

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES,
ECONÓMICAS Y TURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE VENTA Y SU RELACIÓN CON LA
COMPETITIVIDAD ENTRE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE FLORES EN
COMUNIDADES CAMPESINAS DE PUMAMARCA Y CCORAO- DISTRITO DE SAN
SEBASTIÁN 2016

TESIS PRESENTADA POR LOS BACHILLERES:

- AMACHI PATACA ELIZABETH STEPHANY
- VELASQUEZ HANCCO MARINIL

PARA OBTENER AL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

ASESOR:

DR. HOLGADO ABARCA FEDERICO

CUSCO, PERÚ

2018

RESUMEN

Las empresas del mundo actual, son grandes empresas y en la gran mayoría de estas no son peruanas, ya que a pesar de ser un país netamente productivo no salimos a mundo a conquistar sino a ser conquistados.

El distrito de san Sebastián, perteneciente a la provincia del Cusco, se caracteriza por ser un distrito productivo en la producción de hortalizas, flores, y otros. Para fines de la investigación estudiamos la producción de flores, el cual se lleva a cabo en dos comunidades resaltantes: Pumamarca y Ccorao. Según los estudios realizados se llegó a encuestar y entrevistar a productores de flores pertenecientes a dos asociaciones productoras en las comunidades antes nombradas, acerca de prácticas sobre la determinación de precios de venta, como también sobre la competitividad actual de las mismas.

Los resultados se organizaron en tres partes fundamentales: la primera parte se fundamenta en el análisis documental, basándose en el estudio de los Planes de negocio realizados por la Municipalidad de San Sebastián a través del PROCOMPITE. La información que se obtuvo da un enfoque de cómo se iniciaron las asociaciones de estudio. La segunda parte se centra en el análisis de los cuestionarios realizados, los cuales se dan en dos partes: 1) centrada en la determinación de precios de venta, y 2) centrado en la competitividad. La información obtenida de esta parte nos focalizó la actual situación de las variables de estudio; y por último la tercera parte se fundamentó en las entrevistas, las cuales se realizaron a todos los productores asociados que cultivan flores. Esta parte nos dio información extra y complementaria para llegar a la certidumbre de los resultados obtenidos, así cumplir con los objetivos propuestos.

De lo cual se llegó a determinar que los precios de venta, son determinados de acuerdo al criterio de cada productor, además que son regularmente productivos, a pesar de que tiene una capacidad alta de producción y que no utilizan sus costos como base para su determinación de precios de venta lo cual disminuye su efectividad para alcanzar la competitividad necesaria.

*Amachi Pataca Elizabeth
Velasquez Hancco Marinil*