con alcance descriptivo y comparativo, porque se hace un análisis de prevalencia en donde se describen los fenómenos sometidos a estudio, explicando el por qué ocurre este fenómeno y a su vez haciendo una comparación entre ellas; de diseño no experimental transversal por que la recolección de datos se hará en un momento único y determinado; tal como lo sostiene Hernández et al., (1997). La variable a estudiar es la fijación de precios; en donde se analizarán los métodos de fijación de precios. Se utilizó la muestra por conveniencia; la que incluye a tres *MYPES* (micro y pequeña empresa) Textiles San Juan, Textilería Suri y Tejidos Ramv. La información recabada consistió en recolectar datos sobre los métodos de fijación de precios, margen de utilidad y precio de mercado aplicados por la *MYPES* textiles.

Los criterios de inclusión abarcan el mínimo de trabajadores (02 personales), contar con conocimiento empírico sobre la fijación de precios, cumplir con el pago de impuestos a la administración pública. Así también los criterios de exclusión fueron, estar en un régimen tributario que implique la constitución de una sociedad jurídica, contar con más de una docena de trabajadores y/o personal, despachar toda la producción al mayoreo, contar con un adecuado sistema de costos y emplear un método para la fijación de precios basado en los costos.

Con el objetivo de recopilar la información necesaria para la presente, el instrumento aplicado fue una entrevista, con la que se pudo identificar los métodos de fijación de precios y describir como es el cálculo y porque la aplican las *MYPES* textiles; llegado el momento del análisis de la información recopilada, se procedió a identificar el método de fijación de precio aplicada por cada *MYPE* textil y a describir como realizan el cálculo para determinar el precio de venta y por qué aplican ese método.

Posterior a esto; se obtuvo los métodos de fijación de precios aplicados por cada *MYPE* textil. Es preciso mencionar que la presente cuenta con el consentimiento informado de cada una de las *MYPES* textiles puestas como caso de estudio para la recolección de datos sobre los métodos de fijación de precios y el cálculo de estos, donde se aplicaron las preguntas pertinentes; con los datos recabados, se procedió a realizar un análisis profesional para presentar los resultados obtenidos.

## RESULTADOS

La muestra total de MYPEs Textiles que formaron parte del estudio fueron tres, cabe mencionar que todos los encuestados fueron los representantes de cada empresa textil. A continuación, se muestran las tablas con el resumen de los datos obtenidos.

**Tabla 1.** *Método de fijación de precios de la Mype 01*

Ítem	MYPE 01
Cargo de la persona encuestada	Propietario
Realiza la determinación de costos de producción	Si
Obtención del total de los costos de producción	Simple sumatoria
Margen de Utilidad	Es el 20% del costo de producción
Porque aplica ese margen de utilidad	Para que el precio este acorde al mercado
Método utilizado para la determinación del precio de venta	Sumatoria de todos los costos más la utilidad
Porqué aplica ese método para fijar el precio de venta	Lo aprendí en un taller de capacitación.
El precio de venta del producto terminado cubre los costos de producción	Si cubren, la materia prima, mano de obra y gastos básicos (electricidad)
Afecta la oferta y la demanda para la fijación de sus precios	Si, cuando la oferta y la demanda de la materia prima varían.

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados obtenidos en la entrevista.

Como se puede observar en la Tabla 1, la MYPE 01 está representada por su propietario, realizan la determinación de costos, aplicando la simple sumatoria con un margen de utilidad del 20% el que fue establecido para que el precio este acorde al mercado, determinan el precio de venta sumando el total de los costos más el margen de utilidad, este método lo aprendió en un taller de capacitación, menciona también que el precio de venta fijado si cubre el costo de producción, pero que la variación de la oferta y la demanda si afectan la fijación de precios que maneja.

**Tabla 2.** *Método de fijación de precios de la MYPE 02*

Ítem	MYPE 02
Cargo de la persona encuestada	Propietario
Realiza la determinación de costos de producción	Si
Obtención del total de los costos de producción	Simple sumatoria
Margen de Utilidad	Es el 25% del costo de producción
Porque aplica ese margen de utilidad	Para que el producto sea comercial
Método utilizado para la determinación del precio de venta	Sumatoria de todos los costos más la utilidad
Porqué aplica ese método para fijar el precio de venta	Lo aprendí en mi experiencia en talleres de trabajo de Lima.
El precio de venta del producto terminado cubre los costos de producción	Si cubre
Afecta la oferta y la demanda para la fijación de sus precios	Sí, porque de acuerdo a ello se ve afectada la utilidad.

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados obtenidos en la entrevista.

En la Tabla 2 se puede apreciar que la MYPE 02 representada por su propietario, donde si realizan la determinación de costos, aplicando la simple sumatoria con un margen de utilidad del 25%, establecido para que el producto sea comercial, determinan el precio de venta sumando el total de los costos más el margen de utilidad, este método lo aprendió en su experiencia en talleres de trabajo en la ciudad de Lima, menciona también que el precio de venta si cubre los costo de producción, pero que la oferta y la demanda si afectan la

fijación de precios y en consecuencia su utilidad.

**Tabla 3. Método de fijación de precios de la MYPE 03**

<b>Ítem</b>	<b>MYPE 03</b>
Cargo de la persona encuestada	Propietario
Realiza la determinación de costos de producción	Si
Obtención del total de los costos de producción	Simple sumatoria
Margen de Utilidad	Son S/ 6.00 adicionales al total de costos
Porque aplica ese margen de utilidad	Para que el producto esté al alcance del cliente
Método utilizado para la determinación del precio de venta	Sumatoria de todos los costos más la utilidad
Porqué aplica ese método para fijar el precio de venta	Lo aprendí en la experiencia de trabajos anteriores
El precio de venta del producto terminado cubre los costos de producción	Cubren la materia prima y la mano de obra (operarios y ventas) y la electricidad
Afecta la oferta y la demanda para la fijación de sus precios	Si

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en la entrevista.

Como se aprecia en la Tabla 3, la MYPE 03 está representada por su propietario, señalando que realiza la determinación de costos aplicando la simple sumatoria con un margen de utilidad de S/ 6.00 adicionales al total de los costos, margen establecido para que el producto esté al alcance del cliente, determinan el precio de venta sumando el total de los costos más el margen de utilidad, este método lo aprendió en la experiencia de trabajos anteriores, menciona también que el precio de venta fijado cubre el costo de la materia prima mano de obra de operarios y personal en ventas y la electricidad, pero que la oferta y la demanda si afectan la fijación de sus precios.

**Tabla 4. Métodos de fijación de precios de las tres MYPEs textiles**

<b>Ítem</b>	<b>MYPE 01</b>	<b>MYPE 02</b>	<b>MYPE 03</b>
Cómo se hace la determinación de los costos de producción	Sumatoria del total de la materia prima (lana), mano de obra por departamentos y los costos de electricidad.	Sumatoria del total de la materia prima (lana), mano de obra por procesos y los costos indirectos.	Sumatoria del total de la materia prima (lana), mano de obra de operarios y ventas, y los costos de electricidad
Cómo se hace la determinación del precio de venta	El total de los costos de producción más el 20% de este, dan como resultado el precio de venta	El total de los costos de producción más el 25% de este, dan como resultado el precio de venta	El total de los costos más el margen de ganancia S/ 6.00, dan como resultado el precio de venta

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos en las entrevistas

Finalmente, en la Tabla 4 vemos que las tres MYPEs determinan sus costos de producción aplicando la sumatoria de la materia prima, mano de obra y los costos indirectos; para después fijar el precio de venta sumando el total del costo de producción más el margen de utilidad que cada MYPE tiene establecido (20%, 25% y S/6.00), lo que da como resultado el precio de venta ofrecido al consumidor.

## DISCUSIÓN, CONCLUSIONES

Los métodos de fijación de precios de los productos textiles de acuerdo al análisis de los resultados muestran que, las tres MYPEs determinan los costos de producción como lo menciona Moreno, (2005) en donde el costo total de fabricar el producto se puede calcular con facilidad al finalizar el proceso de producción. Para la obtención de los costos de producción las tres MYPEs aplican la simple sumatoria; en este sentido Chacón, (2016) menciona la importancia de registrar todos los costos que incurren en el proceso de producción ya que sirven para la fijación de precios; como Alcántara & Agundiz, (2018) que señalan la necesidad de aplicar, la gestión de costos para administrar los costos por departamentos y la contabilidad de costos para registrar, analizar, controlar e informar sobre todos los costos de producción.

El margen de utilidad que aplican las MYPEs 1, 2 y 3 son el 20% del costo de producción, el 25% del costo de producción y S/ 6.00 adicional al costo de producción, respectivamente; en concordancia con Izar, (2007) el margen de utilidad que aplican las MYPEs 1 y 2 es el método para lograr un beneficio deseado, donde se adiciona un porcentaje como beneficio; por otro lado, Osorio et al., (2007) menciona que el margen de utilidad que la MYPE 3 aplica es el método del precio sobre la base del costo más un margen, el que consiste en establecer sobre el costo total un margen de ganancia. Respecto al margen de utilidad, la MYPE 1 responde que es para estar acorde al mercado, la MYPE 2 señala que es para que el producto sea comercial y la MYPE 3 para que el producto esté al alcance del cliente; lo que Izar, (2007) señala es que este método es para maximizar los ingresos, el que consiste en aumentar los ingresos por ventas de los productos lo que se lograra con la mayor aceptación del mercado y los consumidores.

El método para la determinación del precio aplicado por las tres MYPEs, consiste en sumar el total de los costos de producción más el margen de utilidad establecido por cada MYPE; según Izar, (2007) estos métodos serian; para lograr un beneficio deseado donde se adiciona un porcentaje al costo total, para maximizar la utilidad donde se considera aunque sea de manera empírica la oferta y la demanda de los costos de producción, para maximizar los ingresos que consiste en incrementar los ingresos por ventas de los productos terminados, y el costeo directo donde a pedido del cliente se establece un precio inferior al normal; por otro lado, según Osorio et al., (2007) estos métodos serian; el precio sobre la base del costo más margen que consiste en establecer sobre el costo total un margen de ganancia, el precio según la curva de experiencia o aprendizaje el que rescata la importancia de la experiencia de la mano de obra como costo de producción, y el método basado en el costo marginal el que trata de la sumatoria de los costos de producción y la utilidad deseada. La razón por la que las tres MYPEs aplican su determinado método de fijación de precios, según la MYPE 1 es porque lo aprendió en un taller de capacitación, la MYPE 2 señala que lo aprendió en su experiencia de trabajo en la ciudad de Lima y la MYPE 3 responde que es por la experiencia en sus trabajos anteriores; respecto a lo mencionado Osorio et al., (2007) señala que este criterio se considera como método de fijación de precio denominado, curva de experiencia o aprendizaje de la mano de obra como costo de producción.

En cuanto a si el precio fijado cubre los costos de producción, las tres MYPEs responden que si cubren sus costos; donde Osorio et al., (2007) lo considera como un método de fijación de precio llamado, análisis del punto de equilibrio donde explica que si

las unidades vendidas a un precio fijado cubren los costos incurridos en el proceso de producción significan ganancias para la empresa. Respecto a si la oferta y la demanda inciden en la fijación de los precios, las MYPEs responden que sí y que a su vez afecta la utilidad de cada MYPE; en este contexto, Cuevas, (2002) señala que el precio que se le vaya a fijar a un producto dependerá de las reacciones de la demanda y la oferta; así como, Cadena, (2011) cuando menciona que si la demanda no es considerada en la fijación de precios, el precio de venta aplicado tendrá un alcance limitado e inestable.

La determinación de los costos de producción de las tres MYPEs es la suma solo de la materia prima (lana), mano de obra (operarios y personal de ventas) y costos indirectos (electricidad); en este sentido, Arévalo & Parco, (2009) señala que la implementación de un sistema de costos eficiente y concreto logra establecer costos reales evitando desperdicios de materiales y otros recursos, Chino, (2018) recomienda un sistema de costos donde se precisen los costos de cada proceso de producción para identificar cada elemento, Córdoba & Moreno, (2017) mencionan que la fijación de precios basada en costos es eficaz cuando los costos fijos son bajos y los costos variables son manejables, y Diaz, (2012) señala que para lograr una correcta fijación de precios es necesaria una estructura de costos completa lo que ayudara a calcular los costos reales de producción.

La determinación del precio de venta que emplean las tres MYPEs es la suma del total de los costos de producción más el margen de utilidad establecido por cada MYPE, siendo en valor porcentual (20% y 25%) y monetario (S/ 6.00); donde Cuevas, (2002) menciona que esta determinación de precio es denominada como *Cost plus* o Costo más un margen, donde el precio es fijado sumando los costos de producción más un margen de utilidad establecido; para Jácome, (2015) el precio fijado y la rentabilidad se ven afectados cuando la empresa no cuenta con lineamientos de control en el proceso de producción; así también, Escobar, (2021), Blanco et al., (2020) y Vargas, (2016) proponen para mejorar la rentabilidad se diseñe un sistema de costos por procesos para la fijación de precios.

Respecto a los costos de producción, Moreno, (2005) recomienda que las empresas del sector textil deben aplicar un sistema de costos por procesos por el tipo de producción que manejan; y en relación a los métodos de fijación de precios Nagle & Holden, (1998) muestran tres beneficios al aplicar la correcta: el control de los costos, conocer el precio mínimo e identificar el margen de contribución del producto vendido; Gonzaga et al., (2018) recomienda que las empresas investiguen y analicen sobre cada método existente considerando la demanda para dejar de fijar los precios de manera empírica.

En conclusión, se pudo identificar que las MYPEs textiles consideran siete métodos diferentes para la fijación de sus precios: el margen de ganancia, la curva de experiencia o aprendizaje método basado en la utilidad deseada, lograr el beneficio porcentual deseado, maximizar la utilidad, maximizar los ingresos y el costeo directo; además de que las tres MYPEs no consideran en su totalidad los costos de producción, siendo lo considerado solo la lana como materia prima, los operarios y personal de ventas como mano de obra y la electricidad como costos indirectos; así también, establecen ese margen de utilidad para que el producto pueda estar acorde al mercado, para que sea comercial y esté al alcance del cliente, y aplican ese método de fijación de precios porque lo aprendieron en talleres de capacitación y en la experiencia de trabajos anteriores en distintos lugares; este método se identificó en la presente investigación como el costo más un margen de utilidad; cabe indicar que ningún método de fijación de precios es mejor que otro, lo que sí, es que la aplicación



del método correcto generara éxito en la rentabilidad de la empresa.

En este sentido, se recomienda primero que las MYPEs implementen un sistema de costos por procesos y puedan de esta manera estructurar sus costos y calcular en base a esto cada elemento participe en el costo de producción para fijar los precios de un modo más exacto, considerando además la oferta y la demanda ya que de estos elementos dependen el éxito del precio fijado; así mismo recomendamos considerar la aplicación del método del valor agregado el que califica el desempeño de la empresa y conocer el valor que tiene en el mercado y por ende se establezcan los precios de los productos terminados.

El aporte de la presente investigación es la aplicación de los métodos de fijación de precios en base a los costos por las MYPEs, los que consideran más de un método para poder aplicar el método de costo más un margen, el cual sirve de referencia para las demás MYPEs que en función a los resultados y recomendaciones de esta investigación podrán conocer sobre la importancia de un sistema de costos por procesos estructurados y el análisis de los métodos de fijación de precios considerando la oferta y la demanda en el mercado para lograr éxito y solidez en la fijación de precios de los productos terminados.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcántara, M. B. L., & Agundiz, X. G. (2018). *Gestión de costos y precios*. Patria Educación.
- Arévalo Berrones, S. X., & Parco Zambrano, P. A. (2009). *Implementación de un sistema de costos para la Empresa Textil SPRINT de la ciudad de Riobamba*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Blanco Suárez, L. S., Palomino Huicho, J. A., Crisóstomo Benito, J., Vásquez Palomino, J., & Torres Rosales, N. (2020). *Implementación de un sistema de costos por procesos en la empresa vinícola Viñeros JNL SAC*.
- Butscher, S. A., Simon, H., & Sebastian, K.-H. (2005). A mejores procesos de fijación de precios, mayores beneficios. *Harvard Deusto Márketing y Ventas*, 67, 20–27.
- Cadena Lozano, J. B. (2011). La teoría económica y financiera del precio: dos enfoques complementarios. *Criterio Libre*, 9(Nº 15), 59–80. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7340408>
- Cárdenas Agreda, J. C., Ruiz, M., & Cristina, A. (2015). *c*.
- Cerpa, W. F., & Álvarez, D. D. O. (2012). Elementos interdisciplinarios para una óptima fijación de precios. Aplicación en una empresa comercializadora de textiles. *Dictamen Libre*, 10–11, 68–74.
- Chacón P., G. B. (2016). Costeo por operaciones: Aplicación para la determinación de precios justos en la industria del plástico. In *Actualidad Contable Faces* (Vol. 19, Issue 32). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25744733002>
- Chino Marroquín, E. (2018). *Costos de producción y la fijación de precios de los productos de cerámica en arcilla en la Asociación de Artesanos Virgen del Carmen Pucará-2017*.
- Córdoba, C., & Moreno, D. (2017). LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS COMO HERRAMIENTA DE PENETRACIÓN DE MERCADOS. *Tendencias*, XVIII(2), 58–68. <https://doi.org/10.22267/rtend.171802.73>
- Cuevas Villegas, C. F. (2002). FIJACIÓN DE PRECIOS Costo Plus (Costo más margen) y Target Costing (Costeo Objetivo). *Estudios Gerenciales*, 18(83), 13–30. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2002.80>
- Díaz, A. (2012). *DESCRIPCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL CONCEPTO DE FIJACIÓN DE PRECIOS BASADO EN COSTOS PLUS*.

- Escobar Pérez, J. E. (2021). *“Sistema de costeo por procesos y la fijación de precios de venta por costo plus en la producción de calzado de la empresa “Gus Mar” del cantón Cevallos, provincia de Tungurahua.*
- Gonzaga, S., Alaña, T., & Yáñez, M. (2018). Estrategias para la fijación de precios de productos de consumo masivo en la provincia de El Oro. *Universidad y Sociedad*, 10(Nº 2), 221–227. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202018000200221](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200221)
- Grasset, G. (2015). Definición de fijación de precios basados en la competencia. *LOKAD*, 1. <https://www.lokad.com/es/definicion-de-fijacion-de-precios-basados-en-la-competencia>
- Guarnizo Cuellar, F., & Cardenas Mora, S. M. (2020). *Costos por órdenes de producción y por procesos.* Universidad de la Salle.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la investigación.*
- Izar, J. (2007). Fijación de Precios. In E. Trillas (Ed.), *Contabilidad Gerencial* (p. 74). Instituto Tecnológico Superior de Rioverde.
- Jácome, L. A. J. (2015). Los Costos De Producción Y La Fijación De Los Precios De Venta En La Empresa Impactex. *Universidad Nacional de Colombia*, 1, 209. <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24735/1/T3879ig.pdf>
- Moreno, B. P. (2005). *Contabilidad de Costes y de Gestión.* Delta Publicaciones.
- Nagle, T. T., & Holden, R. K. (1998). *Estrategias y tácticas para la fijación de precios: Guía para tomar decisiones beneficiosas.* Ediciones Granica SA.
- Naranjo Guevara, D. E. (2019). *Costos por procesos y su incidencia en la determinación del precio de venta en las empresas textiles de La Victoria 2019.*
- Osorio, J., Duque, M., & Gómez, L. (2007). Políticas para la fijación de precios de venta como base para la generación de valor. In Universidad de Antioquia (Ed.), *X Congreso del Instituto Internacional de costos - 1er Congreso Transatlántico de Contabilidad, Auditoria y Control.*
- Ramos Sánchez, J. A. (2019). *Presupuesto de costos de producción de la empresa Joseph Jean.* Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Sullca Bendezu, K. E. (2016). Sistema de costos y rentabilidad de la empresa textil “color & arte textil s.a.c.” distrito de ascención - región huancavelica, 2015. In *Repositorio Académico USMP.*
- Vargas Alfaro, J. J. (2016). *Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color SA.*