

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**COSTO DE CRIANZA DE ANIMALES MENORES (CUYES) Y
LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA COMUNIDAD CAMPESINA
CONCHACALLA, DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, CUSCO 2023**

PRESENTADO POR:

Br. ROYER FLORES RAMOS

Br. LUIS ALBERTO CHIPA VARGAS

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

ASESOR:

Dr. ELÍAS FARFÁN GOMEZ

CUSCO – PERÚ

2025



Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el Asesor Dr. ELIAS FARFAN GOMEZ
..... quien aplica el software de detección de similitud al
trabajo de investigación/tesis titulada: COSTO DE CRIANZA DE ANIMALES
MENORES (CUYES) Y LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA
COMUNIDAD CAMPESINA CONCHACALLA, DISTRITO DE
SAN JERÓNIMO, CUSCO 2023

Presentado por: Dr. ROYER FLORES RAMOS DNI N° 73150066;
presentado por: Dr. LUIS ALBERTO CHIPAVARGAS DNI N°: 70414375
Para optar el título Profesional/Grado Académico de CONTADOR PÚBLICO

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 02 veces, mediante el
Software de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de**
Similitud en la UNSAAC y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	<u>X</u>
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 06 de OCTUBRE de 2025


Firma

Post firma Dr. ELIAS FARFAN GOMEZ

Nro. de DNI 23861243

ORCID del Asesor 0000-0001-7469-3485

Se adjunta:

- Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
- Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: oid: 27259:508693544

ROYER FLORES RAMOS LUIS ALBERTO CHIPA VAR...

COSTO DE CRIANZA DE ANIMALES MENORES (CUYES) Y LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA COMUNIDAD CAMPESINA CON...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:508693544

Fecha de entrega

6 oct 2025, 12:39 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

6 oct 2025, 12:46 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

TESIS FINAL - BACH. ROYER FLORES RAMOS Y BACH. ROYER FLORES RAMOS (2).docx

Tamaño del archivo

509.0 KB

96 páginas

17.750 palabras

98.393 caracteres

10% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 20 palabras)
- Base de datos de Crossref

Exclusiones

- N.º de fuentes excluidas
- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 6%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 9%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
54 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a nuestras familias, pilares fundamentales en nuestro crecimiento personal y académico, por su amor incondicional, su comprensión en los momentos difíciles y por ser nuestra principal fuente de fortaleza.

También lo dedicamos a todos los docentes que, con paciencia y compromiso, nos guiaron en este proceso de formación, y a todas las personas que, directa o indirectamente, contribuyeron a la culminación de este logro.

Atentamente:

Royer Flores Ramos

Luis Alberto Chipa Vargas

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la realización de este trabajo.

A nuestras familias, por su constante apoyo, motivación y sacrificio.

A nuestros docentes, por compartir su conocimiento y guiarnos con responsabilidad y vocación.

A nuestros compañeros y amigos, por su colaboración, consejos y palabras de aliento.

Cada uno, desde su espacio, fue parte esencial en este camino. Este logro también les pertenece.

Atentamente:

Royer Flores Ramos

Luis Alberto Chipa Vargas

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO	III
ÍNDICE.....	IV
ÍNDICE DE CUADROS	VI
ÍNDICE DE FIGURAS	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
INTRODUCCIÓN.....	XI
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.1. Situación problemática.....	13
1.2. Formulación del problema	14
a. Problema general	14
b. Problemas específicos	15
1.3. Justificación de la investigación	15
1.4. Objetivos de la investigación.....	17
a. Objetivo general	17
b. Objetivos específicos	17
II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	18
2.1. Bases teóricas.....	18
2.2. Marco conceptual.....	30
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación	33
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	37
3.1. Hipótesis	37
a. Hipótesis general	37
b. Hipótesis específicas	37
3.2. Identificación de variables	37
3.3. Operacionalización de variables	38
IV. METODOLOGÍA	39
4.1. Ámbito de estudio.....	39
4.2. Tipo y nivel de investigación.....	39
4.3. Unidad de análisis.....	40
4.4. Población de estudio	41

4.5. Tamaño de muestra	41
4.6. Técnicas de selección de muestra	41
4.7. Técnicas de recolección de información.....	41
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información	43
4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	43
V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	44
5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados.....	44
5.2. Pruebas de hipótesis.....	73
5.3. Discusión de resultados	80
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES.....	86
REFERENCIAS	88
ANEXOS	91
Anexo I: Matriz de consistencia	
Anexo II: Matriz Operacional	
Anexo III: Matriz Instrumental	

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables	38
Cuadro 2 Ficha técnica	42
Cuadro 3 Procedimientos de los datos.....	43
Cuadro 4 Costo de crianza.....	45
Cuadro 5 Costos directos.....	46
Cuadro 6 Costos indirectos.....	47
Cuadro 7 Fijación de precios	48
Cuadro 8 Costo de ventas	49
Cuadro 9 Margen comercial	50
Cuadro 10 Valor de mercado.....	52
Cuadro 11 Alimentación.....	53
Cuadro 12 Alimentación.....	54
Cuadro 13 Alimentación.....	55
Cuadro 14 Sanidad	56
Cuadro 15 Sanidad	57
Cuadro 16 Mano de Obra	58
Cuadro 17 Mano de Obra	59
Cuadro 18 Gastos Generales	60
Cuadro 19 Gastos Generales	61
Cuadro 20 Gastos Generales	62
Cuadro 21 Costo de adquisición.....	63
Cuadro 22 Cantidad.....	64
Cuadro 23 Calidad.....	65
Cuadro 24 Variedad.....	66
Cuadro 25 Temporada	67
Cuadro 26 Competencia	68
Cuadro 27 Gasto de venta.....	69
Cuadro 28 Gastos administrativos.....	70
Cuadro 29 Oferta	71
Cuadro 30 Demanda	72
Cuadro 31 Prueba de normalidad	73
Cuadro 32 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis general	74

Cuadro 33 Prueba de correlación de Spearman del objetivo general.....	75
Cuadro 34 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 1.....	76
Cuadro 35 Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 1.....	77
Cuadro 36 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 2.....	78
Cuadro 37 Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 2.....	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel descriptivo	40
Figura 2 Estadística de fiabilidad de las variables.....	44
Figura3 Costo de crianza	45
Figura 4 Costos directos	46
Figura 5 Costos indirectos	47
Figura6 Fijación de precios	48
Figura 7 Costo de ventas	49
Figura 8 Margen comercial	51
Figura 9 Valor de mercado	52
Figura 10 Alimentación.....	53
Figura 11 Alimentación.....	54
Figura 12 Alimentación.....	55
Figura 13 Sanidad.....	56
Figura 14 Sanidad.....	57
Figura 15 Mano de Obra.....	58
Figura 16 Mano de Obra.....	59
Figura 17 Gastos Generales.....	60
Figura 18 Gastos Generales.....	61
Figura 19 Gastos Generales.....	62
Figura 20 Costo de adquisición	63
Figura 21 Cantidad	64
Figura 22 Calidad	65
Figura 23 Variedad	66
Figura 24 Temporada.....	67
Figura 25 Competencia.....	68
Figura 26 Gasto de venta	69
Figura 27 Gastos administrativos	70
Figura 28 Oferta	71
Figura 29 Demanda	72

RESUMEN

La investigación titulada " Costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la comunidad campesina conchacalla, distrito de san jerónimo, cusco 2023" tiene como objetivo "Determinar es la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023". Para lograr esto, se empleó un marco metodológico con un tipo aplicado, utilizando un nivel correlacional, el diseño fue no experimental, la muestra estuvo conformado por 30 socios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco, la técnica e instrumento utilizados fueron la encuesta y el cuestionario, y los datos recopilados fueron procesados mediante el software estadístico SPSS.

Se concluye que existe una relación significativa entre el costo de crianza de animales menores, específicamente cuyes, y la fijación de precios en la Comunidad Campesina de Conchacalla, ubicada en el distrito de San Jerónimo, Cusco, durante el año 2023. Este vínculo evidencia que los gastos asociados a la alimentación, cuidado y manejo de estos animales influyen directamente en la determinación de los precios de venta, afectando así la sostenibilidad económica de los productores locales. Comprender esta relación permite identificar factores que inciden en la rentabilidad del sector y abre la posibilidad de proponer estrategias que optimicen los procesos productivos y comerciales, en beneficio de la comunidad campesina.

Palabras clave

Costo, Precios, Crianza, Rentabilidad

ABSTRACT

The research titled "Cost of Raising Small Animals (Guinea Pigs) and Price Setting in the Conchacalla Peasant Community, San Jerónimo District, Cusco 2023" aims to "determine the relationship between the cost of raising small animals (guinea pigs) and the price setting in the Conchacalla Peasant Community, San Jerónimo District, Cusco 2023." To achieve this objective, an applied methodological framework was used, with a correlational level of research. The design was non-experimental, and the sample consisted of 30 members of the Conchacalla Peasant Community, San Jerónimo District, Cusco. The data collection technique and instrument were a survey and questionnaire, respectively, and the data gathered were processed using the SPSS statistical software.

It is concluded that there is a significant relationship between the cost of raising small animals, specifically guinea pigs, and the price setting in the Conchacalla Peasant Community, located in the San Jerónimo District, Cusco, during the year 2023. This connection shows that expenses related to feeding, care, and management of these animals directly influence the determination of selling prices, thereby affecting the economic sustainability of local producers. Understanding this relationship allows for the identification of factors that impact the sector's profitability and opens the door to proposing strategies that can optimize both production and commercial processes, to the benefit of the peasant community.

Keywords

Cost, Prices, Breeding, Profitability.

INTRODUCCIÓN

El propósito principal de este estudio es determinar la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023. Para fundamentar este análisis, se han utilizado diversas fuentes de información, las cuales constituyen el pilar esencial para su desarrollo. La investigación se organiza en cinco secciones principales que se describen a continuación:

I. Planteamiento del problema: Se expone la problemática actual, abordando tanto el planteamiento general como los aspectos específicos que la conforman. Del mismo modo, se definen el objetivo general y los objetivos específicos que orientan el desarrollo del estudio. Esta sección también incorpora una justificación que explica la pertinencia y el valor de llevar a cabo la investigación.

II. Marco teórico y conceptual: Se recopila información significativa proveniente de diversas fuentes, lo que permite contextualizar el tema desde una perspectiva internacional, nacional y local. Asimismo, se establece un marco conceptual que sustenta teóricamente la investigación, definiendo los principales conceptos involucrados. A partir de este análisis, se plantean las hipótesis generales y específicas, en función de las variables consideradas en el estudio.

III. Hipótesis y variables: A continuación, se presentan las hipótesis planteadas para la investigación, tanto a nivel general como específico, las cuales se sustentan en una definición precisa y bien estructurada de las variables consideradas en el estudio.

IV. Metodología: Esta sección expone de manera detallada el enfoque, tipo, nivel, método y diseño adoptados en la investigación. Asimismo, se identifica la población objetivo, se define el tamaño de la muestra y se describe claramente la unidad de análisis.

Del mismo modo, se precisan las técnicas empleadas y los instrumentos aplicados para la recolección de datos, con el fin de garantizar la coherencia metodológica y la fiabilidad de los resultados obtenidos.

V. Resultados y discusión: A continuación, se exponen los hallazgos derivados del análisis de los datos utilizando herramientas estadísticas. Se presenta información relacionada con la confiabilidad de los resultados, las pruebas de hipótesis aplicadas y las distribuciones de frecuencia obtenidas. Posteriormente, estos resultados son examinados y discutidos en detalle, contrastándolos con los marcos teóricos pertinentes para ofrecer una interpretación más completa y contextualizada.

Finalmente, el estudio cierra con un conjunto de conclusiones y recomendaciones elaboradas a partir del análisis de los resultados obtenidos. Asimismo, se presenta una relación de las fuentes bibliográficas consultadas, junto con anexos que aportan información adicional y sustentan los hallazgos de la investigación.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

La crianza de cuyes ha adquirido una relevancia creciente a nivel mundial, con especial impulso en países de la región andina como Perú, Ecuador y Bolivia, donde estos animales son fuente clave de proteínas y tienen un mercado en expansión. En diversos países de América Latina y el Caribe, esta actividad ha demostrado su potencial como generadora de ingresos para familias rurales y ha sido promovida en políticas de desarrollo agropecuario como una actividad de bajo costo y alto impacto socioeconómico. La experiencia de estos países demuestra que una producción tecnificada puede aumentar la rentabilidad y calidad del producto, lo que a su vez abre la posibilidad de acceder a mercados más amplios, tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo, estos avances requieren un manejo eficiente de costos y una estructura de fijación de precios adecuada que permita a los productores competir de manera rentable y sostenible.

En Perú, la crianza de cuyes es una actividad tradicional que ha cobrado un creciente protagonismo en los últimos años, consolidándose como una fuente importante de ingresos en las zonas rurales y como un elemento clave para la seguridad alimentaria nacional. La carne de cuy es un producto valorado por su alto contenido de proteínas y su bajo costo de producción, lo cual ha impulsado su demanda tanto en mercados locales como en otras regiones del país. A nivel nacional, diversas comunidades campesinas han avanzado hacia prácticas más tecnificadas y eficientes, implementando sistemas de crianza y manejo adecuados que buscan mejorar la producción y rentabilidad de es.

En el departamento de Cusco, y particularmente en la comunidad campesina de Conchacalla, distrito de San Jerónimo, la crianza de cuyes ha experimentado una transición significativa. Los productores locales, organizados en la Asociación de Productores de Cuyes de Conchacalla, han dejado atrás prácticas tradicionales para adoptar métodos de

producción más controlados y estructurados, como la construcción de galpones y la implementación de planos de alimentación específicos. No obstante, la falta de estudios detallados sobre el costo de crianza de cuyes en esta comunidad impide que los productores conozcan a fondo los gastos reales asociados a cada etapa de producción, desde la alimentación hasta el mantenimiento de infraestructura y los cuidados sanitarios necesarios. Esta atención de información obstaculiza el establecimiento de precios de venta que sean rentables y competitivos en el mercado nacional, lo que limita el crecimiento económico de los productores y reduce su capacidad de competir con otros mercados regionales y nacionales.

El problema central de esta investigación radica, entonces, en la necesidad de un análisis exhaustivo sobre los costos específicos de crianza de cuyes y su impacto en la fijación de precios en la comunidad de Conchacalla. Sin una clara comprensión de estos costos, los productores carecen de las herramientas necesarias para definir precios adecuados, lo cual afecta negativamente su rentabilidad y sostenibilidad. Esta investigación tiene como objetivo proporcionar una base de datos sólida sobre los costos de producción y formular recomendaciones para una estrategia de fijación de precios que permita a los productores de Conchacalla mejorar su rentabilidad y posicionarse competitivamente en el mercado nacional del cuy, optimizando así su actividad. económico en el año 2023.

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿Cuál es la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023?

b. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023?
- ¿Cuál es la relación entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023?

1.3. Justificación de la investigación

a. Justificación teórica

La investigación proporciona una base teórica relevante en el área de la contabilidad de costos aplicada a la producción agropecuaria. En el ámbito contable, resulta fundamental comprender los componentes del costo de producción, ya que estos permiten calcular con precisión el precio de venta y el margen de ganancia. Esta investigación contribuyó al desarrollo teórico en contabilidad de costos aplicados a actividades productivas rurales, generando conocimiento que se empleó en estudios contables similares sobre el manejo financiero de recursos productivos a pequeña escala. Se proyecta que el estudio fue un aporte relevante para el análisis de costos en producciones agropecuarias, permitiendo profundizar en modelos de costo adecuados para la optimización de precios en el sector rural.

b. Justificación práctica

En la práctica, esta investigación sirvió a la Comunidad Campesina de Conchacalla al proporcionarles herramientas contables que faciliten el control y la planificación de sus costos de producción. Esto ayudó a los productores a identificar las etapas del proceso de crianza donde pueden optimizar gastos, lo que derivará en una mejor administración de recursos y en una mayor rentabilidad. Además, al establecer una metodología clara para

calcular el costo de crianza de cuyes y fijar precios adecuados, los productores mejoraron su competitividad en el mercado local y nacional. En un futuro, los resultados prácticos de este estudio fueron aplicables en otras comunidades rurales que también desarrollan la crianza de cuyes, permitiéndoles aplicar buenas prácticas de gestión financiera y de costos.

c. Justificación metodológica

Desde el punto de vista metodológico, esta investigación fue una contribución importante al campo de la contabilidad ya que estableció un proceso detallado y sistemático para el análisis de costos en la producción de cuyes. La metodología que se diseñó incluyó instrumentos de recolección de datos y métodos de análisis que permitieron recopilar información precisa y confiable. En el futuro, esta metodología se convirtió en un modelo replicable para realizar estudios similares en otras regiones o comunidades.

d. Justificación social

Socialmente, este estudio beneficio a los productores de la comunidad de Conchacalla y contribuyo a mejorar su calidad de vida al brindarles herramientas para gestionar sus costos de manera eficiente y fijar precios competitivos. Al optimizar sus márgenes de ganancia, se espera que los ingresos de los productores aumenten, lo que impacto positivamente en el bienestar económico de sus familias. A nivel comunitario, los conocimientos obtenidos permitieron fortalecer la economía local y promovieron la sostenibilidad de la actividad productiva en el largo plazo. En un contexto más amplio, este tipo de estudios fomento la profesionalización de las actividades rurales mediante la implementación de prácticas contables que contribuyen a la autosuficiencia y el desarrollo económico de las comunidades campesinas.

1.4. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar es la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

b. Objetivos específicos

- Determinar es la relación entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.
- Determinar es la relación entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

A. Contabilidad de costos

La Contabilidad de costos analítica o interna tiene como objetivo comprender e interpretar los eventos que ocurren dentro de una entidad económica desde una perspectiva interna, como la formación de costos y la valoración de productos o servicios. En el ámbito contable, implica el proceso de seguir, registrar y analizar los costos asociados con las actividades de una organización, donde el costo se define como el tiempo o los recursos requeridos. Estos costos se expresan en unidades monetarias para facilitar la uniformidad, y en algunos casos, se valora el elemento patrimonial para su adecuada contabilización.

Esta práctica es parte integral de la Contabilidad de gestión, la cual proporciona información crucial para la toma de decisiones internas orientadas a la eficiencia operativa y la rentabilidad de la organización.

La Contabilidad de Costos implica la clasificación, acumulación, control y asignación de costos. El responsable de costos los categoriza según patrones de comportamiento, actividades y procesos asociados con los productos. Los costos pueden ser acumulados por cuentas, trabajos, procesos, productos u otros segmentos del negocio. Utilizando esta información, el Contador de Costos calcula, informa y analiza los costos para diversas funciones como operaciones de proceso, fabricación de productos y ejecución de proyectos especiales. Saez (2007).

La contabilidad de costos de producción se define como un conjunto de sistemas y procedimientos contables cuyo propósito es determinar con la mayor precisión posible el costo de producir un artículo. Este enfoque utiliza la contabilidad financiera para registrar y

analizar los costos relacionados con materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, que son esenciales para la elaboración. Castaño (2007).

A.1. Objetivos de la contabilidad de costos

- a.** Proporcionar informes relativos a costos, para medir la utilidad y evaluar el inventario (Estado de Resultado y Balance)
- b.** Entregar información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa.
- c.** Proporcionar información a la Administración, para fundamentar la planeación y la toma de decisiones.

El sistema de Contabilidad de Costos, generalmente ofrece, información de costos e informes para la realización de los dos primeros objetivos.

Sin embargo, para los fines de la planeación y toma de decisiones de la Administración, esta información, generalmente debe ser reorganizada, y complementarse con otros informes económicos y comerciales pertinentes, tomados de fuentes ajenas al sistema normal de contabilidad y costo, Saez (2007, pág. 15)

Como subsistema de la contabilidad financiera, la contabilidad de costos debe cumplir los siguientes objetivos:

- a.** Acumular los datos de costos para determinar el costo unitario del producto fabricado; cifra clave para fijar el precio de venta y conocer los márgenes de utilidad.
- b.** Brindar a los diferentes niveles de la administración de las operaciones de manufactura y el control de los costos de producción.
- c.** Contribuir con el control de las operaciones de manufactura.

- d. Proporcionar a la administración la información de costos necesarios para el presupuesto, los estudios económicos y otras decisiones especiales, relacionadas con inversión a largo y mediano plazo, Castaño (2007, pág. 7)

A.2. Costos

Los costos representan una porción del precio de adquisición de artículos, propiedades o servicios, los cuales deben diferenciarse de los gastos y pérdidas. Los gastos son costos que se han aplicado contra el ingreso de un periodo determinado; por ejemplo, los sueldos administrativos, son gastos que se aplican al periodo durante el cual se producen. Las pérdidas son reducciones en la participación de la empresa por las que no se ha percibido ningún valor compensatorio, sin incluir los retiros de capital; por ejemplo, un incendio, Saez (2007, pág. 5).

Altahona (2009) Los costos son fundamentales para asignar recursos en la producción de bienes y servicios, e incluyen materia prima, mano de obra y costos generales. Es necesario cuantificar estos elementos para calcular el costo total y unitario, lo que se logra mediante metodologías específicas. Los costos reflejan el sacrificio económico de la empresa y son inventariables, permitiendo recuperar la inversión al vender el producto. En contraste, los gastos son recursos no recuperables relacionados con la administración y venta, y pueden reducir las utilidades al impactar el Estado de Resultados.

A.3. Costo de producción

En contabilidad, los costos de producción o costos de operación son la serie de gastos que involucran sostener un proyecto, equipo o empresa funcionando. Pueden provenir de distintas áreas, sea la compra de insumos o materia prima, el pago del consumo de energía, el salario de los trabajadores o el mantenimiento de los equipos.

Por definición son gastos intrínsecos del proceso productivo. Es decir, producir, en principio, cuesta dinero. Es por eso que, una vez terminado el circuito productivo, los costos de producción se restan de los ingresos para determinar las ganancias brutas. Si estos costos (y los demás generados a lo largo de la cadena productiva)

resultan ser muy elevados, ello incide en el precio final del producto y en la rentabilidad de la operación, ya que todo inversor desea recuperar el monto gastado y recibir algún tipo. de ganancia posteriormente. Enciclopedia Concepto, (2024)

A.4. Tipos de costos

a. Costos fijos

Los costos fijos representan los gastos indispensables para el funcionamiento básico de una empresa, que no varían independientemente del nivel de producción. Estos costos, también conocidos como costos indirectos, deben ser asumidos continuamente, sin importar si la empresa está activamente produciendo o no. Son fundamentales para calcular las necesidades de financiamiento de una empresa, tanto en su fase inicial como durante su operación establecida, Prestamype Finance Consulting, (2024).

Aquellos que son independientes de la producción, como son los impuestos, seguros, gravámenes, la financiación, las relaciones públicas, la contaduría y auditoría, el marketing, la asesoría legal, etc.

b. Costos variables

Los costos variables son aquellos que fluctúan en relación con el nivel de producción de una empresa. A medida que aumenta la producción, estos costos también se incrementan, y disminuyen si la producción baja. Están directamente ligados a la actividad productiva de la empresa y se grafican de forma paralela a la producción, mostrando una relación

proporcional donde un aumento en la producción conlleva un aumento en los costos, Prestamtype Finance Consulting, (2024).

Aquellos que son proporcionales a la producción, como son el valor de la materia prima, el pago de la mano de obra directa, la supervisión de la mano de obra, el mantenimiento de los equipos, los servicios consumidos, los suministros requeridos, las regalías. y patentes, y las empaaduras o envases, de haberlos.

A.5. Elementos del costo de producción

Los elementos que entran en el costo de fabricación de un producto, o de un lote o una cantidad determinada de ellos, son los materiales directos, la materia prima y los costos indirectos de fabricación. Los elementos que entran en la creación de un negocio o servicio, son esencialmente la mano de obra y los costos indirectos de fabricación o gastos generales, Saez (2007, pág. 7).

a. Materia prima

Son los principales componentes usados en la producción que son transformados en artículos terminados con la adición de mano de obra y gastos indirectos de fabricación. El costo de los materiales puede ser dividido en materiales directos e indirectos.

- **Materiales directos:** son todos los materiales que puedan ser identificados en la producción de un producto terminado; pueden ser fácilmente identificados en el producto y representen el principal costo de materiales, en la producción de un producto. Ejemplo: madera utilizada para hacer muebles.
- **Materiales indirectos:** son todos los materiales comprendidos en la producción de un producto que no son materiales directos. Ejemplo material necesario para pegar los muebles, Saez (2007, pág. 7).

b. Mano de obra

Es el esfuerzo físico o mental gastado en la producción de un producto terminado. Los costos de mano de obra pueden ser divididos en mano de obra directa e indirecta.

- **Mano de obra directa:** es aquella directamente involucrada en la producción de un producto terminado; y que puede fácilmente identificarse en el producto, representa el principal costo de mano de obra en la producción de un producto. El trabajo de los operarios de una máquina, de una compañía manufacturera, puede considerarse como mano de obra directa.
- **Mano de obra indirecta:** es aquella empleada en la producción de un producto que no es considerado mano de obra directa. El trabajo del supervisor de planta es un ejemplo de mano de obra indirecta, Saez (2007, pág. 7)

c. Costos indirectos de fabricación

Incluyen todos aquellos costos relacionados con la producción de fábrica a excepción de las materias primas y mano de obra. Los costos indirectos o gastos generales de fabricación, no pueden ser identificados con productos específicos. Saez (2007, pág. 7)

- Materiales indirectos
- Mano de obra indirecta
- Gastos generales de fabricación.

A.6. Precio de Venta

Importe que pagan los consumidores por un producto. La diferencia con el precio de adquisición es, para el vendedor o comerciante, el margen de beneficios sobre el producto si la diferencia es positiva, o la pérdida si esa diferencia es negativa. (Giraldo Jara, 2008)

a. Margen de ganancia bruto

Este tipo de margen de ganancia te permite saber qué valor final obtuviste después de vender un producto o servicio.

Saber calcular este margen es saber cómo se calcula la ganancia de un producto. Para obtenerlo, se debe restablecer de ese valor los costos de su producción. Por lo general, este cálculo se utiliza para un producto o línea, y no para un negocio entero, Tnuebe (2024).

b. Margen de ganancia neto

El margen de ganancia neto mide la rentabilidad general de un emprendimiento y se expresa como un porcentaje. Un porcentaje más alto indica una mayor rentabilidad del negocio. Si este margen es bajo, es posible que necesites revisar tus gastos, gestionar mejor tus recursos o identificar problemas de productividad. A diferencia del margen de ganancia bruta, el margen neto considera los ingresos y costos de todo el emprendimiento, no solo de un producto específico. Tnuebe (2024)

A.7. Costo total de la producción

Los costos incurridos en un periodo sobre estos tres elementos conforman el costo total de la producción, que al ser distribuido entre las unidades producidas o fabricadas determinaran el costo unitario del producto, el cual será la base para la fijación del precio de venta unitario. Para poder fijar en forma adecuada el precio de venta de un producto se deben incluir los gastos generales de operación (administración y ventas), ya que el precio de venta debe ser suficiente para que recupere el costo y los gastos y se obtenga la utilidad establecida por la empresa y ofrezca la rentabilidad esperada por los inversionistas, Altahona (2009, pág. 10).

A.8. Costo unitario

La producción equivalente obtenida es uno de los factores utilizados en el cálculo de los costos unitarios de los productos procesados en un período determinado. Y estos costos unitarios también deben ser calculados individualmente para cada elemento, o sea, se necesita conocer el costo unitario de los materiales, el costo unitario de la mano de obra y el costo indirecto unitario. La suma de los costos unitarios de los tres elementos, proporciona el costo de una unidad de producto, y constituye uno de los principales propósitos de un sistema de costos, Ramírez et al. (2010, pág. 236).

A.9. Valor de venta

Las teorías económicas analizan la relación entre el valor que la sociedad asigna a un producto y el precio que se determina a través de la oferta, la demanda o el monopolio. El precio de venta se compone del costo de venta del producto más el porcentaje de utilidad deseado por el vendedor. La relevancia del costo de ventas es significativa, ya que este determina en gran medida el porcentaje de utilidad, dado que el precio debe ser suficiente para cubrir los costos totales, que incluyen tanto los costos variables como los fijos, y también debe generar utilidad, expresándose en la fórmula $PV = CT + UT$. Si el precio de venta solo cubre los costos, se alcanza el punto de equilibrio, lo que puede llevar al estancamiento de la empresa. En cambio, si el precio no cubre los costos, se producen pérdidas, que, si son recurrentes, pueden resultar en el cierre de la empresa.

B. Fijación de precios

Clavijo (2022) La fijación de precios es el proceso mediante el cual se determina la remuneración económica que recibirá una empresa por alguno de sus productos o servicios ofrecidos. La base inicial del precio de venta son los costos de producción y de distribución que conlleva cada uno de los productos. Cabe señalar que en la fijación de precios también

intervienen otros factores sumamente importantes, como son las condiciones del mercado en el que participa tu empresa, tus principales competidores y, por supuesto, la percepción y solvencia económica de tus clientes más frecuentes.

Coll (2020) La fijación de precios son precios pactados entre dos compañías que están asociadas, siendo el objetivo de dicho precio transferir, entre ambas, bienes, derechos o cualquier otro activo. Entonces la fijación de precio, es el precio establecido para la transferencia de bienes, derechos, así como otra serie de activos, entre empresas que son asociadas, la fijación de precios se verá mediante el costo actual/valor, el valor de mercado y el precio. Con el fin de evitar que las empresas se transfieran bienes y derechos sin establecer precios de mercado, y con el objetivo de obtener un beneficio fiscal, se establecen la fijación de precios. Estos aseguran que las transferencias de estos activos se realizan de acuerdo con el mercado, y no con objetivos perversos que tratan de evitar el pago de impuestos correspondiente.

Comercio (2020) Son los precios a los que las distintas unidades o filiales de una misma empresa se compran y venden los productos y servicios. Son los precios generalmente establecidos para operaciones vinculadas entre filiales y matriz o entre las mismas filiales. Existen distintas alternativas para fijar la fijación de precios: basarlos en el coste actual, en el coste estándar, en el precio de mercado, en el precio ofrecido a los mejores clientes, etc. La OCDE recomienda utilizar el precio de plena competencia, es decir el precio al cual, productos o servicios similares se ofrecen en el mercado. La fijación de precios también tienen repercusiones fiscales importantes ya que afectan a los impuestos y derechos de aduana, así como a las políticas de obtención y repatriación de beneficios obtenidos en mercados internacionales. También se denominan precios de cesión interna.

TPC (2020) estos precios o valores que se establecen en transacciones entre entidades relacionadas se describen como precios de transferencia, también conocidos como transacciones Inter compañía. El principio fundamental que guía estas prácticas es el de competencia plena, que se basa en la idea de que los precios acordados en transacciones entre partes relacionadas deben ser consistentes con los costos de ventas., margen comercial y valor de mercado, es decir como si lo hubiesen pactado entre partes independientes.

B.1. Dimensiones de fijación de precios

a. Costo de ventas

Zendesk (2023) El coste de ventas es el valor que la empresa debe invertir para que el cliente final reciba el producto o servicio. Si estamos hablando de una compañía que produce productos, el costo estimado de ventas abarcará el costo de los materiales directos empleados en la fabricación de dichos productos.

Islas (2023) El costo de ventas es la suma de todos los costos directos asociados con la producción, desarrollo y comercialización de un producto o servicio. Esto incluye costos de materias primas, mano de obra directa, costos de fabricación y otros gastos directos involucrados en llevar el producto o servicio al cliente final. En términos simples, es el dinero que una empresa gasta en todas las operaciones necesarias para que el cliente reciba el producto o servicio final.

Gerencie (2022) El costo de ventas es una cuenta de resultados que refleja todos los costos directos incurridos en la producción, desarrollo y comercialización de un producto o servicio durante un período contable. Esto incluye costos de materias primas, mano de obra directa, costos de fabricación y otros gastos directamente relacionados con la entrega del producto o servicio al cliente final. Al finalizar el ejercicio contable, esta cuenta se cierra y

se cancela para determinar el resultado del ejercicio, es decir, la ganancia o pérdida bruta de la empresa.

b. Margen comercial

Globalkam (2022) El margen comercial, también conocido como margen de beneficio, es la discrepancia entre el precio de venta al cliente y el costo total del producto. El costo total del producto comprende el precio de compra del artículo, así como los gastos relacionados con el producto, como los costos de materias primas, fabricación y logística. En resumen, el margen comercial representa la diferencia entre los costos de adquisición o producción del producto y el precio de venta, excluyendo el impuesto al valor agregado (IVA).

Marqués (2019) El margen comercial es una medida financiera que representa la diferencia entre el precio de venta de un producto o servicio y su costo de adquisición o producción. Este margen indica la cantidad de dinero que una empresa gana (o pierde) con la venta de cada unidad de producto o servicio después de cubrir los costos directos asociados. El margen comercial se calcula restando el costo de ventas del valor de venta del producto o servicio.

c. Valor de mercado

Coll (2021) El valor de mercado es un concepto fundamental en los mercados financieros que se refiere al precio al que un activo o bien puede ser comprado o vendido en un mercado competitivo y abierto.

Zanon et al. (2017) El valor de mercado es el término utilizado para describir cuánto vale un activo o una compañía en el mercado financiero, según los participantes del mercado. Se utiliza habitualmente para referirse a la capitalización bursátil de una empresa, que se calcula multiplicando el número de acciones en circulación por el precio de mercado actual.

A.2. Importancia de la fijación de precios

Clavijo (2022) La fijación de precios es una decisión estratégica crucial para cualquier empresa, ya que determina directamente las ganancias netas obtenidas de las ventas. Este proceso no solo refleja el costo de los recursos y el tiempo invertido en la producción, distribución, promoción y venta de un producto, sino que también comunica el valor percibido del producto para los consumidores. De esta manera, el precio establecido puede posicionar a la empresa como económica o costosa, de baja o alta calidad, y afectar la percepción de la marca frente a la competencia. Además, la estrategia de precios no solo impacta las ventas actuales, sino que también establece expectativas para el crecimiento futuro y la penetración en el mercado, por lo que es crucial ajustarla con flexibilidad según las condiciones del mercado y las estrategias de la competencia.

A.3. Factores a considerar a la hora de fijar precios

a. Factores internos

La gestión interna de una empresa abarca todos los aspectos que están bajo su control directo. Esto incluye la supervisión de los directivos y trabajadores, el mantenimiento de un ambiente laboral favorable, la optimización de las fases de producción, la estructura y el modelo de negocio establecidos, la gestión eficiente del equipo y la maquinaria, así como la planificación y ejecución efectiva del transporte y distribución de productos. Además, abarca la construcción y mantenimiento de una imagen de marca coherente y atractiva, el desarrollo de campañas publicitarias estratégicas y cualquier otro aspecto que contribuya a fortalecer la posición competitiva y el crecimiento sostenido de la empresa en su mercado objetivo. Es fundamental que todos estos elementos internos estén alineados y operen de manera coordinada para asegurar la eficiencia operativa, la calidad del producto o servicio, y la satisfacción continua tanto de los clientes como de los stakeholders involucrados.

b. Factores externos

Los factores externos a una empresa se refieren a aquellos que están fuera de su control directo y no están dentro de su esfera de influencia. Estos elementos abarcan la situación económica, social y política de la región en la que opera la empresa. Ejemplos claros incluyen las fluctuaciones en la demanda y oferta del mercado, las condiciones económicas tanto a nivel nacional como internacional, las regulaciones fiscales vigentes, aspectos culturales y religiosos, condiciones geográficas específicas, y las preferencias cambiantes de los consumidores, entre otros aspectos relevantes. La gestión eficaz de estos factores externos es crucial para que las empresas puedan adaptarse dinámicamente a su entorno, anticipar cambios en el mercado y desarrollar estrategias que les permitan mantenerse competitivas y alcanzar sus objetivos empresariales a largo plazo.

2.2. Marco conceptual

- **Costo:** La suma de las inversiones realizadas en los recursos utilizados para la producción y venta de un producto, o para la ejecución de una función, representa un valor agregado. Este valor tiene como objetivo generar beneficios económicos que se traducen en utilidades futuras. Es fundamental considerar no solo los costos iniciales de estas inversiones, sino también su impacto a largo plazo en la rentabilidad de la empresa. Así, las decisiones de inversión se convierten en un factor clave para el crecimiento y la sostenibilidad
- **Gasto:** En el contexto en que estamos tratando significa sacrificio, pérdida, desmedro. La primera y más elementos de clasificación se refiere a los objetivos que se persiguen al efectuarlos.
- **Costo unitario:** Es el obtenido cuando se divide el costo total del periodo entre las unidades equivalentes para obtener el costo unitario total o por elemento del costo.

- **Volumen de producción:** El volumen de la producción, expresa la cantidad (o volumen) de materiales que han sido puesto en proceso en un mes o período determinado.
- **Sistema:** Es un procedimiento de control y registro de cada uno de los elementos del Costo de Producción aplicables a empresas donde es posible y resulta práctico identificar y asignar los gastos directos a cada trabajo (orden o lote), hasta su terminación.
- **Proceso:** Es la cantidad total de gastos incurridos en la transformación inicial, secundaria o progresiva de ciertos productos en bienes o servicios. En otras palabras, se trata de la actividad de transformación que altera el estado de los materiales utilizados, modificándolos o agregando nuevos elementos, con el fin de convertirlos en satisfactores de las necesidades humanas.
- **Etapas:** Trayecto que se recorre entre dos puntos de una sola vez, especialmente en determinadas pruebas deportivas. Período o parte diferenciada en que se divide el desarrollo de una acción o un proceso.
- **Depreciación:** En el ámbito de la contabilidad, el término depreciación se refiere a una disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la vejez.
- **Insumo:** Primas, materiales y productos que integran o que se utilizan en una producción.
- **Costos variables:** Los costos variables son aquellos costos que varían en forma directa y proporcional ante cambios en el volumen de producción.

- **Costos fijos:** Por costos fijos se debe entender aquellos costos que permanecen constantes en un período, independientemente de que se presenten cambios en el nivel de producción.
- **Costos mixtos:** Los costos mixtos son aquellos que tienen a la vez comportamiento de costos variables y costos fijos, y que por lo tanto no se pueden definir ni como fijos ni como variables. Para facilitar el análisis de los costos mixtos, se los debe separar en su componente fijo y variable.
- **Precio unitario:** Se conoce como costo unitario al valor de un artículo en particular, es decir cuánto nos cuesta elaborar y distribuir un producto contemplando todos los costos.
- **Venta:** Según el diccionario de mercadeo Operación que consiste en ceder la propiedad de un bien o producto o asegurar la prestación de un servicio a cambio de una remuneración o un precio.
- **Mano de obra:** El segundo elemento del costo de producción es la mano de obra. La mano de obra representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto. La mano de obra, así como la materia prima, se clasifica en mano de obra directa e indirecta. La mano de obra directa constituye el esfuerzo laboral que aplican los trabajadores que están físicamente relacionados con el proceso productivo, sea por acción manual u operando una máquina.
- **Costos indirectos de fabricación:** Los costos indirectos comprenden todos los costos asociados con la fabricación de los productos, con la excepción de la materia prima directa y la mano de obra directa. En este elemento se incluyen los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los sacrificios de valor que surgen por la utilización de la capacidad instalada, llamados costos generales de fabricación.

- **Costo de producción:** Se entiende por contabilidad de costos cualquier técnica o mecánica contable que permita calcular lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio, también corresponda la manipulación de todos los detalles referente a los costos totales de fabricación para determinar el costo unitario del producto y proporcionar información para evaluar y controlar la actividad productiva.
- **Margen de utilidad:** Miden de la capacidad de la empresa para convertir ventas en utilidades. Determinan que tan efectiva es la administración de la empresa para aumentar el ingreso y controlar costo y gasto.
- **Costo de venta:** El costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos.
- **Precio de venta:** Se determina agregándole utilidad o restándole pérdida al costo total el porcentaje de utilidad o pérdida probables. Para efectos de estimación del precio de venta, no es posible precisar con certidumbre el renglón de otros costos, por no conocerse, ya que no se sabe si habrá este tipo de gasto, ni su monto, pero si se puede hacer una estimación, casi arbitrariamente. Parecido acontece con el impuesto sobre la renta y el reparto de utilidades a los trabajadores, aunque por medio del presupuesto, si se pueden estimar estos dos últimos rubros, con cierta confiabilidad, si acontece lo previsto.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación

A. Antecedentes internacionales

Cabrera (2022) En su trabajo de investigación titulada “Determinación de costos y rendimiento para la producción de cuyes en la propiedad de cuyes en la propiedad de la familia Cabrera Piedra en la parroquia Urdaneta cantón Saraguro”, de la Universidad

Nacional de Loja, Ecuador, donde concluye que los productores de cuyes en la zona rural desconocen los costos de producción exactos, incluyendo mano de obra, alimentación y cuidados, lo que les impide determinar si su actividad es rentable, pues fijan los precios basados en otros productores. La crianza tradicional limita el crecimiento de la rentabilidad, resultando en una relación beneficio-costos de \$1.16, es decir, una ganancia de \$0.16 por cada dólar invertido. El éxito de la producción de cuyes dependerá de la adopción de un manejo tecnificado y una administración eficaz del capital para mejorar la rentabilidad del negocio.

Urquiza (2016) En su tesis titulada “Determinación de costos para la producción y crianza de cuyes (*cavia porcellus*) en la comunidad de Jaloa el Rosario perteneciente al cantón Quero provincia del Tungurahua” de la Universidad Técnica de Ambato, Cevallos – Ecuador, su objetivo principal fue la determinación de los costos de producción y crianza de cuyes (*cavia porcellus*), donde concluye que El análisis financiero del proyecto muestra su viabilidad, con un VAN de \$2,183.65, lo que indica que el inversionista recupera su inversión y obtiene ganancias a lo largo del tiempo. La TIR es del 26% y la RBC de \$1.39, lo que confirma la rentabilidad del proyecto. La relación beneficio-costos mayor a uno sugiere que por cada dólar invertido, el productor obtiene una ganancia de \$0.39. Los ingresos del primer año se estiman en \$1,055, provenientes de la venta de cuyes y abono. En conclusión, el proyecto es económicamente rentable, y su éxito dependerá de la implementación de prácticas tecnificadas y una adecuada administración del capital generado.

B. Antecedentes nacionales

Rodríguez (2020) En su tesis titulada “Costos de producción en la crianza de cuyes y su incidencia en la rentabilidad de las Mypes de productores agropecuarios del distrito de Chota 2020” de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chiclayo. Tiene como objetivo principal, analizar los costos de producción en la crianza de cuyes y su incidencia en la rentabilidad, donde concluye que la mayoría de los productores agropecuarios del distrito de

Chota carecen de un conocimiento sólido sobre los costos de producción de cuyes debido a la falta de capacitación y a la ausencia de control y registro de los costos. Aunque muchos desconocen las ganancias exactas por cada cuy, todos reconocen la importancia de implementar un sistema de costos para mejorar el control y la toma de decisiones. A pesar de estas deficiencias, la mayoría considera rentable la producción de cuyes y creen que es una actividad que genera ganancias. Se destaca la necesidad de fortalecer los conocimientos sobre costos para mejorar la competitividad en el mercado local y regional.

Guevara (2021) En su investigación titulada “Costos de producción y la comercialización de cuyes - Asociación Ecorolli - Cutervo 2019” de la Universidad Señor de Sipán, Pimentel-Chiclayo, en su objetivo principal, determinar los costos de producción y su influencia en la comercialización de cuyes, donde concluye que la falta de control sobre los costos de producción está retrasando la comercialización de los cuyes, lo que impacta en la cantidad de campañas anuales. Al no lograr que los cuyes de 900 gramos se comercialicen a los 3 meses, solo se pueden realizar 3 campañas al año en lugar de 4. Como resultado, la utilidad total en los 5 galpones asciende a S/ 3,463.66 en la primera campaña, ya S/ 10,390.98 en 3 campañas anuales, en comparación con los S/ 13,854.64 que se obtendrían con 4 campañas. El costo unitario promedio de un cuy de 900 gramos es de S/ 14.21, con variaciones según el galpón. Además, la producción es desigual debido a un manejo deficiente, lo que afecta la cantidad de cuyes listos para la venta, resultando en 3 campañas de comercialización anuales, con un precio promedio de venta unitario de S/ 19.00 por cuy.

C. Antecedentes locales

Cjuiro (2022) En su investigación titulada “Caracterización de la crianza de cuyes y evaluación de los costos de producción en la micro cuenca de Q'esermayo del distrito de Cusco” de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco cuyo objetivo principal fue, caracterizar la crianza de cuyes y evaluar sus costos de producción en las comunidades

campesinas de cusco, donde concluye que la crianza de cuyes en las comunidades estudiadas es principalmente promovida por mujeres, contribuyendo al aumento de ingresos familiares sin descuidar el autoconsumo. En promedio, cada productor tiene 91 cuyes, destinando un pequeño porcentaje para consumo y venta. La raza predominante es Perú, y la mayoría de los productores alimentan a los cuyes con forraje. Sin embargo, enfrentan problemas de salud en los animales. Además, el 100% de los encuestados no tienen acceso a crédito ni asistencia técnica. En cuanto a los costos de producción, se calculó que criar una hembra reproductora cuesta S/. 15.60, un gazapo S/. 4.74, y un cuy de saca S/. 14.29. Los precios de venta son mayores, con una utilidad de S/. 14.79 por reproductora hembra, S/. 4.81 por gazapo, y S/. 10.12 por cuy de saca, lo que destaca la importancia de una adecuada fijación de precios y control de costos para incrementar la rentabilidad.

Herrera (2016) En su investigación titulada “Los costos de producción en la crianza de cuyes y su implicancia en la comercialización de la asociación los andinos de la comunidad de ILAVE del distrito de Pultamarca-Canchis-Cusco periodo 2015” de la Universidad Andina del Cusco, el objetivo principal fue, establecer los costos de producción en la crianza de cuyes en la asociación los andinos, e identificar las implicancias en la comercialización, donde concluye que los costos de producción en la crianza de cuyes no están siendo establecidos de manera adecuada, ya que no se están considerando aspectos clave como la mano de obra y los gastos generales, lo que afecta la determinación correcta del precio de venta y el conocimiento real de las utilidades. Se observa una diferencia entre los costos unitarios de producción actuales y los reales, con valores más altos en los costos actuales en comparación con los costos reales para los diferentes galpones estudiados. Esto se refleja en los márgenes de utilidad, que son mayores en los costos actuales, lo que genera una "aparente mayor utilidad" que en realidad no es beneficiosa para los productores, impactando negativamente en la comercialización de la Asociación Los Andinos.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

a. Hipótesis general

Existe una relación significativa entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

b. Hipótesis específicas

- Existe una relación significativa entre el los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.
- Existe una relación significativa entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

3.2. Identificación de variables

Variable 1: Costo de crianza

Variable 2: Fijación de precios

3.3. Operacionalización de variables

Cuadro 1

Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Costo de crianza	Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien, incluye el costo de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. (Flores Soria, 2002)	Costos directos	✓ Alimentación ✓ Sanidad ✓ Mano de Obra
		Costos indirectos	✓ Gastos Generales
Fijación de precios	Clavijo (2022) La fijación de precios es el proceso mediante el cual se determina la remuneración económica que recibirá una empresa por alguno de sus productos o servicios ofrecidos.	Costo de ventas	✓ Costo de adquisición ✓ Cantidad ✓ Calidad ✓ Variedad
		Margen comercial	✓ Temporada ✓ Competencia ✓ Gasto de venta ✓ Gastos administrativos
		Valor de mercado	✓ Oferta ✓ Demanda

Nota el cuadro representa las variables de estudio, dimensiones e indicadores.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio

Localización política

- País: Perú
- Región: Cusco
- Departamento: Cusco
- Provincia: Cusco
- Distrito: San Jerónimo

4.2. Tipo y nivel de investigación

A. Tipo de investigación

Carrasco (2019), señala que el tipo de investigación aplicada “Este tipo de investigación. se centra específicamente en el análisis de teorías científicas, así mismo busca generar propuestas concretas que permitan ofrecer alternativas de solución a problemas complejos, contribuyendo así al desarrollo de respuestas más efectivas y fundamentadas desde una perspectiva científica.” (p.43). La investigación se llevó a cabo utilizando un tipo aplicado con el propósito de brindar alternativas de solución sobre el costo de crianza y la fijación de precio. Para ello, fue imprescindible consultar fuentes de información confiables y actualizadas durante el período especificado.

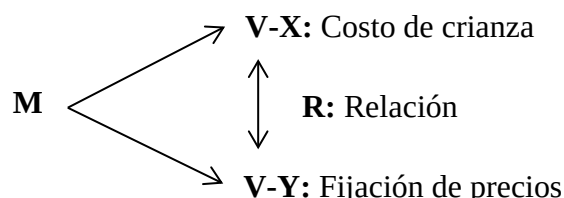
B. Nivel de investigación

Hernández et al (2014), sobre el nivel descriptivo menciona: “los diseños descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población.” (p, 155). El nivel de investigación fue descriptivo ya que se

tuvo como objetivo describir y determinar la relación entre el costo de crianza y la fijación de precio.

Figura 1

Nivel descriptivo



Dónde:

M: Muestra de estudio

C. Diseño de investigación

Hernández et al (2014), define a la investigación no experimental como: “podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto”. (p. 152). El presente trabajo de investigación se realizó por medio de un diseño no experimental de corte transversal, debido a que no se modificó las variables sino por el contrario solo se describió y determino la relación existente entre las unidades de estudio, además de que la información que se recolecto en un solo momento y tiempo preciso

4.3. Unidad de análisis

El trabajo de investigación se realizó en la comunidad campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco.

4.4. Población de estudio

Hernández et al (2014), es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas específicas, así comenta al respecto una vez que se ha definido la unidad de análisis, se delimitara la población a estudiar y se generalizaran los resultados (p.174). para el presente estudio se consideró como parte de la población fueron los socios que se dedican a la crianza de animales menores (cuyes) en la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco.

4.5. Tamaño de muestra

Hernández et al (2014), la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población (p.174). En tal sentido para el presente trabajo de investigación se consideró como muestra fueron 30 socios que se dedican a la crianza de animales menores (cuyes) en la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco.

4.6. Técnicas de selección de muestra

Hernández et al (2014), “El muestreo cualitativo es propositivo. Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan” (p, 190). La técnica de muestreo fue por medio de un muestreo no probabilístico por lo que no fue necesario utilizar una fórmula estadística la muestra se determinó de forma intencionada.

4.7. Técnicas de recolección de información

A. Técnicas

Hernández et al (2014), “señala que las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo, las técnicas necesitan los instrumentos para su realización”.

(p.217). La técnica para la recolección de información para el estudio se utilizó como técnica la encuesta debido a que se utilizó un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recogió y analizo una serie de datos.

B. Instrumentos

Hernández et al (2014), “señala que el instrumento es cuando en la investigación disponemos de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos”. (p.217). El instrumento que se utilizó en el estudio fue el cuestionario el cual estuvo conformado por una serie de interrogantes que se les aplicó a los 30 socios que se dedican a la crianza de animales menores (cuyes) en la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco.

Cuadro 2

Ficha técnica

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Extensión	Tendremos 20 ítems, 10 ítems para la primera variable y 10 ítems para la segunda variable.
Interpretación	Se tuvo como contenido preguntas referente a las dimensiones e indicadores de cada variable. 1. Muy malo 2. Malo
Escala Likert	3. Regular 4. Bueno 5. Muy bueno
Duración	Se tomo un criterio de 25 minutos
Aplicación	Es esta investigación no se aplicó fórmula, dada a que la población es pequeña, pero si tomaremos el muestreo no probabilístico o por conveniencia.

Nota el cuadro representa la ficha técnica del cuestionario

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Se utilizó el uso del programa SPSS versión 27 que facilitó crear documento de datos en forma estructurada, asimismo organizó una base de datos para analizar con diversidad las técnicas estadísticas que se emplearon, también se usó cuadros y figuras estadísticas para las variables creadas en Microsoft Excel.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

Para realizar el análisis de datos cuantitativos se realizaron los siguientes pasos:

Cuadro 3

Procedimientos de los datos

Ordenamiento y clasificación	Esta técnica se aplicó para tratar la información cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
Registro manual	Se aplicó esta técnica para digitar los datos obtenidos del instrumento aplicado para luego procesarlos.
Proceso computarizado se realizará con el programa SPSS versión 25	Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

Nota el cuadro muestra los procedimientos de los datos.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados.

5.1.1. Confiabilidad del estudio

Figura 2

Estadística de fiabilidad de las variables

Variables	Alfa de Cronbach	N de elementos
Costo de crianza	0.863	10
Fijación de precios	0.770	10

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Hernández et al. (2014) “la confiabilidad del instrumento consiste en una fórmula que determine el grado de consistencia y precisión que tienen los instrumentos de medición” (p. 348). Para garantizar una evaluación precisa de la fiabilidad de los datos recopilados, se optó por utilizar el coeficiente Alfa de Cronbach. Este indicador estadístico mide la consistencia interna de un cuestionario, donde valores próximos a 1 indican un alto grado de confianza y precisión en la información obtenida.

El análisis de confiabilidad estadística evidenció coeficientes de 0.863 y 0.770 para las variables evaluadas, lo que refleja un nivel aceptable de consistencia en los datos recopilados. Cabe resaltar que mientras más cercano sea el coeficiente al valor de 1, mayor será la fiabilidad de la información obtenida, lo que fortalece la credibilidad del estudio. Estos resultados indican una adecuada coherencia interna en las respuestas de los encuestados, sugiriendo que el instrumento utilizado fue apropiado y efectivo para medir con precisión las variables analizadas. Además, la estabilidad de estos coeficientes refuerza la calidad del proceso de recolección de datos, minimizando la posibilidad de sesgos y asegurando que los hallazgos sean representativos y útiles para la toma de decisiones fundamentadas en el ámbito de investigación.

5.1.2. Análisis por variables y dimensiones

A. Variable 01 – Costo de crianza

Cuadro 4

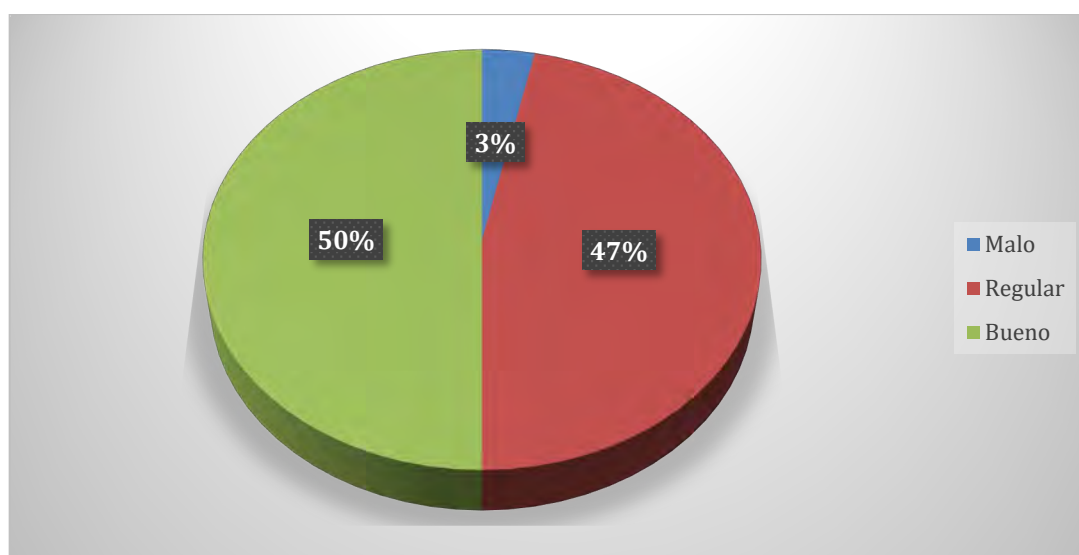
Costo de crianza

	N	%
Malo	1	3.3%
Regular	14	46.7%
Bueno	15	50.0%

Nota: El cuadro representa los resultados de Costo de crianza

Figura3

Costo de crianza



Nota: La figura representa los resultados de Costo de crianza

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 3.3% de los encuestados indicaron que el costo de crianza es malo, el 46.7% de los encuestados indican de forma regular, mientras que solo el 50% de los encuestados indican que el costo de crianza es bueno, ante esta situación, la distribución de las respuestas permite inferir que factores como la eficiencia en la gestión de recursos, la optimización de insumos o la variabilidad en los costos pueden influir en esta percepción. Además, la presencia de un porcentaje de encuestados que valoran negativamente el costo de crianza señala la necesidad de evaluar con mayor profundidad los aspectos económicos que inciden en la producción, con el fin de identificar posibles

estrategias para lograr una mayor estabilidad financiera y operativa dentro del proceso productivo.

A.1. Dimensión 01 – Costos directos

Cuadro 5

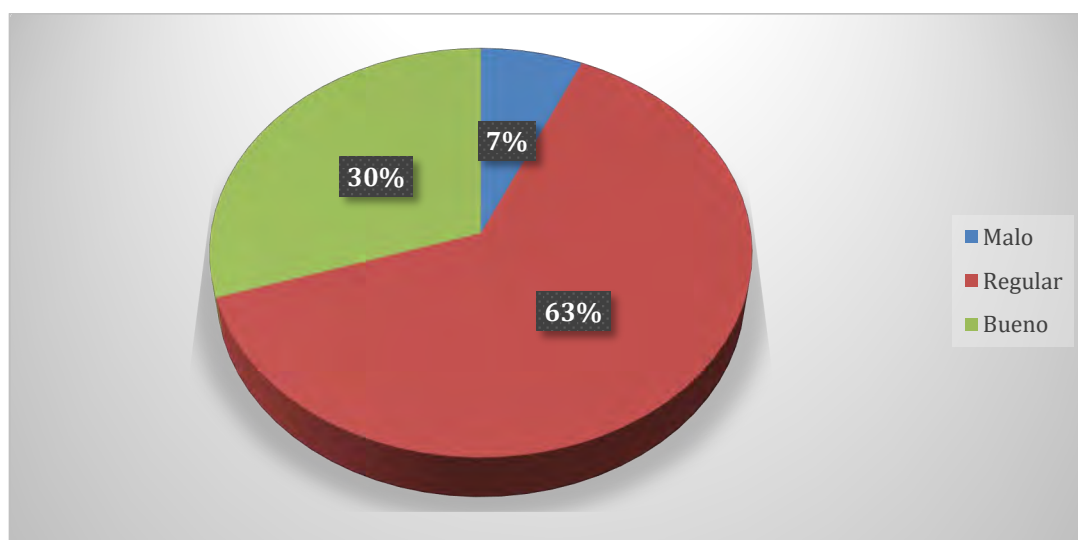
Costos directos

	N	%
Malo	2	6.7%
Regular	19	63.3%
Bueno	9	30.0%

Nota: El cuadro representa los resultados de Costos directos.

Figura 4

Costos directos



Nota: La figura representa los resultados de Costos directos.

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 6.7% de los encuestados indicaron que los costos directos es malo, el 63.3% de los encuestados indican de forma regular, mientras que solo el 30% de los encuestados indican que los costos directos es bueno, ante esta situación, esto sugiere que, aunque no existe un consenso absoluto sobre su eficiencia, hay indicios de oportunidades de mejora en la gestión de estos costos. La predominancia de respuestas regulares indica que los costos directos podrían estar cumpliendo su función sin generar grandes inconvenientes, pero tampoco destacando en términos de eficiencia o optimización.

En este contexto, sería pertinente analizar los factores que influyen en esta percepción para implementar estrategias que permitan mejorar la administración de los costos directos y, con ello, contribuir a una gestión financiera más efectiva.

A.2. Dimensión 02 – Costos indirectos

Cuadro 6

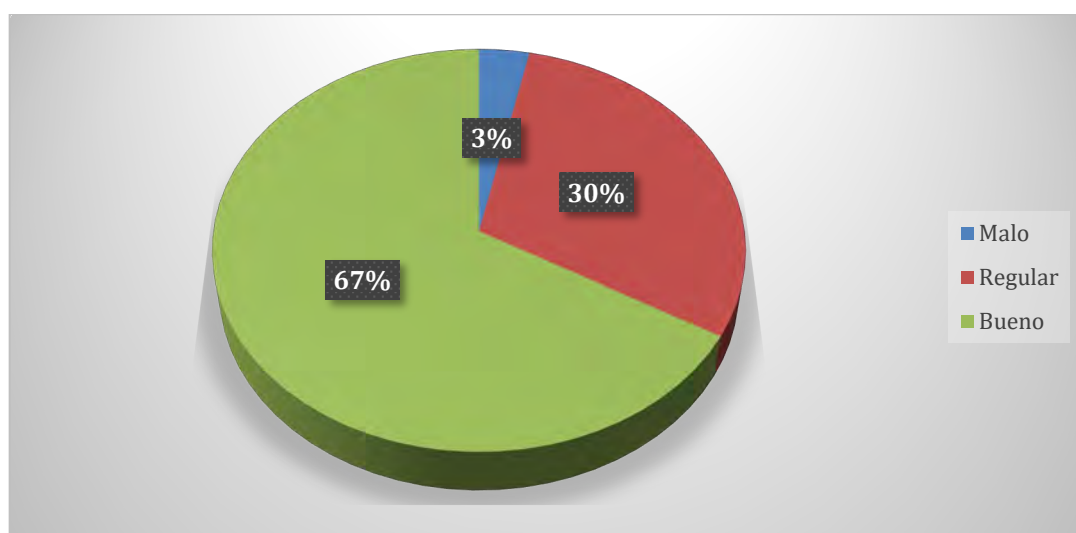
Costos indirectos

	N	%
Malo	1	3.3%
Regular	9	30.0%
Bueno	20	66.7%

Nota: El cuadro representa los resultados de Costos indirectos.

Figura 5

Costos indirectos



Nota: La figura representa los resultados de Costos indirectos.

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 3.3% de los encuestados indicaron que los costos indirectos es malo, el 30% de los encuestados indican de forma regular, mientras que solo el 66.7% de los encuestados indican que los costos indirectos es bueno, ante esta situación, esta distribución sugiere que, si bien existe una apreciación positiva predominante, aún hay un porcentaje significativo de encuestados que perciben oportunidades de mejora. La valoración regular de casi un tercio de los participantes indica la posible existencia de

factores que afectan la eficiencia en la gestión de costos indirectos, lo que podría implicar oportunidades para optimizar procesos administrativos y financieros. Además, la baja proporción de respuestas negativas sugiere que los problemas en esta área no son generalizados, pero deben ser considerados para evitar impactos en la gestión operativa. En este contexto, es fundamental analizar a profundidad los factores que inciden en estas percepciones para implementar estrategias que contribuyan a fortalecer la administración de los costos indirectos y mejorar su desempeño dentro de la organización.

B. Variable 02 – Fijación de precios

Cuadro 7

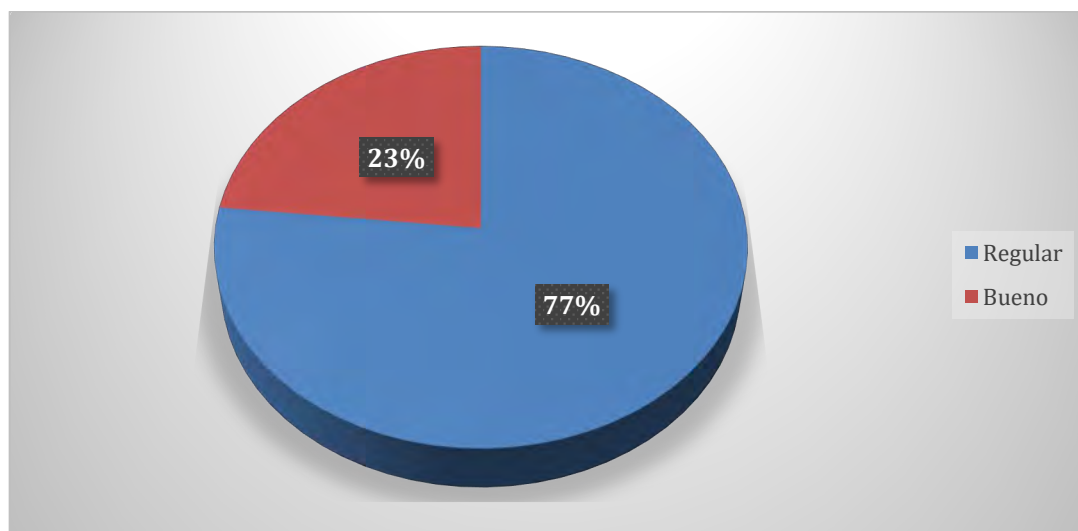
Fijación de precios

	N	%
Regular	23	76.7%
Bueno	7	23.3%

Nota: El cuadro representa los resultados de Fijación de precios

Figura6

Fijación de precios



Nota: La figura representa los resultados de Fijación de precios

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 76.7% de los encuestados indicaron que la fijación de precios es regular, mientras que solo el 23.3% de los encuestados indican que la fijación de precios es bueno, ante esta situación, este hallazgo podría estar relacionado con

factores como la falta de análisis de mercado, la inadecuada estructuración de costos o una percepción negativa por parte de los consumidores respecto a la relación entre precio y calidad. Por otro lado, el hecho de que solo un porcentaje reducido de los encuestados considere la fijación de precios como buena sugiere que existen oportunidades de mejora en la política de precios para alinearla mejor con las expectativas del mercado. En este contexto, resulta pertinente analizar estrategias de ajuste que permitan optimizar la percepción de los precios, mejorar la competitividad y fortalecer la satisfacción del consumidor, garantizando una estructura tarifaria más equilibrada y efectiva en el posicionamiento de la oferta.

B.1. Dimensión 01 – Costo de ventas

Cuadro 8

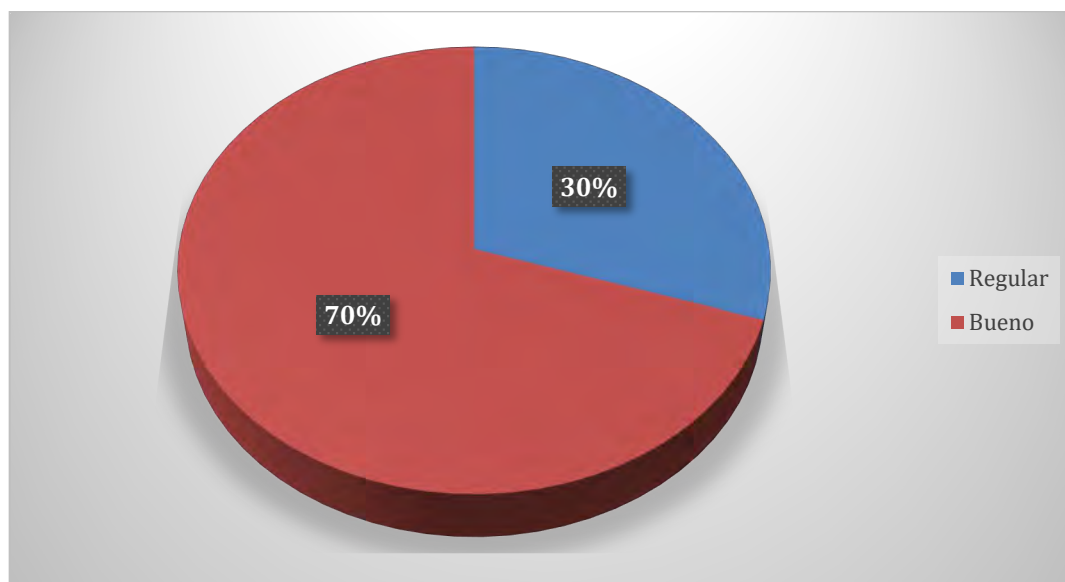
Costo de ventas

	N	%
Regular	9	30.0%
Bueno	21	70.0%

Nota: El cuadro representa los resultados de Costo de ventas.

Figura 7

Costo de ventas



Nota: La figura representa los resultados de Costo de ventas.

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 30% de los encuestados indicaron que el costo de ventas es regular, mientras que solo el 30% de los encuestados indican que el costo de ventas es bueno, ante esta situación, esta distribución sugiere que no existe una opinión predominante sobre la eficiencia en la gestión de costos, lo que podría indicar variaciones en la experiencia o el conocimiento de los encuestados sobre el tema. Desde una perspectiva teórica, esta situación puede estar relacionada con factores como la estructura de costos, la estrategia de precios y la eficiencia operativa, los cuales influyen en la percepción de los stakeholders. Además, la existencia de opiniones equilibradas entre lo regular y lo bueno sugiere la necesidad de un análisis más profundo para identificar las variables que afectan la valoración del costo de ventas y determinar posibles estrategias de optimización.

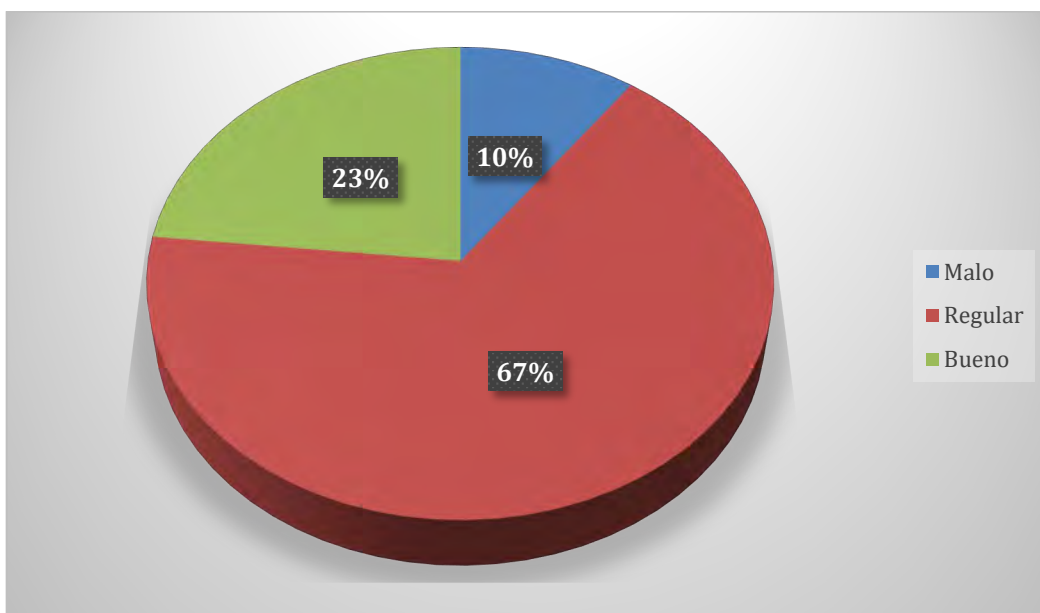
B.1. Dimensión 02 – Margen comercial

Cuadro 9

Margen comercial

	N	%
Malo	3	10.0%
Regular	20	66.7%
Bueno	7	23.3%

Nota: El cuadro representa los resultados de Margen comercial.

Figura 8*Margen comercial*

Nota: La figura representa los resultados de Margen comercial.

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 10% de los encuestados indicaron que el margen comercial es malo, el 66.7% de los encuestados indican de forma regular, mientras que solo el 23.3% de los encuestados indican que el margen comercial es bueno, ante esta situación, este panorama sugiere que, si bien no existe una valoración totalmente negativa, tampoco se evidencia un consenso generalizado de satisfacción, lo que indica posibles oportunidades de mejora en la gestión comercial. Desde un enfoque teórico, estos resultados podrían estar relacionados con factores como la eficiencia en la estructura de costos, la competitividad del mercado y las estrategias de fijación de precios, los cuales influyen directamente en la percepción del margen comercial. Asimismo, la predominancia de una valoración regular implica la necesidad de analizar aspectos internos y externos que podrían estar limitando un desempeño más favorable, como la optimización de recursos, la innovación en procesos comerciales y la adaptación a las condiciones del mercado.

B.1. Dimensión 03 – Valor de mercado

Cuadro 10

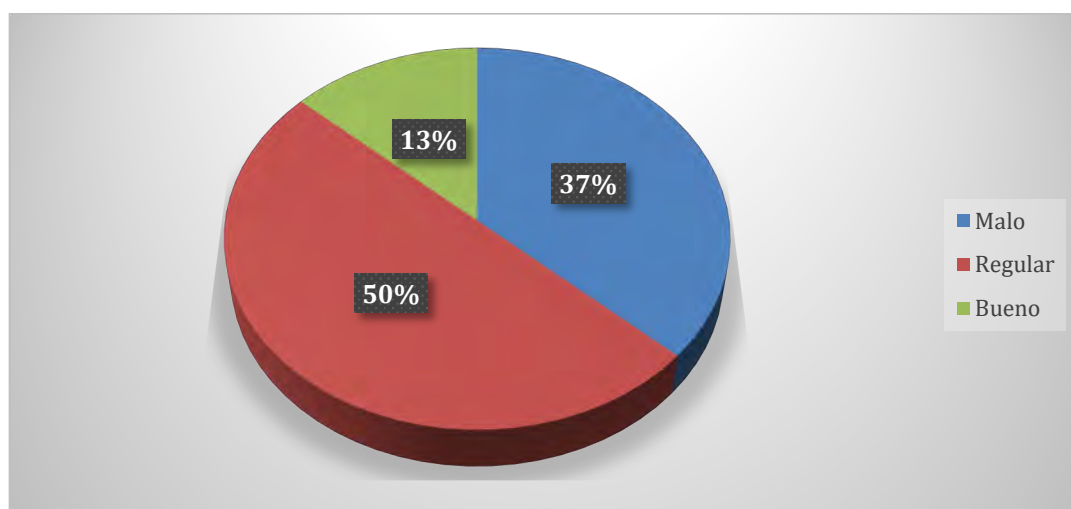
Valor de mercado

	N	%
Malo	11	36.7%
Regular	15	50.0%
Bueno	4	13.3%

Nota: El cuadro representa los resultados de Valor de mercado.

Figura 9

Valor de mercado



Nota: La figura representa los resultados de Valor de mercado.

Interpretación

El resultado según el cuadro estadístico, el 36.7% de los encuestados indicaron que el valor de mercado es malo, el 50% de los encuestados indican de forma regular, mientras que solo el 13.3% de los encuestados indican que el valor de mercado es bueno, ante esta situación, esto sugiere que existe una apreciación mayoritaria de que el mercado no cumple completamente con las expectativas o requerimientos de los participantes, lo que podría estar vinculado a factores como la competitividad, la demanda o la calidad de los bienes y servicios. Desde una perspectiva teórica, esta distribución de opiniones indica que la mayoría de los encuestados perciben deficiencias en el entorno comercial, lo que puede generar incertidumbre y afectar la toma de decisiones estratégicas dentro del ámbito económico y empresarial.

5.1.3. Distribución de frecuencias

P-01: ¿Compra alimento balanceado para la alimentación de sus cuyes?

Cuadro 11

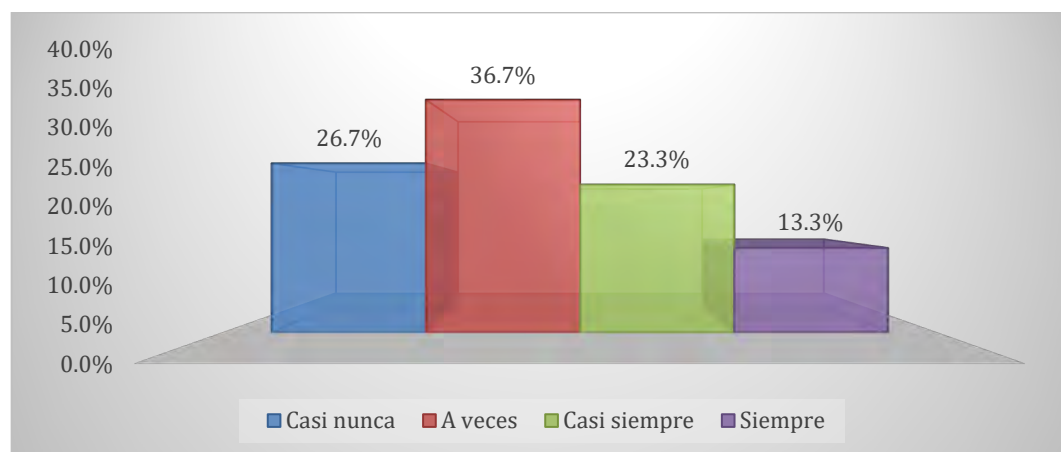
Alimentación

	N	%
Casi nunca	8	26.7%
A veces	11	36.7%
Casi siempre	7	23.3%
Siempre	4	13.3%

Nota: El cuadro representa el indicador Alimentación.

Figura 10

Alimentación



Nota: La figura representa el indicador Alimentación.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Compra alimento balanceado para la alimentación de sus cuyes? respondieron el 26.7% Casi nunca, 36.7% A veces, 23.3% Casi Siempre y el 13.3% Siempre.

P-02: ¿Adquiere suplementos vitamínicos para mejorar la alimentación de sus cuyes?

Cuadro 12

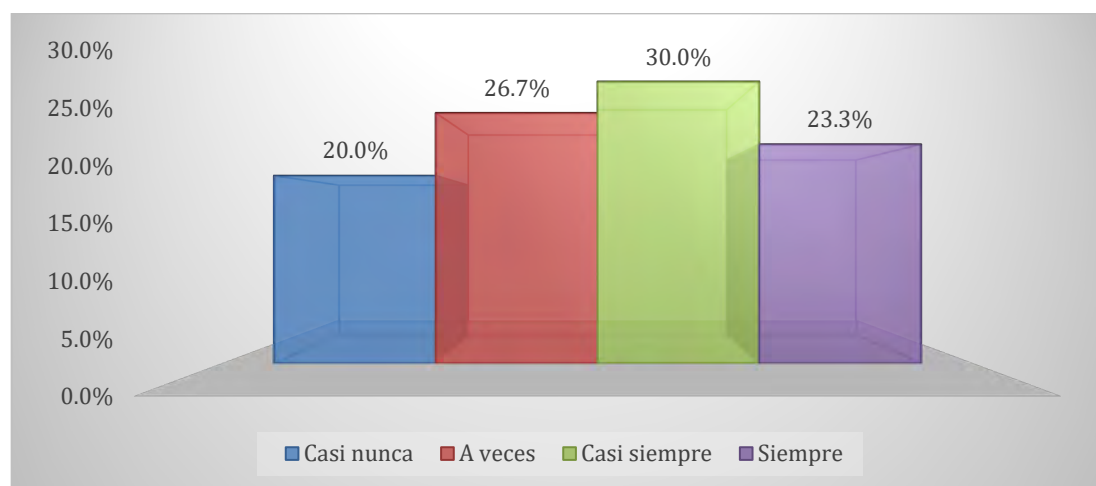
Alimentación

	N	%
Casi nunca	6	20.0%
A veces	8	26.7%
Casi siempre	9	30.0%
Siempre	7	23.3%

Nota: El cuadro representa el indicador Alimentación.

Figura 11

Alimentación



Nota: La figura representa el indicador Alimentación.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Adquiere suplementos vitamínicos para mejorar la alimentación de sus cuyes? respondieron el 20% Casi nunca, 26.7% A veces, 30% Casi Siempre y el 23.3% Siempre.

P-03: ¿Compra insumos alimenticios en grandes cantidades para reducir costos?

Cuadro 13

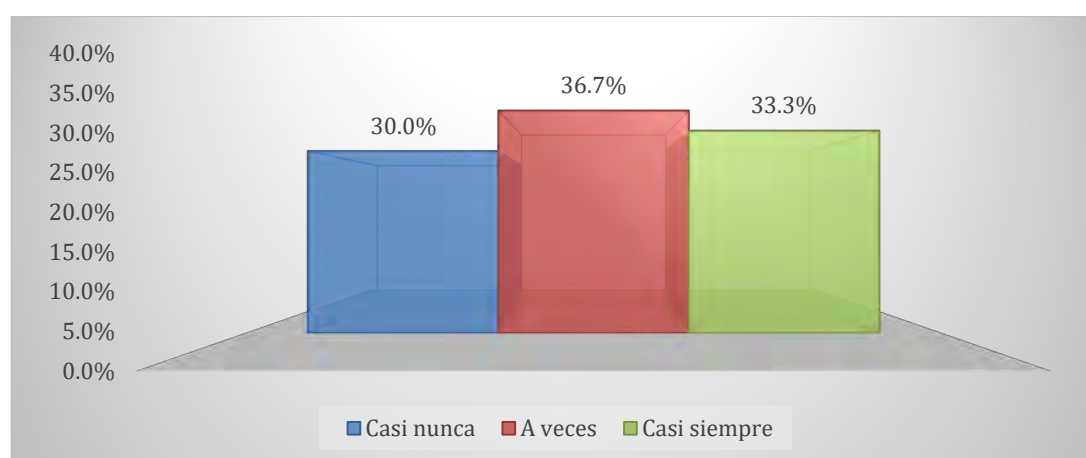
Alimentación

	N	%
Casi nunca	9	30.0%
A veces	11	36.7%
Casi siempre	10	33.3%

Nota: El cuadro representa el indicador Alimentación.

Figura 12

Alimentación



Nota: La figura representa el indicador Alimentación.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Compra insumos alimenticios en grandes cantidades para reducir costos? respondieron el 30% Casi nunca, 36.7% A veces y 33.3% Casi Siempre.

P-04: ¿Con qué frecuencia compras medicamentos o productos para el cuidado sanitario de los cuyes?

Cuadro 14

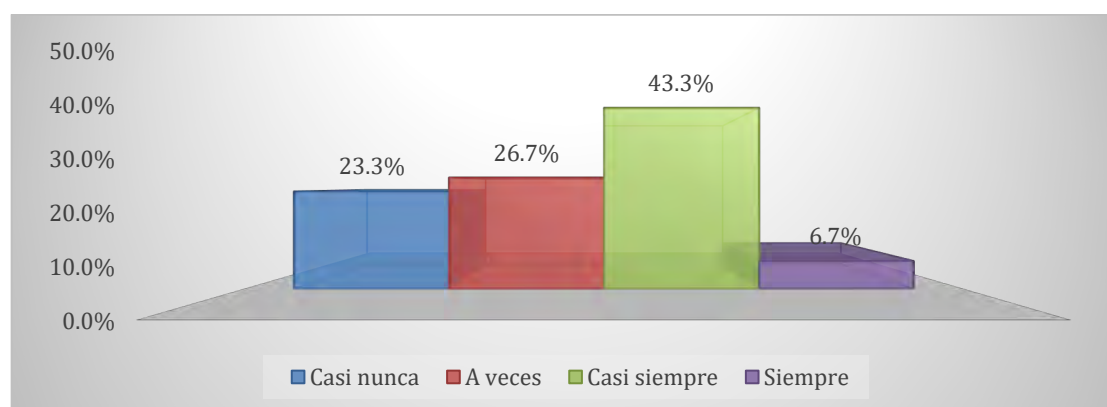
Sanidad

	N	%
Casi nunca	7	23.3%
A veces	8	26.7%
Casi siempre	13	43.3%
Siempre	2	6.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Sanidad.

Figura 13

Sanidad



Nota: La figura representa el indicador Sanidad.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Con qué frecuencia compras medicamentos o productos para el cuidado sanitario de los cuyes? respondieron el 23.3% Casi nunca, 26.7% A veces, 43.3% Casi Siempre y el 6.7% Siempre.

P-05: ¿Con qué frecuencia incurres en gastos para la prevención de enfermedades en tus cuyes?

Cuadro 15

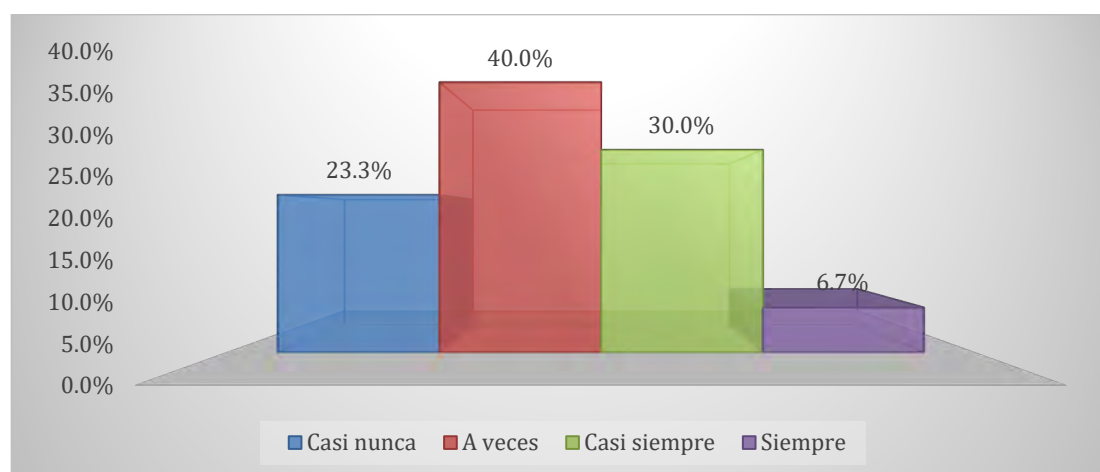
Sanidad

	N	%
Casi nunca	7	23.3%
A veces	12	40.0%
Casi siempre	9	30.0%
Siempre	2	6.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Sanidad.

Figura 14

Sanidad



Nota: La figura representa el indicador Sanidad.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Con qué frecuencia incurres en gastos para la prevención de enfermedades en tus cuyes? respondieron el 23.3% Casi nunca, 40% A veces, 30% Casi Siempre y el 6.7% Siempre.

P-06: ¿Necesita contratar mano de obra externa para el cuidado de sus cuyes?

Cuadro 16

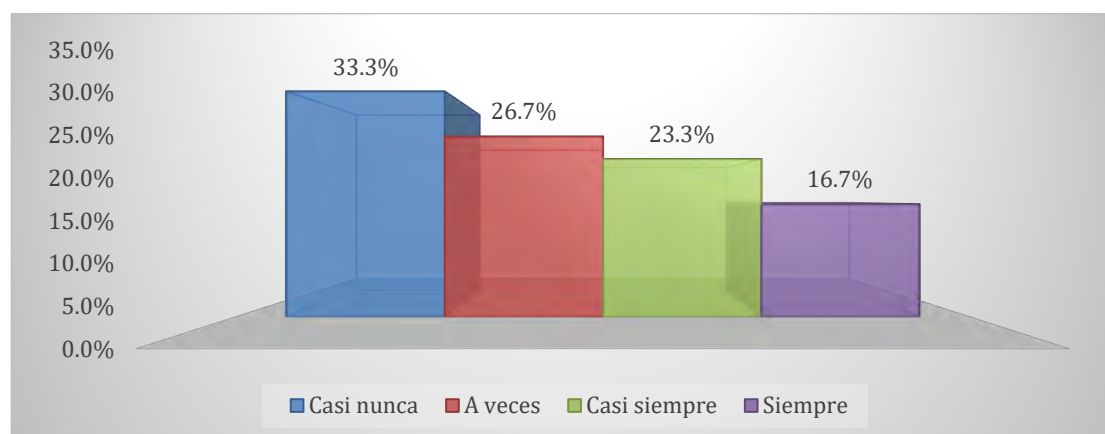
Mano de Obra

	N	%
Casi nunca	10	33.3%
A veces	8	26.7%
Casi siempre	7	23.3%
Siempre	5	16.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Mano de Obra.

Figura 15

Mano de Obra



Nota: La figura representa el indicador Mano de Obra.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Necesita contratar mano de obra externa para el cuidado de sus cuyes? respondieron el 33.3% Casi nunca, 26.7% A veces, 23.3% Casi Siempre y el 16.7% Siempre.

P-07: ¿Contrata trabajadores para realizar tareas específicas como el mantenimiento de los corrales?

Cuadro 17

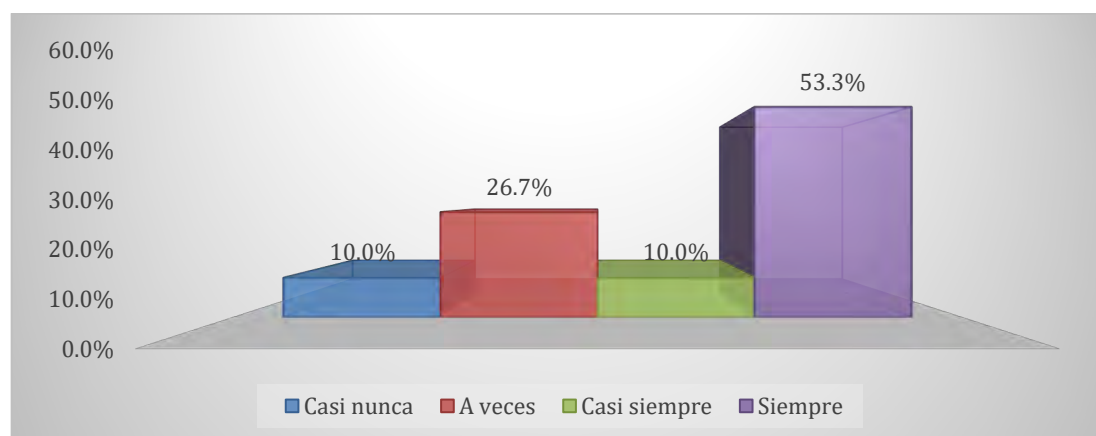
Mano de Obra

	N	%
Casi nunca	3	10.0%
A veces	8	26.7%
Casi siempre	3	10.0%
Siempre	16	53.3%

Nota: El cuadro representa el indicador Mano de Obra.

Figura 16

Mano de Obra



Nota: La figura representa el indicador Mano de Obra.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Contrata trabajadores para realizar tareas específicas como el mantenimiento de los corrales? respondieron el 10% Casi nunca, 26.7% A veces, 10% Casi Siempre y el 53.3% Siempre.

P-08: ¿Con frecuencia incurre en costos adicionales por el mantenimiento de equipos relacionados con la crianza?

Cuadro 18

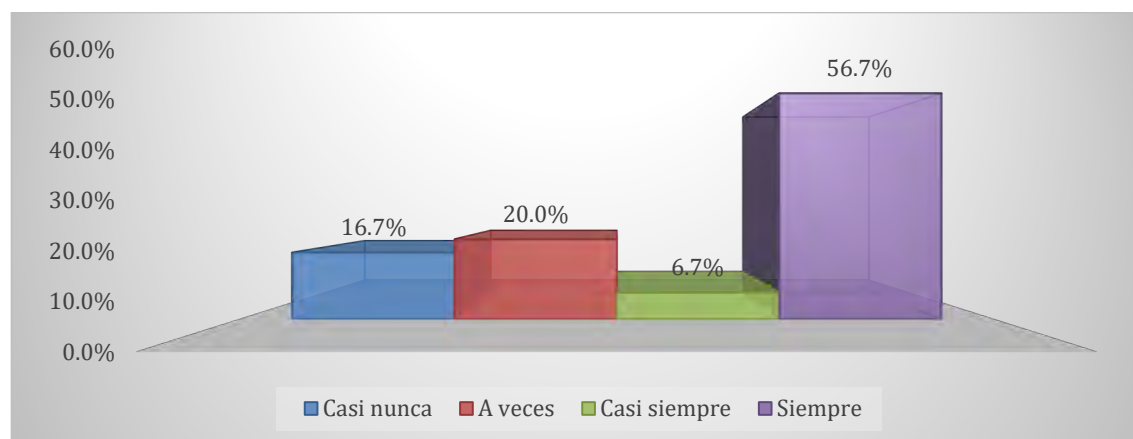
Gastos Generales

	N	%
Casi nunca	5	16.7%
A veces	6	20.0%
Casi siempre	2	6.7%
Siempre	17	56.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Gastos Generales.

Figura 17

Gastos Generales



Nota: La figura representa el indicador Gastos Generales.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Con frecuencia incurre en costos adicionales por el mantenimiento de equipos relacionados con la crianza? respondieron el 16.7% Casi nunca, 20% A veces, 6.7% Casi Siempre y el 56.7% Siempre.

P-09: ¿Realiza pagos periódicos por seguros o garantías relacionados con la crianza de cuyes?

Cuadro 19

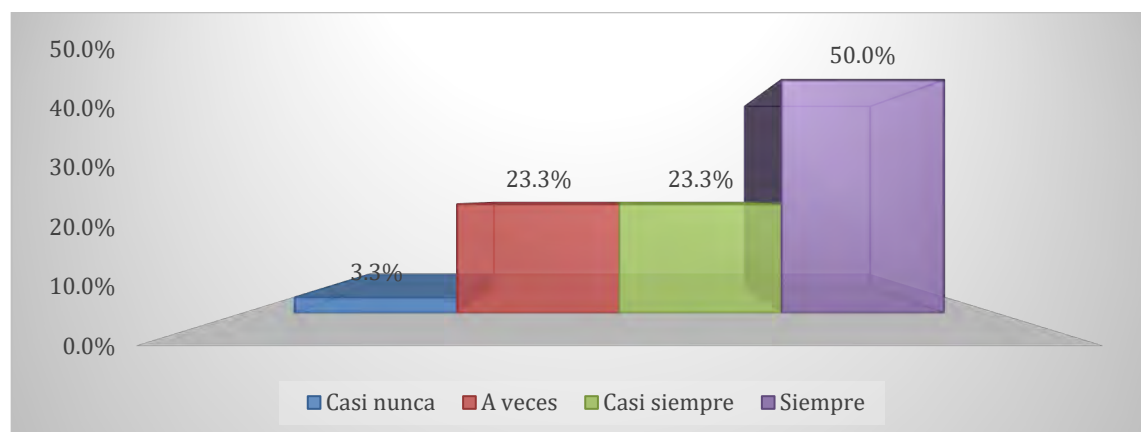
Gastos Generales

	N	%
Casi nunca	1	3.3%
A veces	7	23.3%
Casi siempre	7	23.3%
Siempre	15	50.0%

Nota: El cuadro representa el indicador Gastos Generales.

Figura 18

Gastos Generales



Nota: La figura representa el indicador Gastos Generales.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Realiza pagos periódicos por seguros o garantías relacionados con la crianza de cuyes? respondieron el 3.3% Casi nunca, 23.3% A veces, 23.3% Casi Siempre y el 50% Siempre.

P-10: ¿Paga por servicios de asesoramiento o consultoría que no están directamente relacionados con la salud de los cuyes, pero sí con su crianza?

Cuadro 20

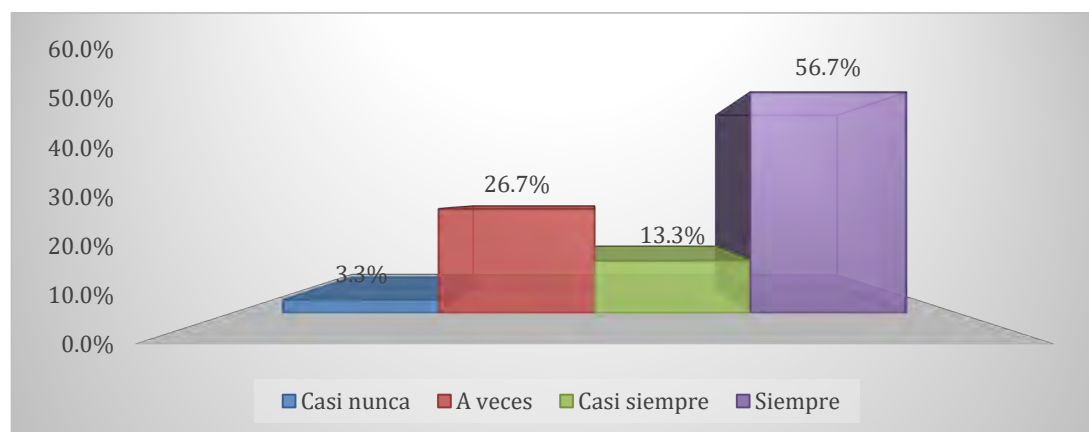
Gastos Generales

	N	%
Casi nunca	1	3.3%
A veces	8	26.7%
Casi siempre	4	13.3%
Siempre	17	56.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Gastos Generales.

Figura 19

Gastos Generales



Nota: La figura representa el indicador Gastos Generales.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Paga por servicios de asesoramiento o consultoría que no están directamente relacionados con la salud de los cuyes, pero sí con su crianza? respondieron el 3.3% Casi nunca, 26.7% A veces, 13.3% Casi Siempre y el 56.7% Siempre.

P-11: ¿Con frecuencia ajusta el precio de venta en función del costo de adquisición de los cuyes?

Cuadro 21

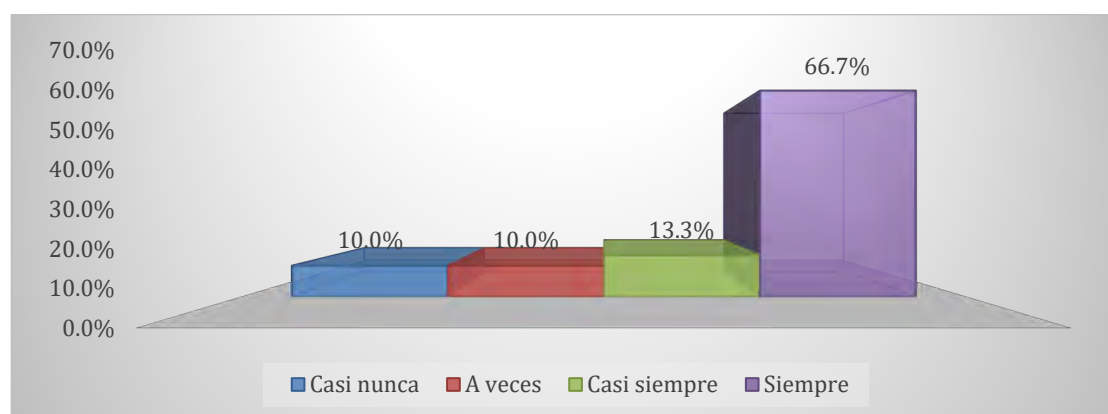
Costo de adquisición

	N	%
Casi nunca	3	10.0%
A veces	3	10.0%
Casi siempre	4	13.3%
Siempre	20	66.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Costo de adquisición.

Figura 20

Costo de adquisición



Nota: La figura representa el indicador Costo de adquisición.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Con frecuencia ajusta el precio de venta en función del costo de adquisición de los cuyes? respondieron el 10% Casi nunca, 10% A veces, 13.3% Casi Siempre y el 66.7% Siempre.

P-12: ¿Consideras la cantidad de cuyes en tu inventario cuando determines el costo de ventas?

Cuadro 22

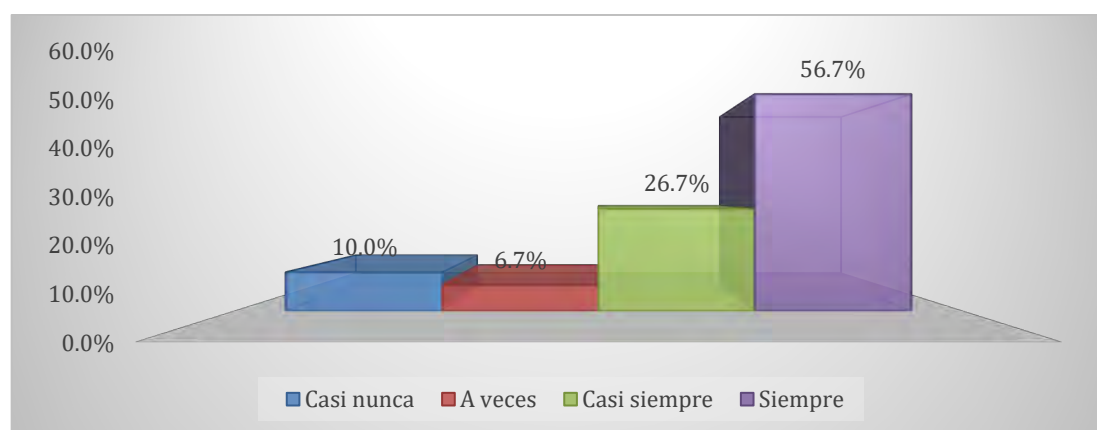
Cantidad

	N	%
Casi nunca	3	10.0%
A veces	2	6.7%
Casi siempre	8	26.7%
Siempre	17	56.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Cantidad.

Figura 21

Cantidad



Nota: La figura representa el indicador Cantidad.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Consideras la cantidad de cuyes en tu inventario cuando determines el costo de ventas? respondieron el 10% Casi nunca, 6.7% A veces, 26.7% Casi Siempre y el 56.7% Siempre.

P-13: ¿En la mayoría de los casos, la calidad de los cuyes influye en su precio de venta?

Cuadro 23

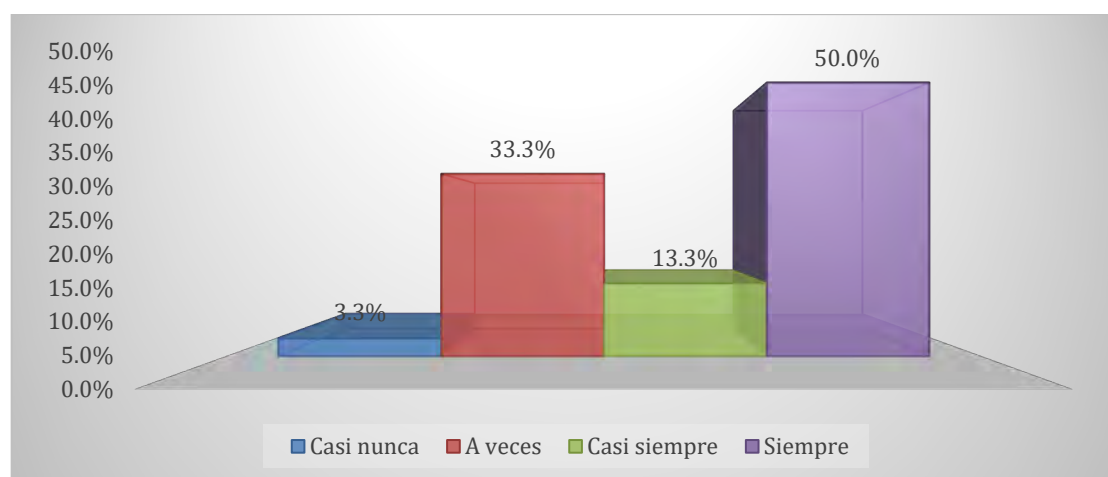
Calidad

	N	%
Casi nunca	1	3.3%
A veces	10	33.3%
Casi siempre	4	13.3%
Siempre	15	50.0%

Nota: El cuadro representa el indicador Calidad.

Figura 22

Calidad



Nota: La figura representa el indicador Calidad.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿En la mayoría de los casos, la calidad de los cuyes influye en su precio de venta? respondieron el 3.3% Casi nunca, 33.3% A veces, 13.3% Casi Siempre y el 50% Siempre.

P-14: ¿Frecuentemente cambia los precios según las diferentes variedades de cuyes que tiene disponibles?

Cuadro 24

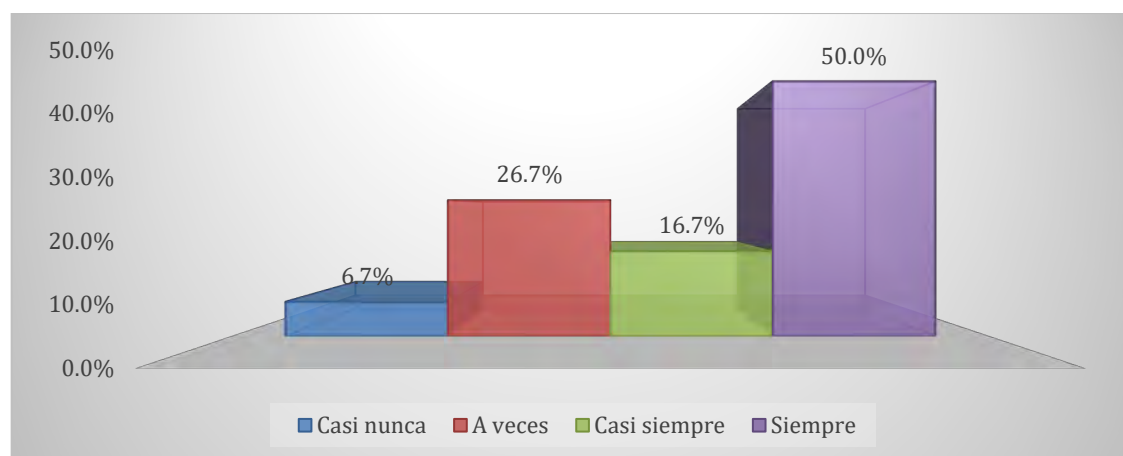
Variedad

	N	%
Casi nunca	2	6.7%
A veces	8	26.7%
Casi siempre	5	16.7%
Siempre	15	50.0%

Nota: El cuadro representa el indicador Variedad.

Figura 23

Variedad



Nota: La figura representa el indicador Variedad.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Frecuentemente cambia los precios según las diferentes variedades de cuyes que tiene disponibles? respondieron el 6.7% Casi nunca, 26.7% A veces, 16.7% Casi Siempre y el 50% Siempre.

P-15: ¿Establece precios más altos durante las temporadas de mayor demanda de cuyes?

Cuadro 25

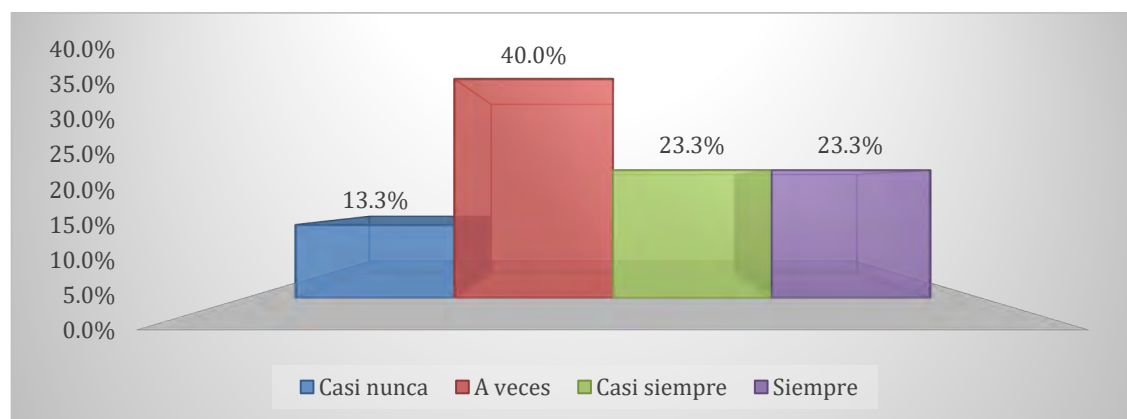
Temporada

	N	%
Casi nunca	4	13.3%
A veces	12	40.0%
Casi siempre	7	23.3%
Siempre	7	23.3%

Nota: El cuadro representa el indicador Temporada.

Figura 24

Temporada



Nota: La figura representa el indicador Temporada.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Establece precios más altos durante las temporadas de mayor demanda de cuyes? respondieron el 13.3% Casi nunca, 40% A veces, 23.3% Casi Siempre y el 23.3% Siempre.

P-16: ¿Con qué frecuencia ajusta sus precios en función de los precios de la competencia?

Cuadro 26

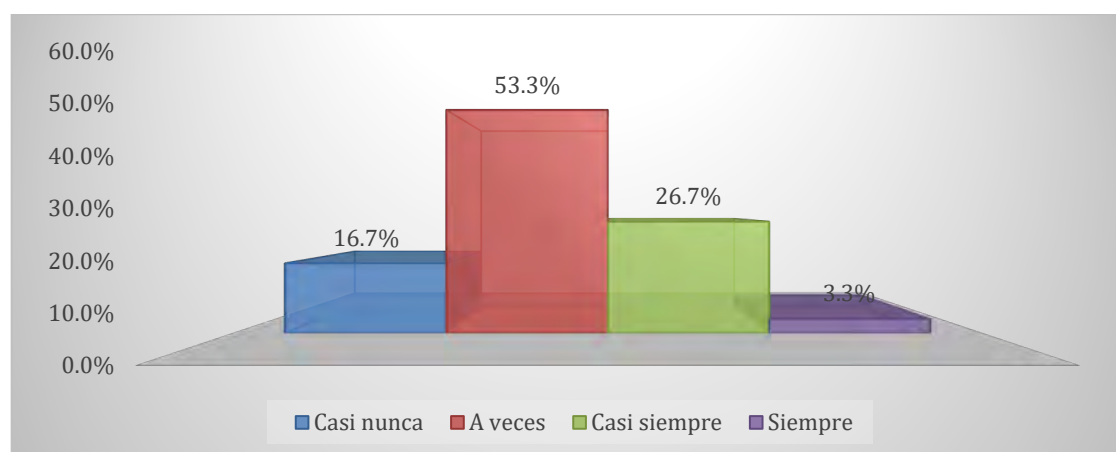
Competencia

	N	%
Casi nunca	5	16.7%
A veces	16	53.3%
Casi siempre	8	26.7%
Siempre	1	3.3%

Nota: El cuadro representa el indicador Competencia.

Figura 25

Competencia



Nota: La figura representa el indicador Competencia.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Con qué frecuencia ajusta sus precios en función de los precios de la competencia? respondieron el 16.7% Casi nunca, 53.3% A veces, 26.7% Casi Siempre y el 3.3% Siempre.

P-17: ¿Con frecuencia ajusta el precio de sus cuyes para cubrir los gastos de venta?

Cuadro 27

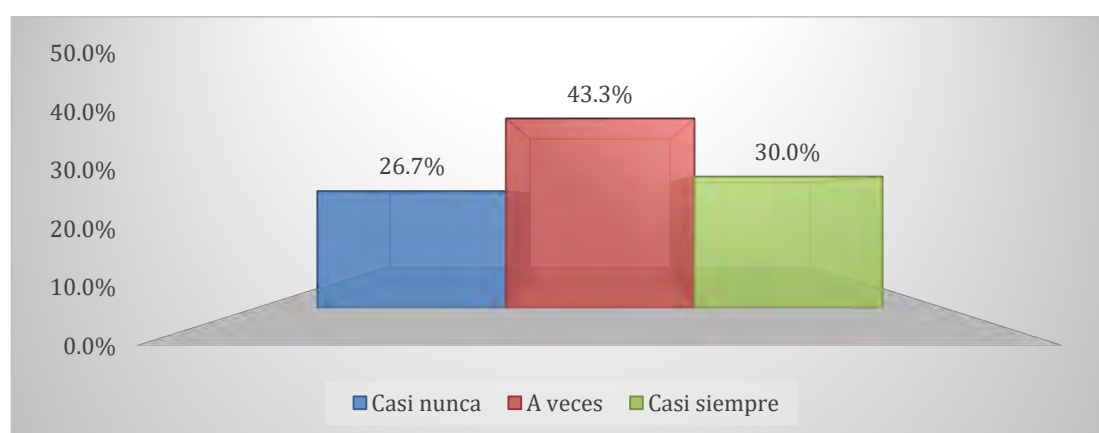
Gasto de venta

	N	%
Casi nunca	8	26.7%
A veces	13	43.3%
Casi siempre	9	30.0%

Nota: El cuadro representa el indicador Gasto de venta

Figura 26

Gasto de venta



Nota: La figura representa el indicador Gasto de venta.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Con frecuencia ajusta el precio de sus cuyes para cubrir los gastos de venta? respondieron el 26.7% Casi nunca, 43.3% A veces y el 30% Casi siempre.

P-18: ¿Considera que los gastos administrativos afectan la fijación de precios de los cuyes que produce?

Cuadro 28

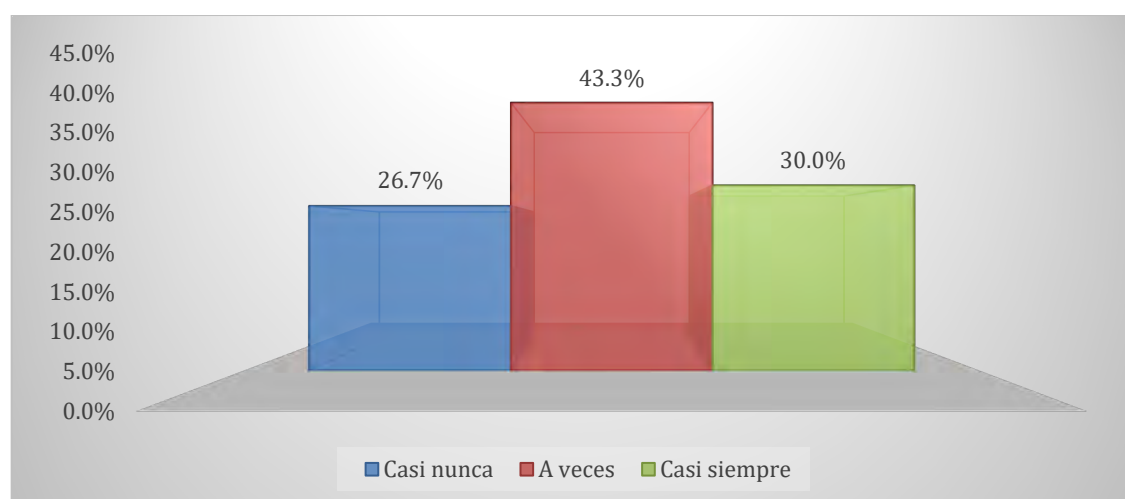
Gastos administrativos

	N	%
Casi nunca	8	26.7%
A veces	13	43.3%
Casi siempre	9	30.0%

Nota: El cuadro representa el indicador Gastos administrativos

Figura 27

Gastos administrativos



Nota: La figura representa el indicador Gastos administrativos.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Considera que los gastos administrativos afectan la fijación de precios de los cuyes que produce? respondieron el 26.7% Casi nunca, 43.3% A veces y el 30% Casi Siempre.

P-19: ¿Frecuentemente ajusta los precios de acuerdo con las fluctuaciones en la oferta de cuyes?

Cuadro 29

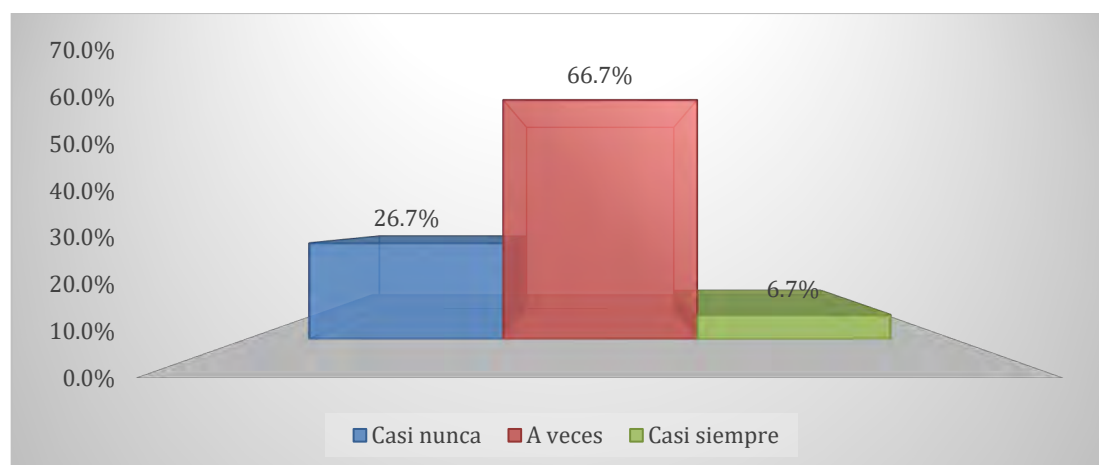
Oferta

	N	%
Casi nunca	8	26.7%
A veces	20	66.7%
Casi siempre	2	6.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Oferta.

Figura 28

Oferta



Nota: La figura representa el indicador Oferta.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Frecuentemente ajusta los precios de acuerdo con las fluctuaciones en la oferta de cuyes? respondieron el 26.7% Casi nunca, 66.7% A veces y el 6.7% Casi Siempre.

P-20: ¿Normalmente ajusta el precio de los cuyes según la cantidad de demanda en el mercado?

Cuadro 30

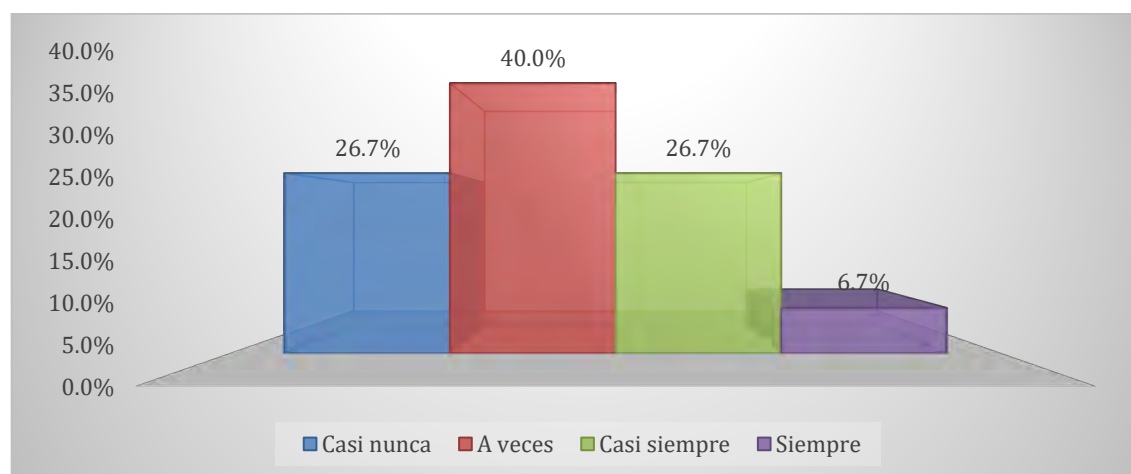
Demanda

	N	%
Casi nunca	8	26.7%
A veces	12	40.0%
Casi siempre	8	26.7%
Siempre	2	6.7%

Nota: El cuadro representa el indicador Demanda.

Figura 29

Demanda



Nota: La figura representa el indicador Demanda.

Interpretación

De acuerdo a la respuesta de los 30 colaboradores a la pregunta ¿Normalmente ajusta el precio de los cuyes según la cantidad de demanda en el mercado? respondieron el 26.7%, Casi nunca, 40% A veces, 26.7% Casi Siempre y el 6.7% Siempre.

5.2. Pruebas de hipótesis

Prueba de normalidad

H0: Los datos tienen distribución normal

H1: Los datos no tienen distribución normal

Cuadro 31

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Costo de crianza	0.717	30	0.000
Fijación de precios	0.526	30	0.000
Costos directos	0.735	30	0.000
Costos indirectos	0.648	30	0.000
Costo de ventas	0.577	30	0.000
Margen comercial	0.740	30	0.000
Valor de mercado	0.790	30	0.000

Nota: Elaboración propia

Interpretación

A partir del análisis de normalidad presentado en el cuadro, se examinó la relación entre los grados de libertad (gl) y el tamaño de la muestra utilizada. Para identificar la distribución de los datos, se empleó la prueba de Shapiro-Wilk, considerando el valor de significancia (sig) como criterio principal. Dado que este valor fue superior a 0.05, se determinó que los datos no presentan una distribución normal, por lo que fueron clasificados como no paramétricos. En consecuencia, se optó por aplicar la prueba de chi cuadrado, así como la correlación de Spearman, con el fin de contrastar las hipótesis y alcanzar los objetivos del estudio. Esta elección metodológica respondió tanto a las propiedades estadísticas de los datos como a la necesidad de adoptar un enfoque analítico coherente, que garantizara la solidez de los resultados y facilitara una interpretación precisa de las relaciones entre las variables evaluadas. El análisis fue realizado utilizando Microsoft Excel.

Prueba de hipótesis general

H1: Si existe una relación significativa entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

H0: No existe una relación significativa entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

Cuadro 32

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis general

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,426 ^a	2	0.000
Razón de verosimilitud	0.651	2	0.000
Asociación lineal por lineal	0.307	1	0.000
N de casos válidos	30		

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Para validar la hipótesis general, se realizó un análisis exhaustivo mediante la prueba de chi-cuadrado, utilizando como base los datos obtenidos de la encuesta respondida por los 30 colaboradores seleccionados como muestra del estudio. Los resultados de este análisis revelaron un nivel de significancia inferior a 0.05, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula. Este hallazgo indica de manera contundente que existe una relación significativa entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla

OG: Determinar es la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

Cuadro 33

Prueba de correlación de Spearman del objetivo general

			Costo de crianza	Fijación de precios
Rho de Spearman	Costo de crianza	Coeficiente de correlación	1.000	0.709
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	30	30
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	0.709	1.000
		Sig. (bilateral)	0.624	
		N	30	30

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Para alcanzar el objetivo general de la investigación, se aplicó la prueba de Rho de Spearman, una herramienta estadística adecuada para analizar relaciones entre variables no paramétricas. Al realizar este análisis, se encontró que el coeficiente de correlación obtenido fue de 0.709. Este valor indica una relación directa positiva entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios.

Esto implica que, a medida que aumentan los costos de crianza, tiende también a incrementarse el precio asignado a estos animales. Dado que se trata de un análisis no paramétrico, esta asociación refleja un patrón consistente en el orden de los datos, sin requerir que las variables sigan una distribución específica, lo cual es apropiado para estudios donde las condiciones de normalidad no están presentes.

Prueba de hipótesis específicas 1

H1: Si existe una relación significativa entre el los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

H0: No existe una relación significativa entre el los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

Cuadro 34

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 1

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,167	2	0.000
Razón de verosimilitud	1.582	2	0.000
Asociación lineal por lineal	1.078	1	0.000
N de casos válidos	30		

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Para confirmar la validez de la hipótesis específica 01, se llevó a cabo un análisis exhaustivo utilizando la prueba de chi-cuadrado, donde se tomó como base los datos obtenidos de la encuesta que respondieron los 30 colaboradores que se seleccionó como muestra del estudio. Los resultados de este análisis revelaron un nivel de significancia inferior a 0.05, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula. Este hallazgo apunta de manera sólida hacia que existe una relación significativa entre el los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla

OE1: Determinar es la relación entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

Cuadro 35

Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 1

			Costos directos	Fijación de precios
Rho de Spearman	Costos directos		1.000	0.788
		Coeficiente de correlación		0.000
		Sig. (bilateral)		
		N	30	30
	Fijación de precios		0.788	1.000
		Coeficiente de correlación		
		Sig. (bilateral)	0.320	
		N	30	30

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Para alcanzar el objetivo específico 01 de la investigación, se aplicó la prueba de Rho de Spearman, una herramienta estadística adecuada para analizar relaciones entre variables no paramétricas. Al realizar este análisis, se encontró que el coeficiente de correlación obtenido fue de 0.788. Este valor indica una relación directa positiva entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios.

Esto implica que, a medida que aumentan los costos directos relacionados con la crianza de animales menores (cuyes), también tiende a incrementarse el precio fijado para su comercialización. Esta relación puede interpretarse como un reflejo del comportamiento económico en contextos donde los precios se ajustan en función de los gastos operativos, lo cual es coherente con principios básicos de la economía productiva y de mercado.

Prueba de hipótesis específicas 2

H1: Si existe una relación significativa entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

H0: No existe una relación significativa entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

Cuadro 36

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 2

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,565	2	0.000
Razón de verosimilitud	6.699	2	0.000
Asociación lineal por lineal	3.970	1	0.000
N de casos válidos	30		

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Para confirmar la validez de la hipótesis específica 02, se llevó a cabo un análisis exhaustivo utilizando la prueba de chi-cuadrado, donde se tomó como base los datos obtenidos de la encuesta que respondieron los 30 colaboradores que se seleccionó como muestra del estudio. Los resultados de este análisis revelaron un nivel de significancia inferior a 0.05, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula. Este hallazgo apunta de manera sólida hacia la relación entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla.

OE2: Determinar es la relación entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.

Cuadro 37

Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 2

			Costos indirectos	Fijación de precios
Rho de Spearman	Costos indirectos	Coeficiente de correlación	1.000	,787*
		Sig. (bilateral)		0.003
		N	30	30
	Fijación de precios	Coeficiente de correlación	,787*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.035	
		N	30	30

Nota: Elaboración propia

Interpretación

Para alcanzar el objetivo específico 02 de la investigación, se aplicó la prueba de Rho de Spearman, una herramienta estadística adecuada para analizar relaciones entre variables no paramétricas. Al realizar este análisis, se encontró que el coeficiente de correlación obtenido fue de 0.787. Este valor indica una relación directa positiva entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios.

Esto implica que, a medida que aumentan dichos costos, existe una tendencia a que los precios también se incrementen. Esta relación refleja cómo los factores económicos internos del proceso productivo pueden influir directamente en las decisiones de valorización del producto final, lo cual es consistente con principios básicos de economía y formación de precios en mercados con estructura de costos variables.

5.3. Discusión de resultados

Para avanzar en el análisis de los resultados, se procedió a evaluar la fiabilidad de los datos recopilados. Con este propósito, se aplicó la prueba Alfa de Cronbach, obteniéndose coeficientes de 0.863 y 0.770 para las respectivas variables. Estos valores reflejan un alto nivel de consistencia interna en las respuestas de los participantes, lo que indica que el instrumento utilizado fue adecuado y efectivo para medir con precisión las variables planteadas en el estudio.

Para alcanzar el objetivo general de la investigación, se aplicó la prueba de Rho de Spearman, una herramienta estadística adecuada para analizar relaciones entre variables no paramétricas. Al realizar este análisis, se encontró que el coeficiente de correlación obtenido fue de 0.709. Este valor indica una relación directa positiva entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios. Esto implica que, a medida que aumentan los costos de crianza, tiende también a incrementarse el precio asignado a estos animales. Dado que se trata de un análisis no paramétrico, esta asociación refleja un patrón consistente en el orden de los datos, sin requerir que las variables sigan una distribución específica, lo cual es apropiado para estudios donde las condiciones de normalidad no están presentes.

Los resultados hallados son contrastados por: Cabrera (2022) señala que los productores de cuyes en la zona rural desconocen los costos de producción exactos, incluyendo mano de obra, alimentación y cuidados, lo que les impide determinar si su actividad es rentable, pues fijan los precios basados en otros productores. La crianza tradicional limita el crecimiento de la rentabilidad, resultando en una relación beneficio-costos de \$1.16, es decir, una ganancia de \$0.16 por cada dólar invertido. El éxito de la producción de cuyes dependerá de la adopción de un manejo tecnificado y una administración eficaz del capital para mejorar la rentabilidad del negocio. Así mismo Cjuiro (2022) señala que la crianza de cuyes en las comunidades estudiadas es principalmente promovida por mujeres, contribuyendo al

aumento de ingresos familiares sin descuidar el autoconsumo. En promedio, cada productor tiene 91 cuyes, destinando un pequeño porcentaje para consumo y venta. La raza predominante es Perú, y la mayoría de los productores alimentan a los cuyes con forraje. Sin embargo, enfrentan problemas de salud en los animales. Además, el 100% de los encuestados no tienen acceso a crédito ni asistencia técnica. En cuanto a los costos de producción, se calculó que criar una hembra reproductora cuesta S/. 15.60, un gazapo S/. 4.74, y un cuy de saca S/. 14.29. Los precios de venta son mayores, con una utilidad de S/. 14.79 por reproductora hembra, S/. 4.81 por gazapo, y S/. 10.12 por cuy de saca, lo que destaca la importancia de una adecuada fijación de precios y control de costos para incrementar la rentabilidad.

Para alcanzar el objetivo específico 01 de la investigación, se aplicó la prueba de Rho de Spearman, una herramienta estadística adecuada para analizar relaciones entre variables no paramétricas. Al realizar este análisis, se encontró que el coeficiente de correlación obtenido fue de 0.788. Este valor indica una relación directa positiva entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios. Esto implica que, a medida que aumentan los costos directos relacionados con la crianza de animales menores (cuyes), también tiende a incrementarse el precio fijado para su comercialización. Esta relación puede interpretarse como un reflejo del comportamiento económico en contextos donde los precios se ajustan en función de los gastos operativos, lo cual es coherente con principios básicos de la economía productiva y de mercado.

Los resultados hallados son contrastados por: Herrera (2016) señala que los costos de producción en la crianza de cuyes no están siendo establecidos de manera adecuada, ya que no se están considerando aspectos clave como la mano de obra y los gastos generales, lo que afecta la determinación correcta del precio de venta y el conocimiento real de las utilidades. Se observa una diferencia entre los costos unitarios de producción actuales y los reales, con

valores más altos en los costos actuales en comparación con los costos reales para los diferentes galpones estudiados. Esto se refleja en los márgenes de utilidad, que son mayores en los costos actuales, lo que genera una "aparente mayor utilidad" que en realidad no es beneficiosa para los productores, impactando negativamente en la comercialización de la Asociación Los Andinos. Así mismo Rodríguez (2020) señala que la mayoría de los productores agropecuarios del distrito de Chota carecen de un conocimiento sólido sobre los costos de producción de cuyes debido a la falta de capacitación y a la ausencia de control y registro de los costos. Aunque muchos desconocen las ganancias exactas por cada cuy, todos reconocen la importancia de implementar un sistema de costos para mejorar el control y la toma de decisiones. A pesar de estas deficiencias, la mayoría considera rentable la producción de cuyes y creen que es una actividad que genera ganancias. Se destaca la necesidad de fortalecer los conocimientos sobre costos para mejorar la competitividad en el mercado local y regional.

Para alcanzar el objetivo específico 02 de la investigación, se aplicó la prueba de Rho de Spearman, una herramienta estadística adecuada para analizar relaciones entre variables no paramétricas. Al realizar este análisis, se encontró que el coeficiente de correlación obtenido fue de 0.787. Este valor indica una relación directa positiva entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios. Esto implica que, a medida que aumentan dichos costos, existe una tendencia a que los precios también se incrementen. Esta relación refleja cómo los factores económicos internos del proceso productivo pueden influir directamente en las decisiones de valorización del producto final, lo cual es consistente con principios básicos de economía y formación de precios en mercados con estructura de costos variables.

Los resultados hallados son contrastados por: Urquiza (2016) indica que el análisis financiero del proyecto muestra su viabilidad, con un VAN de \$2,183.65, lo que indica que

el inversionista recupera su inversión y obtiene ganancias a lo largo del tiempo. La TIR es del 26% y la RBC de \$1.39, lo que confirma la rentabilidad del proyecto. La relación beneficio-costos mayor a uno sugiere que por cada dólar invertido, el productor obtiene una ganancia de \$0.39. Los ingresos del primer año se estiman en \$1,055, provenientes de la venta de cuyes y abono. En conclusión, el proyecto es económicamente rentable, y su éxito dependerá de la implementación de prácticas tecnificadas y una adecuada administración del capital generado. Así mismo Guevara (2021) indica que la falta de control sobre los costos de producción está retrasando la comercialización de los cuyes, lo que impacta en la cantidad de campañas anuales. Al no lograr que los cuyes de 900 gramos se comercialicen a los 3 meses, solo se pueden realizar 3 campañas al año en lugar de 4. Como resultado, la utilidad total en los 5 galpones asciende a S/ 3,463.66 en la primera campaña, ya S/ 10,390.98 en 3 campañas anuales, en comparación con los S/ 13,854.64 que se obtendrían con 4 campañas. El costo unitario promedio de un cuy de 900 gramos es de S/ 14.21, con variaciones según el galpón. Además, la producción es desigual debido a un manejo deficiente, lo que afecta la cantidad de cuyes listos para la venta, resultando en 3 campañas de comercialización anuales, con un precio promedio de venta unitario de S/ 19.00 por cuy.

CONCLUSIONES

- En conclusión, los resultados del estudio evidencian una relación significativa entre el costo de crianza de cuyes y la fijación de precios en la Comunidad Campesina de Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco, durante el año 2023. Este vínculo refleja cómo los gastos asociados a la alimentación, el cuidado sanitario, la infraestructura y otros insumos influyen directamente en la determinación del valor de venta de estos animales, afectando tanto la sostenibilidad económica de los productores como la competitividad en el mercado local. Comprender esta relación permite generar estrategias orientadas a optimizar los procesos productivos, mejorar la rentabilidad y fortalecer la economía familiar en contextos rurales, promoviendo prácticas más eficientes y adaptadas a las condiciones de la comunidad.
- En conclusión, el análisis realizado evidencia una relación significativa entre los costos directos asociados a la crianza de cuyes y la fijación de precios en la Comunidad Campesina de Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco, durante el año 2023. Esta conexión pone de manifiesto la importancia de una gestión eficiente de los recursos destinados a la producción, ya que influye directamente en la determinación de precios justos y sostenibles tanto para los productores como para los consumidores. Comprender esta dinámica permite mejorar la toma de decisiones económicas dentro de la comunidad, fortalecer la actividad productiva local y contribuir al desarrollo de estrategias que aseguren una mayor rentabilidad y estabilidad en el mediano y largo plazo.
- En conclusión, el análisis realizado demuestra que existe una relación significativa entre los costos directos asociados a la crianza de cuyes y la forma en que se determina el precio de venta en la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco, durante el año 2023. Esta vinculación evidencia la necesidad de una gestión más precisa y consciente de los gastos involucrados en la producción, ya que estos influyen

directamente en la rentabilidad y sostenibilidad económica de los productores locales. Comprender esta relación permite optimizar procesos, mejorar la planificación financiera y establecer precios más justos y competitivos que beneficien tanto a los criadores como al mercado local.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los socios dedicados a la crianza de cuyes en la Comunidad Campesina Conchacalla que realicen un seguimiento detallado y constante de los costos asociados a la producción, considerando factores como alimentación, cuidados y mantenimiento, con el fin de establecer precios de venta que reflejen adecuadamente estos gastos. De esta manera, podrán garantizar la sostenibilidad económica de sus actividades y evitar pérdidas financieras. Además, es importante fomentar la colaboración entre los miembros para compartir información actualizada sobre costos y precios, lo que facilitará la toma de decisiones colectivas más acertadas y fortalecerá la competitividad del sector en el distrito de San Jerónimo.
- Se recomienda a los socios dedicados a la crianza de cuyes en la Comunidad Campesina Conchacalla que realicen un seguimiento detallado y constante de los costos directos asociados a la producción, tales como alimentación, salud y mantenimiento, ya que estos influyen de manera directa en la fijación de precios dentro del mercado local. Mantener un control eficiente de estos gastos permitirá establecer precios más competitivos y justos, asegurando así la rentabilidad de sus actividades y contribuyendo al desarrollo económico sostenible de la comunidad. Además, es aconsejable fomentar la comunicación y coordinación entre los criadores para compartir buenas prácticas y optimizar recursos, lo que puede fortalecer la capacidad colectiva para negociar y posicionar mejor sus productos en el mercado.
- Se recomienda a los socios dedicados a la crianza de cuyes en la Comunidad Campesina Conchacalla que realicen un seguimiento detallado y constante de los costos directos asociados a la producción, ya que estos tienen un impacto significativo en la fijación de precios dentro de la comunidad. Para optimizar la rentabilidad y asegurar precios justos que reflejen los gastos reales, es importante implementar prácticas de registro y control

financiero, así como fomentar la comunicación entre los productores para establecer acuerdos de precios basados en información precisa y actualizada. De esta manera, podrán mejorar la sostenibilidad económica de sus actividades y fortalecer el desarrollo productivo de la comunidad en el distrito de San Jerónimo.

REFERENCIAS

- Altahona Quijano, t. d. (2009). Libro práctico sobre contabilidad de costos. Bucaramanga-Colombia. Obtenido de <https://www.bibliotecaenlinea.universidaddorados.edu.mx/contaduriapublica/Contabilidad%20de%20Costos%20I/67928792-contabilidad-costos.pdf>
- Cabrera Piedra, S. J. (2022). Determinación de costos y rendimiento para la producción de cuyes en la propiedad de cuyes en la propiedad de la familia Cabrera Piedra en laparroquia Urdaneta cantón Saraguro. [Tesis de grado, Universidad Nacional de Loja]. Obtenido de https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/25432/1/SylviaJohanna_CabreraPiedra.pdf
- Castaño Perea, A. H. (2007). Contabilidad de costos. Quibdo. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/46370404/Modulo_contabilidad_de_costos-libre.pdf?1465518864=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMODULO_DE_CONTABILIDAD_DE_COSTOS_CONTABI.pdf&Expires=1728937576&Signature=LByTgb1~BITMBFix1NTBJRLUlsToRpBo
- Cjuiro Mescco, R. (2022). Caracterización de la crianza de cuyes y evaluación de los costos de producción en la micro cuenca de Q'esermayo del distrito de Cusco. [Tesis de grado, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco]. Obtenido de https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/6826/253T20220282_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Clavijo, C. (28 de Marzo de 2022). HubSpot. Obtenido de [/blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/que-es-fijacion-de-precios](https://blog.hubspot.es/sales/que-es-fijacion-de-precios)
- Coll Morales, F. (11 de 10 de 2020). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/precios-de-transferencia.html>
- Coll Morales, F. (2021). Economipedia.com. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/valor-de-mercado.html>
- Diccionario del comercio internacional. (26 de 02 de 2020). Global negotiator. Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/precios-de-transferencia/>
- Enciclopedia Concepto. (14 de 10 de 2024). Costos de producción. Obtenido de Enciclopedia Concepto: <https://concepto.de/costos-de-produccion/>

- Gerencie. (2022). [www.gerencie.com](https://www.gerencie.com/contabilizacion-del-costo-de-venta.html#:~:text=El%20costo%20de%20venta%20es%20una%20cuenta%20de%20resultados%2C%20en,determinar%20el%20resultado%20del%20ejercicio.). Obtenido de Contabilización del costo de venta: <https://www.gerencie.com/contabilizacion-del-costo-de-venta.html#:~:text=El%20costo%20de%20venta%20es%20una%20cuenta%20de%20resultados%2C%20en,determinar%20el%20resultado%20del%20ejercicio.>
- Globalkam. (2022). [globalkamconsultoresretail.com](https://globalkamconsultoresretail.com/margen-comercial/). Obtenido de Margen Comercial.: <https://globalkamconsultoresretail.com/margen-comercial/>
- Guevara Quispe, A. Z. (2021). Costos de producción y la comercialización de cuyes - Asociación Ecorolli - Cutervo 2019. [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipán]. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8206/Guevara%20Quispe%20Aida%20Zulema.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación 6TA Edición. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Herrera Mamani, C. (2016). Los costos de producción en la crianza de cuyes y su implicancia en la comercialización de la asociación los andinos de la comunidad de Ilave del distrito de Pitumarca-Canchis-Cusco periodo 2015. [Tesis de grado, Universidad Andina del Cusco]. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/c8b9e10b-2996-454e-8d99-ac332438b200/content>
- Islas, T. (2023). [leadsales.io](https://leadsales.io/costo-de-ventas-que-es/#h-que-es-el-costo-de-ventas). Obtenido de Costo de ventas: qué es y cómo sacarlo: <https://leadsales.io/costo-de-ventas-que-es/#h-que-es-el-costo-de-ventas>
- Marqués Solla, M. (2019). www.finanzarel.com. Obtenido de ¿Qué es el margen comercial?: <https://www.finanzarel.com/blog/el-margen-comercial-la-clave-del-exito-para-impulsar-tu-resultado-2/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20margen%20comercial,de%20es%20producto%20o%20servicio.>
- Prestamype Finance Consulting. (14 de 10 de 2024). Costos fijos y variables. Obtenido de Prestamype Finance Consulting: <https://www.prestamype.com/articulos/que-son-los-costos-fijos-y-variables-diferencias-y-ejemplos>
- Ramírez Molinares, C. V., García Barbosa, M., & Pantoja Algarin, C. R. (2010). Fundamentos y técnicas de costos. Colombia: Editorial Universidad libre. Obtenido de

https://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/FUNDAMENTOS_Y_TECNICAS%20DE%20COSTO.pdf

- Rodríguez Gonzáles, L. M. (2020). Costos de producción en la crianza de cuyes y su incidencia en la rentabilidad de las Mypes de productores agropecuarios del distrito de Chota 2020. [Tesis de grado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/24619/ANALISIS_DE_COSTOS_CAPACITACION_Y_RENTABILIDAD_RODRIGUEZ_GONZALES_LORENA_MARCELA.pdf?sequence=1&isAllowed=ys
- Saez Molina, R. (2007). Contabilidad de costos. Quito: Impretec. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56744482/CONTABILIDAD_DE_COSTOS_modulo-libre.pdf?1528336400=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DInstituto_Profesional_Diego_Portales.pdf&Expires=1728936105&Signature=EQpLHPLkBxRgCSFbUJq2byC-1L0Nax~BvZoL
- Tnuebe. (15 de 10 de 2024). Margen de ganancia. Obtenido de Tnuebe: <https://www.tiendanube.com/blog/como-calcular-el-margen-de-ganancia/>
- Urquiza Nachimba, M. M. (2016). Determinación de costos para la producción y crianza de cuyes (*cavia porcellus*) en la comunidad de Jaloa el Rosario perteneciente al cantón Quero provincia del Tungurahua. [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato]. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/21387/1/Tesis%2047%20Medicina%20Veterinaria%20y%20Zootecnia%20-CD%20393.pdf>
- Zanon, A. R. (2017). Influência da política de dividendos no valor de mercado das empresas brasileiras. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 326-339.
- Zendesk. (2023). [www.zendesk.es](https://www.zendesk.es/blog/que-son-los-costes-de-ventas-formula-con-ejemplos/#:~:text=El%20coste%20de%20ventas%20es%20el%20valor%20que%20la%20empresa,la%20producci%C3%B3n%20de%20los%20productos.). Obtenido de ¿Qué son los costes de ventas?: <https://www.zendesk.es/blog/que-son-los-costes-de-ventas-formula-con-ejemplos/#:~:text=El%20coste%20de%20ventas%20es%20el%20valor%20que%20la%20empresa,la%20producci%C3%B3n%20de%20los%20productos.>

ANEXOS

Anexo I: Matriz de consistencia
COSTO DE CRIANZA DE ANIMALES MENORES (CUYES) Y LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA COMUNIDAD CAMPESINA CONCHACALLA,
DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, CUSCO 2023

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
General	General	General		1. Enfoque
¿Cuál es la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023?	Determinar es la relación entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.	Existe una relación significativa entre el costo de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.	Variable: X Costo de crianza	Cuantitativo
				2. Tipo Aplicado
				3. Nivel Correlacional
				4. diseño No experimental
¿Cuál es la relación entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023?	Determinar es la relación entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.	Existe una relación significativa entre los costos directos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.	Variable: Y Costos directos Costos indirectos	5. Población Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco
				6. Muestra 30 socios
				7. Técnica Encuesta
¿Cuál es la relación entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023?	Determinar es la relación entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.	Existe una relación significativa entre los costos indirectos de crianza de animales menores (cuyes) y la fijación de precios de la Comunidad Campesina Conchacalla, distrito de San Jerónimo, Cusco 2023.	Dimensiones Fijación de precios Costo de ventas Margen comercial Valor de mercado	8. Instrumento Cuestionario
				9. Análisis de datos SPSS V25

Nota: el cuadro muestra la matriz de consistencia

Anexo II: Matriz operacional
COSTO DE CRIANZA DE ANIMALES MENORES (CUYES) Y LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LA COMUNIDAD CAMPESINA CONCHACALLA,
DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, CUSCO 2023

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Costo de crianza	Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien, incluye el costo de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. (Flores Soria, 2002)	Costos directos	✓ Alimentación ✓ Sanidad ✓ Mano de Obra
		Costos indirectos	✓ Gastos Generales
Fijación de precios	Clavijo (2022) La fijación de precios es el proceso mediante el cual se determina la remuneración económica que recibirá una empresa por alguno de sus productos o servicios ofrecidos.	Costo de ventas	✓ Costo de adquisición ✓ Cantidad ✓ Calidad ✓ Variedad
		Margen comercial	✓ Temporada ✓ Competencia ✓ Gasto de venta ✓ Gastos administrativos
		Valor de mercado	✓ Oferta ✓ Demanda

Nota: el cuadro muestra la matriz operacional

Anexo III: Matriz Instrumental

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Costo de crianza	Costos directos	Alimentación	¿Compra alimento balanceado para la alimentación de sus cuyes? ¿Adquiere suplementos vitamínicos para mejorar la alimentación de sus cuyes? ¿Compra insumos alimenticios en grandes cantidades para reducir costos?
		Sanidad	¿Con qué frecuencia compras medicamentos o productos para el cuidado sanitario de los cuyes? ¿Con qué frecuencia incurres en gastos para la prevención de enfermedades en tus cuyes?
		Mano de Obra	¿Necesita contratar mano de obra externa para el cuidado de sus cuyes? ¿Contrata trabajadores para realizar tareas específicas como el mantenimiento de los corrales?
	Costos indirectos	Gastos Generales	¿Con frecuencia incurre en costos adicionales por el mantenimiento de equipos relacionados con la crianza? ¿Realiza pagos periódicos por seguros o garantías relacionados con la crianza de cuyes? ¿Paga por servicios de asesoramiento o consultoría que no están directamente relacionados con la salud de los cuyes, pero sí con su crianza?
Fijación de precios	Costo de ventas	Costo de adquisición	¿Con frecuencia ajusta el precio de venta en función del costo de adquisición de los cuyes?
		Cantidad	¿Consideras la cantidad de cuyes en tu inventario cuando determines el costo de ventas?
		Calidad	¿En la mayoría de los casos, la calidad de los cuyes influye en su precio de venta?
		Variedad	¿Frecuentemente cambia los precios según las diferentes variedades de cuyes que tiene disponibles?
	Margen comercial	Temporada	¿Establece precios más altos durante las temporadas de mayor demanda de cuyes?
		Competencia	¿Con qué frecuencia ajusta sus precios en función de los precios de la competencia?
		Gasto de venta	¿Con frecuencia ajusta el precio de sus cuyes para cubrir los gastos de venta?
		Gastos administrativos	¿Considera que los gastos administrativos afectan la fijación de precios de los cuyes que produce?
	Valor de mercado	Oferta	¿Frecuentemente ajusta los precios de acuerdo con las fluctuaciones en la oferta de cuyes?
		Demanda	¿Normalmente ajusta el precio de los cuyes según la cantidad de demanda en el mercado?

Nota: el cuadro muestra la matriz instrumental