



Universidad Femenina del Sagrado Corazón

Facultad de Gestión Empresarial

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas

**SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN  
LA EXPORTACIÓN DE PÁPRIKA DE LA EMPRESA AJÍ NORTE,  
AÑO 2018.**

Tesis presentada por:

MARIA CLAUDIA OLÓRTEGUI SALGUERO

Para obtener el Título Profesional de  
Contador Público

Asesor:

Dr. Eduardo Eliseo Vigil Vásquez

Cód. Orcid: 0000-0003-4466-2594

Lima – Perú

2021

Los miembros del jurado han aprobado el estilo y el contenido de la Tesis sustentada por:

MARIA CLAUDIA OLÓRTEGUI SALGUERO

Dr. Eduardo Eliseo Vigil Vásquez  
Miembro del Jurado – Asesor

---



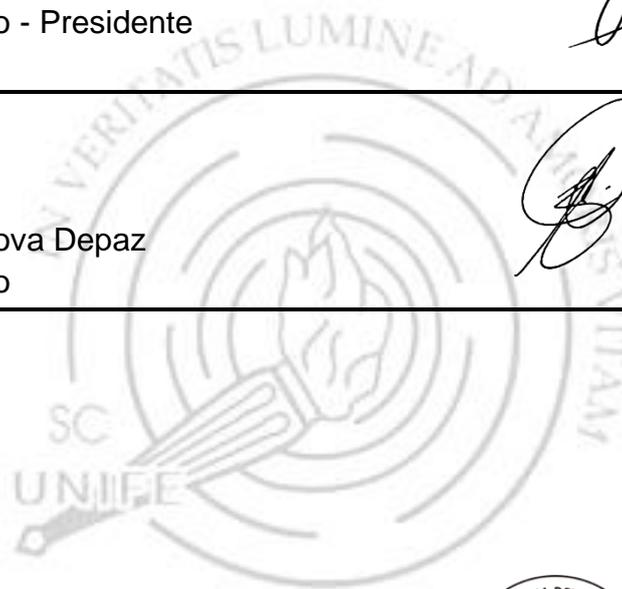
Dr. Juan Manuel Fernández Chavesta  
Miembro del Jurado - Presidente

---



Dr. Alejandro Córdova Depaz  
Miembro del Jurado

---



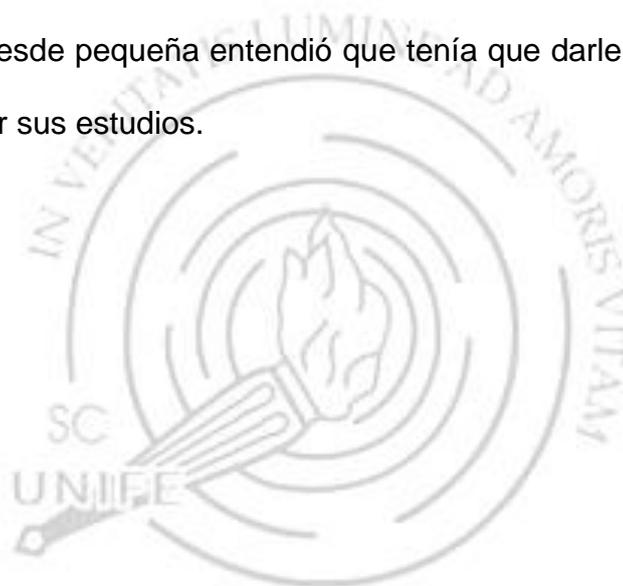
  
Juan Manuel Fernández Chavesta  
Decano  
Facultad de Gestión Empresarial

## DEDICATORIA

Al Espíritu Santo por haberme dado sabiduría y resiliencia en todo momento para el desarrollo de la presente investigación.

A mi familia por el gran apoyo brindado en el camino de aprendizaje durante mi vida universitaria, y por los sacrificios realizados para permitirme crecer como persona y profesional.

A mi hija por ser mi gran razón de vivir y mi mayor motivación para salir adelante, porque desde pequeña entendió que tenía que darle espacio y tiempo a mamá para concluir sus estudios.



## **AGRADECIMIENTO**

A mi asesor de investigación por el tiempo, paciencia y comprensión en cada avance presentado en que me indicaba que se podía mejorar y por su opinión objetiva para el término de la investigación.

A los docentes, que tuve el gran honor de presenciar sus cátedras, principalmente a los docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de Universidad Femenina del Sagrado Corazón por compartir sus conocimientos de manera didáctica y entendible, y por su vocación o amor a la carrera al momento de comentar cada experiencia vivida.

A mis compañeras de promoción por reflejar el esfuerzo en cada proyecto, por estudiar o repasar juntas para cada parcial, práctica, exposición o examen final, y por debatir o discutir nuestros puntos de vista.

Y, a todas las personas que estuvieron conmigo apoyándome académicamente en mi etapa universitaria y me brindaron información que algún momento necesitaba.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación analizó la información financiera de la empresa Ají Norte S.A.C. para determinar si esta presentaba deficiencias en su sistema de costos de producción, con la finalidad de comprobar si la empresa agroexportadora evidenciaba rentabilidad suficiente para tomar decisiones estratégicas y operacionales en base a la exportación del producto.

En la metodología de investigación se aplicó el diseño no experimental y transversal para observar estos fenómenos en un momento dado, fue de nivel correlacional y de tipo descriptiva simple. La investigación se basó en la recolección de información de tesis que previamente habían discutido sobre el tema; la población constó de 33 trabajadores del área de producción, de los cuales se extrajo como muestra a 30 de ellos para aplicarles una encuesta, la cual fue una de las herramientas elegidas para la recolección de datos. Otra herramienta utilizada fue la observación directa con la que se confirmó la data recolectada. Los datos fueron procesados por medio del programa estadístico SPSS, con el cual se aplicaron pruebas de confiabilidad, normalidad y de chi-cuadrado.

Al concluir la presente investigación se demostró, como resultado, que la empresa Ají Norte lleva una contabilidad de costos precaria que afecta directamente a la exportación de ají paprika, es por ello, que su sistema de costos de produccion presenta costos elevados que influyen en su precio FOB, ası como tambien en su control financiero.

Palabra clave: Sistema de costo de producción, Rentabilidad, Exportación, Contabilidad de costos, Párika, Control financiero.

## **ABSTRACT**

This research work analyzed the financial information of Ají Norte S.A.C. company to determine if it had deficiencies in its production cost system, in order to check if the agro-export company showed sufficient profitability to make strategic and operational decisions based on the export of the product.

In the research methodology, the non-experimental and cross-sectional design was applied to observe these phenomena at a given moment, it was of a correlational level and of a simple descriptive type. The research was based on the collection of thesis information that they had previously discussed on the subject; The population consisted of 33 workers from the production area, of which 30 of them were taken as a sample to apply a survey, which was one of the tools chosen for data collection. Another tool used was direct observation with which the data collected was confirmed. The data were processed through the SPSS statistical program, with which reliability, normality and chi-square tests were applied.

At the conclusion of the present investigation, it was demonstrated, as a result, that the Ají Norte company maintains precarious cost accounting that directly affects the export of paprika pepper, which is why its production cost system presents high costs that influence its FOB price, as well as in its financial control.

Keyword: Production cost system, Profitability, Export, Cost accounting, Paprika, Financial control.

# ÍNDICE

DEDICATORIA .....	3
AGRADECIMIENTO .....	4
RESUMEN .....	5
ABSTRACT.....	6
ÍNDICE.....	7
ÍNDICE DE TABLAS .....	10
ÍNDICE DE FIGURAS .....	11
INTRODUCCIÓN .....	13
CAPÍTULO I EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	15
1.1. Planteamiento del Problema .....	15
1.1.1. Formulación del Problema .....	17
Problema general .....	17
Problemas específicos.....	17
1.2. Justificación de la Investigación .....	17
1.3. Delimitaciones.....	18
1.4. Objetivos de la Investigación .....	18
Objetivo general.....	18

Objetivos específicos .....	18
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	19
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	19
Antecedentes de investigaciones Nacionales .....	19
Antecedentes de investigaciones Internacionales.....	35
2.2. Bases teóricas .....	52
Teoría de los costos de producción .....	52
La exportación del ají páprika .....	67
2.3. Definición de términos.....	84
2.4. Formulación de hipótesis .....	87
Hipótesis general .....	87
Hipótesis específicas .....	87
CAPÍTULO III DISEÑO METODOLÓGICO .....	88
3.1. Nivel, tipo y diseño de Investigación .....	88
Nivel de Investigación .....	88
Tipo de Investigación .....	88
Diseño de la Investigación .....	88
3.2. Población y Muestra .....	89
Población.....	89
Muestra.....	89
3.3. Operacionalización de las variables del estudio .....	91
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información .....	92

3.5. Técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de datos.....	94
CAPÍTULO IV RESULTADOS.....	95
4.1. Introducción a los resultados .....	95
4.2. Descripción de la muestra.....	96
4.3. Análisis exploratorio .....	96
4.4. Prueba de confiabilidad y validez del constructo del instrumento.....	100
4.5. Prueba de normalidad.....	101
4.6. Contratación de hipótesis.....	105
4.6.1. El sistema de costos es deficiente e influye en relación inversamente proporcional en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el periodo 2018.....	105
4.6.2. La estructura de costos influye significativamente en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018. ....	107
4.6.3. El control financiero influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018. ....	109
4.7. Información Financiera de Aj Norte S.A.C.....	111
4.7.1. Costos y Proceso de Producción en la Empresa.....	111
4.7.1.1. Esquema del Proceso de Producción .....	111
4.7.1.2. Punto de equilibrio .....	122
CÁPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	125
CÁPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	132
6.1. Conclusiones .....	132

6.2. Recomendaciones .....	133
REFERENCIAS .....	135
APÉNDICE I: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	151
APÉNDICE II: INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN .....	154

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Plan de desarrollo sostenible de las especies del género <i>Capsicum</i> 2018-2028.....	78
Tabla 2: Partida Arancelaria.....	79
Tabla 3: Plan de desarrollo sostenible de las especies del género <i>Capsicum</i> 2018-2028.....	80
Tabla 4: <i>Capsicum Annuum</i> .....	81
Tabla 5: SIICEX – Principales mercados.....	81
Tabla 6: S – Principales empresas exportadoras .....	82
Tabla 7: SIICEX – Precios FOB .....	83
Tabla 8: SIICEX .....	83
Tabla 9: <i>Resumen de procesamiento de casos</i> .....	100
Tabla 10: Estadística de fiabilidad.....	101
Tabla 11: Prueba de normalidad .....	102
Tabla 12: Tabla cruzada de Exportación de páprika * Sistema de costos es deficiente .....	106
Tabla 13: Prueba de Chi cuadrado de hipótesis general.....	106

Tabla 14: Tabla cruzada de Exportación de páprika * Estructura de costos .....	107
Tabla 15: Prueba de chi-cuadrado de hipótesis específica 1 .....	108
Tabla 16: Tabla cruzada de Exportación de páprika * Control Financiero .....	109
Tabla 17: Prueba de chi-cuadrado de hipótesis específica 2 .....	110
Tabla 18: Plan de desarrollo sostenible de las especies del género Capsicum 2018-2028 .....	129
Tabla 19: Matriz de consistencia .....	151
Tabla 20: Matriz de operacionalización .....	154

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Principales mercados. Adaptado de “Páprika”, por Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2015) .....	69
Figura 2: Incoterms 2020. Adaptado de “LXXV Seminario de Derecho Aduanero”, por Sumalavia (2019) .....	71
Figura 3: Exportación directa en CIF. Adaptado de “Puntos críticos en el proceso de exportación”, por Ganoza (2018) .....	72
Figura 4: Tasas del Drawback. Adaptado de “Las tasas del Drawback en el tiempo”, Oyarse (2016) .....	74
Figura 5: Adaptado de “Variable independiente”, elaboración propia. ....	91
Figura 6: Adaptado de “Variable dependiente”, elaboración propia. ....	92
Figura 7 .....	96
Figura 8 .....	97
Figura 9 .....	97
Figura 10 .....	98

Figura 11.....	99
Figura 12.....	99
Figura 13: Histograma de V1 .....	103
Figura 14: Gráfico QQ normal de V1 .....	104
Figura 15: Histograma De V2.....	104
Figura 16: Gráfico QQ normal de V2.....	105
Figura 17: Flujo del Proceso de Páprika. Diagrama de Flujo Proceso Páprika, 2015, Corporación Ají Norte S.A.C. ....	112
<i>Figura 18: Estado de Costo de Producción – Febrero 2018. Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C. ....</i>	115
Figura 19: Kárdex - Promedio Ponderado – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C. ....	116
Figura 20: Centralización del producto terminado – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C.....	118
Figura 21: Contabilización del producto terminado – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C.....	119
Figura 22: Estado de Resultados – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C. ....	121
Figura 23: Punto de equilibrio – Febrero 2018. ....	122
Figura 24: Punto de equilibrio – Método grafico .....	123
Figura 25: Adaptado de “Logística y cadena logística”, por Villamizar (2010) ....	128

## INTRODUCCIÓN

Con el paso de los años, la exportación de ají páprika a nivel mundial ha generado mayor importancia por ser considerado como "superfood", es decir, alimento de alto valor nutricional, por lo que su consumo se incrementará en los próximos años (Asociación de Exportadores - ADEX, 2017). Adicionalmente se indicó que el país de la India lidera la exportación de páprika en el mundo, luego sigue China, después España, y en cuarto lugar viene el Perú. Asimismo, para promover la exportación en los últimos años, se ha introducido la política de comercio exterior del Perú de manera agresiva para tener una apertura comercial con el objetivo de introducirse exitosamente la economía global. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020)

Con respecto al Perú, los Capsicum representa un sector básico de la agricultura, esto es debido a que los ajíes son considerados como ingredientes esenciales en la gastronomía peruana porque le da un sabor picante a la comida, además se indicó que el Capsicum que mayormente se exporta del Perú al mundo, es el ají páprika; muchas empresas agroindustriales ven dicho mercado rentable y es así como comienzan a dedicarse a la exportación de la páprika, entonces para comenzar se debe tener nociones de la exportación de dicho producto y de la contabilidad de costos, es decir, identificar los costos involucrados dentro de la producción de aj páprika, diseñar el proceso de producción, tramitar una serie de

documentos para realizar la exportación, entre otros. (Asociación de Exportadores - ADEX, 2017)

De esa manera, la aplicación del sistema de costo de producción debería ser obligatoria para toda empresa exportadora de ají páprika, debido a que esta contribuirá con el cculo del valor de venta, precio FOB, precio CIF y sobre todo para la toma de decisiones en un determinado plazo, los beneficios de aplicar correctamente los costos de producción consisten en la reducción de la inversión de costos fijos y variables, además permite establecer el porcentaje de utilidad que servirá para la mejora continua de la empresa. Por otro lado, refiriéndose directamente a la empresa Aj Norte, cuyo rubro es exportador de aj páprika a México, presenta problemas con la estructura del sistema de costo de producción, por lo tanto, se buscar describir las deficiencias del sistema de costo de producción y su influencia en la exportación de la páprika.

La presente investigación presenta en el capítulo I El tema de la investigación se plantear los siguientes puntos: La descripción de la formulación de la problemática, los objetivos y la justificación de la investigación. En el capítulo II Marco referencial se describir los antecedentes nacionales e internacionales encontrados sobre el tema de investigación, las bases teóricas relacionadas al sistema de costo de producción y la exportación del ají páprika, la definición de términos utilizados en la matriz de consistencia y la formulación de la hipótesis general y específicas. En capítulo III Diseño metodológico, en donde se detallará el tipo, nivel y diseño de investigación, así como la operacionalización de las variables, las técnicas de recolección de información y las técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de datos. En el capítulo IV Resultados, se realizará el análisis exploratorio, las pruebas de confiabilidad y validez de la encuesta aplicada

y la contrastación de hipótesis. En el capítulo V Discusión de Resultados se basará del juicio crítico para asegurar si se aprueba la hipótesis o no. Y; por último, en el capítulo VI Conclusiones y recomendaciones que se referiría si responden o no a las hipótesis planteadas.



# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Planteamiento del Problema

El crecimiento de las agroexportaciones no tradicionales en los últimos años es inminente, es así como señala ADEX (2019) citado en Berrocal (2019, pág. 1) “es importante resaltar el auge de la agroexportación no tradicional en las últimas dos décadas, pues al ser uno de los rubros más dinámicos de las exportaciones totales del país posee un gran potencial a futuro”. Adicionalmente Berrocal (2019, pág. 1) menciona que “se considera que la agroexportación contribuye al crecimiento económico dado que genera empleo, propicia la competitividad de los productores locales, y dinamiza la economía”, de esta manera evidencia la importancia del crecimiento de las agroexportaciones peruanas que favorece al sector económico y laboral.

Cabe resaltar que dentro de este crecimiento de agroexportaciones peruana se encuentra el ají páprika, es así como, a fines del año 2018, Ramos (2018, pág. 1) reporta que “entre enero y noviembre del presente año, Perú exportó 16.978.415 kilos de páprika entera por un valor FOB de US\$ 50.895.418”, esto indica que las exportaciones de páprika entera han aumentado en su valor y necesitan un riguroso control para el proceso de producción de páprika.

Asimismo, el sistema de costos de producción toma un rol fundamental y estratégico en las empresas industriales exportadoras de páprika, debido al incremento de las ventas al exterior, para Varillas (2018) citado en Ríos (2018, pág. 1) en la Feria Expo alimentaria en Lima "Hace unos años el producto estrella era el espárrago (...) Perú cada vez se posiciona como principal exportador de páprika

que crece en muy buenas condiciones en nuestro país, pero es poco consumido por el mercado interno". Por esa razón, al evidenciar el crecimiento de las exportaciones en dicho año las empresas necesitan llevar un mayor control de sus inversiones en los costos directos e indirectos para reconocer e identificar su rentabilidad generada por producto terminado, y evaluaron el control interno de la materia prima registrado con su correspondiente método de valuación.

Tal es el caso de la empresa Corporación Ají Norte, en adelante Ají Norte, ubicada en el distrito de Barranca, Lima, cuyas actividades económicas son el cultivo de frutas, hortalizas y legumbres, de las cuales, principalmente, realiza exportaciones de páprika a la ciudad de México, puerto de Manzanillo. La empresa, cumple con los procedimientos y documentos requeridos por aduanas como son la factura del exterior o Invoice, el Bill of Lading (BL), entre otros, también la información financiera como el Estado de Resultados, el Estado de Costo de Producción y los demás reportes de costos incurridos; sin embargo, se verifica que hay deficiencias en las áreas de producción y contabilidad: 1. Contar con un elevado precio FOB, debido a que no llevan un correcto sistema de costo de producción por contenedor para la exportación de aj páprika, por lo que no permite identificar los costos utilizados en la producción. 2. No hay un apropiado control de la inversión en sus costos, ya que el gerente general y el encargado de producción no han logrado identificar a partir de que cantidad en kilogramos se obtendría utilidad. En consecuencia, al no tener un sistema de costos de producción adecuado, y no contar con un control de la inversión en los elementos del costo de producción, no se podrá determinar con exactitud su rentabilidad mensual expresada tanto, en soles, como en porcentaje, lo cual dificultaría la toma de decisiones correctas en Aj Norte.

### **1.1.1. Formulación del Problema**

#### **Problema general**

El problema existente se ha formulado con la siguiente pregunta:

¿De qué forma influye el sistema de costos de producción en la exportación de la páprika en la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, para el año 2018?

#### **Problemas específicos**

a) ¿De qué forma la estructura de costos influye en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018?

b) ¿De qué forma el control financiero influye en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018?

### **1.2. Justificación de la Investigación**

Esta investigación tiene justificación práctica, puesto que ayuda a las empresas exportadoras principalmente de aj páprika a identificar, analizar y evaluar el estado de costo de producción del producto terminado para luego verificar los resultados obtenidos por la exportación de su producto terminado, de manera que los resultados obtenidos servirán a la gerencia general para que estos puedan tomar decisiones.

Adicionalmente, el desarrollo de la investigación sirve como material de apoyo para ampliar el tema del análisis de costo de producción en empresas de exportación de páprika debido a que existirían deficiencias en su proceso de producción. Asimismo, permite conocer la contribución de los costos en una organización, la evaluación del proceso de producción de un producto y las responsabilidades que se obtiene al elaborar el estado de costo de producción.

### **1.3. Delimitaciones**

En la delimitación espacial, la presente investigación se lleva a cabo en la empresa Ají Norte S.A.C., ubicada en la provincia de Barranca, departamento de Lima, Perú.

En la delimitación temporal, este estudio se analiza la estructura de costos y su influencia en la exportación del ají páprika en la empresa Ají Norte S.A.C. en el año 2018.

En su delimitación social, el desarrollo de la investigación contribuirá al área de producción y contabilidad de la empresa Ají Norte S.A.C. que le permite analizar su estructura de costos para una mejor toma de decisiones.

### **1.4. Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo general**

Determinar de qué forma influye el sistema de costos de producción en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

#### **Objetivos específicos**

- a) Analizar de que forma la estructura de costos influye en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.
- b) Identificar de que forma el control financiero influye en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

En el presente trabajo, se consideró antecedentes que contribuyen al desarrollo teórico, asimismo se averiguó y validó la asociación del tema con otras investigaciones anteriores ya sea a nivel internacional o nacional.

#### **Antecedentes de investigaciones Nacionales**

Para poder detallar los antecedentes nacionales, se optó por comenzar con los relacionados al sistema de costos de producción:

Según la autora Gálvez (2018) en su tesis titulada “Sistema de costos por procesos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agroinversiones Ogoriz SRL, distrito Ascope – 2018”, publicada en la Universidad Nacional Trujillo, en el año 2018. El objetivo general de la presente investigación es determinar la incidencia del sistema de costos por procesos en el rendimiento de la empresa Agroinversiones Ogoriz S.R.L. Distrito Ascope – 2018. De igual manera la autora menciona que el estudio estuvo enfocado al fortalecimiento de conocimientos de contabilidad como ciencia y práctica y sobre la importancia de los costos; también resalta la necesidad de formular cada proceso de producción del cultivo de papaya para que la empresa pueda tener el control de los costos incurridos dentro de dicho proceso y alcanzar una rentabilidad acorde a lo proyectado; para elaborar una buena gestión empresarial no solo depende de la empresa de forma individual, sino integrado y/o participativo con su localidad, en consecuencia el resultado de la investigación servirá como soporte para otras empresas de la misma actividad económica en su respectiva localidad. La metodología empleada en la presente

tesis es de enfoque descriptivo en el cual se detalla, analiza e interpreta la información de los estados financieros y de los procesos de producción del cultivo de papaya; las técnicas de investigación utilizadas fueron entrevistas al gerente general de la empresa y encargados de la producción de la papaya, observación directa en visualizar cómo se trabaja cada proceso de producción y análisis documental es decir en la recopilación de información requerida para desarrollar la investigación. Como conclusiones la autora plantea que el sistema de costos por procesos refleja eficazmente la rentabilidad de la empresa porque al formular el costo de producción de papaya por procesos brinda la posibilidad de determinar el costo en cada fase y así precisar el costo de producción real, con respecto a la empresa se estaba sub costeando la producción en un 19.13% esto significa que la empresa no establecía e incluía adecuadamente los costos incurridos de producción del cultivo de papaya. Se alcanzó a identificar los procesos de producción, las cuales son, propagación, plantación, manejo de cultivo y cosecha. Al implementar el sistema de costos por procesos ha proporcionado reconocer que la empresa Agroinversiones Ogoriz S.R.L. no estaba determinando su verdadera rentabilidad, por consiguiente, la empresa antes de aplicar el sistema de costos por procesos establecía una utilidad neta del 41%, mientras la real era sólo del 37%, entonces se evidencia que la diferencia es por la formulación y aplicación del sistema de costos por procesos la cual favorece en llevar un mejor control de los costos incurridos y calcula una rentabilidad más precisa y cercana a la realidad.

Con la aplicación del sistema de costos por procesos en la empresa Agroinversiones Ogoriz S.R.L. sirvió para que establezcan de manera ordenada los costos incididos en cada proceso de producción mencionado líneas arriba, por lo que al tenerlo mapeado pueden verificar la variación de los costos variables y si

falta algún costo fijo, por ende, es más factible determinar una rentabilidad verdadera (como se visualizó con la diferencia en porcentaje de la utilidad neta), por lo que eso conllevará a poder tomar decisiones más próximas a la realidad a corto, mediano y/o largo plazo. Adicionalmente la presente tesis contribuye no sólo al empleo del sistema de costos por procesos de mencionada empresa, sino favorece a que otras empresas de la misma actividad económica dentro de su localidad puedan guiarse y aplicarla.

Asimismo, los autores Conteras & Rodríguez (2018) en su tesis titulada “Análisis de la diferencia de rentabilidad del tomate en diferentes ambientes para los pequeños y medianos productores del distrito de San Vicente de Cañete, 2017”, publicada en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, en el año 2018. El objetivo de la presente investigación consiste en analizar los niveles de rentabilidad entre la producción de tomate en campo abierto y la producción bajo ambientes controlados de los pequeños y medianos agricultores del distrito de San Vicente de Cañete, como consecuencia de la diferencia entre sus costos de producción, nivel de productividad y precios. Los autores indican que se corroborará los procesos de rendimiento del tomate en ambientes adecuados y con los costos de producción para brindar una mejor calidad de vida de los productores de la zona, de esta manera se determinará la relevancia de elevar las ganancias del pequeño y mediano productor del distrito de San Vicente de Cañete que debe estar relacionado directamente con los niveles de rentabilidad por la formulación de un nuevo sistema de costos de producción del tomate apoyándose con la tecnología en este caso al referirse con el acondicionamiento de los ambientes adecuados, tomándose esto como ventaja competitiva que propone el crecimiento de la demanda de los alimentos saludables en el mercado local, nacional e

internacional. La metodología utilizada es de tipo de investigación básica; por el nivel de conocimientos es exploratoria y descriptivo; el diseño de investigación aplicada es de diseño no experimental transeccional y exploratorio; las técnicas e instrumentos de recolección de datos son de forma directa, es decir por medio de visitas a la zona y se optó por el tipo de entrevista semiestructurada; la población identificada se obtuvo de la Agencia Agraria de la provincia de Cañete que durante la campaña 2016 – 2017 evidenciaba 11 productores agrícolas con cultivos de tomate en tierras abiertas y 1 productor de cultivo de tomate en ambientes adecuados de  $\frac{1}{4}$  de hectárea por área sembrada, por lo que para aplicar la entrevista semiestructurada se tomó a la muestra que fue la misma cantidad de su población es decir 12 productores de cultivo de tomate. Como conclusiones se alcanzaron las siguientes: Se constató la diferencia con relación a la rentabilidad de la producción de tomate en ambientes adecuados y en tierras abiertas dando como resultado un alta VAN de S/ 712,642 y TIR 42% mientras que en la producción de tomate en campo abierto tuvo una VAN de S/ 422 y TIR 9.6%. Al referirse con los costos de producción de la producción de tomate en ambientes adecuados son 91% superior a los de producción de tomate en tierras abiertas. La productividad y precios del tomate en ambientes adecuados son superiores a la producción del tomate en campos abiertos. Y, por último, los precios del tomate para exportación, cultivados en ambientes adecuados son sobresalientes al 100% en relación con la producción de tomate en campo debido a las barreras arancelarias para la exportación.

Al constatar las diferencias al respecto con la producción de tomate tanto en ambientes correctos y en campo abierto, se puede indicar que al tener una producción de tomate en ambientes idóneos, con la temperatura correcta, utilizando

fertilizantes para su crecimiento, pigmentación, o recurrir a un tratamiento óptimo para poder cosechar tomates que cumplan con la calidad requerida por el cliente, es lógico que se necesitará mayores recursos como son los trabajadores, los materiales, insecticidas, máquinas para regular la temperatura, de riego, etc., entonces se ve claramente, que se requiere de mayor presupuesto para implantar esta producción en un ambiente correcto por ende se tendrá mayor rentabilidad por dicha producción. Ahora con la producción de tomate en tierras abiertas, esto es lo que normalmente se visualiza en los campos de Perú, que se lleva una agricultura así, igualmente se debe considerar el proceso de sembrío, riego, el uso de fertilizantes o insecticidas, los agricultores también deben estar pendientes para la cosecha, sin embargo, el factor climatológico puede afectar a la cosecha de tomates y puede haber un retardo. Por lo tanto, si los productores tienen la inversión y la capacitación necesaria para llevar una producción de tomate en lugares adecuados, se debería aplicar para generar mayor rendimiento económico y un adelanto tecnológico en la agricultura de la plantación y cosecha de tomate.

Por otro lado, se encontró también antecedentes nacionales referidos a la segunda variable que es el ají páprika, entre ellos tenemos:

Según el autor Ibarra (2018) en su tesis titulada “Diseño de un molino de aj páprika en Industrias Fraclen SRL”, publicada en la Universidad Nacional del Centro del Perú, en el año 2018. El objetivo principal consiste en diseñar un molino de aj páprika en Industria Fraclen SRL. El autor plantea que en la costa peruana posee cultivos en abundancia de aj páprika, por lo que se ha ido incrementando su exportación en los últimos años, el ají páprika en polvo es utilizado tanto en la industria alimentaria como condimento natural, en la industria cosmética como labiales y polvo para el rostro, adicionalmente la demanda creciente de aj páprika

crece a nivel nacional, entonces la empresa Industria Fracien SRL se proyectó en diseñar un molino para lograr molienda de ají páprika que tengan los requisitos necesarios para su venta en el mercado. Como justificación se indica que el sector agroindustrial junto con la industria alimentaria está es apogeo con productos de consumo diario y para alcanzar productos de calidad se requiere de máquinas que logren eficacia en la producción; con el apoyo tecnológico para disenar un molino de buen rendimiento, con un costo apropiado, fácil de manejar y con capacidad de producción de acuerdo con lo requerido, se intentar también mejorar los procesos de producción. La metodología utilizada en la presente investigación es de diseno basado en la norma alemana VDI 2222; el tipo de investigación empleada es de investigación básica; las técnicas e instrumentos de recolección de datos fueron la lista de exigencias y matriz de conceptualización. Como conclusión se alcanzó con lo propuesto en la presente tesis, es decir, disenar un molino para la producción de moliendo de aj páprika, así también se puede utilizar para la trituración de otros productos alimenticios, entonces se recomendó la construcción de dicho molino, acondicionando un sistema de absorción de harina en el molino para beneficiar la salida del ají páprika final a procesar.

Al presentar la opción de disenar un molino propio de la empresa Industrias Fracien SRL es beneficioso, de manera económica porque no se tercerizará este proceso, de manera de tiempo ya que se contará con el personal capacitado para gestionar la producción del moliendo de aj páprika y se plasmará determinados plazos de tiempo para que el producto est listo. Si bien es cierto se invertir para comenzar a disenar, construir este molino, que a lo largo traer la ayuda de procesar el ají páprika. Esto también se debe al factor crecimiento de la empresa, porque, así como aumenta la rentabilidad por los volúmenes de venta de molienda

de ají páprika, se necesita mayor infraestructura en lo que concierne almacenes de materia prima, producto final, procesadora o en este caso llamado molino; por otro lado al construir el molino propio, se podrá contar con la merma que muy aparte de darle el tratamiento tributario correspondiente, se puede vender en la industria alimentaria como alimento de los pollos o en la industria cosmética como labiales o polvos para el rostro, considerando este como ingreso extraordinario. Entonces se podrá llevar un mejor control de procesos de producción que favorecerá a la empresa en el análisis de costos de producción y se reflejará en los resultados de rentabilidad.

Así también el autor Córdova (2018) en su tesis titulada “Oportunidades de negocio en el mercado de Alemania para las exportaciones peruanas de aj páprika”, publicada en la Universidad César Vallejo, en el año 2018. El objetivo general de la presente investigación es demostrar que en Alemania existen oportunidades potenciales de negocio para las exportaciones peruanas de páprika. El autor comenta sobre la páprika que es un producto saludable porque posee hierro, potasio, vitamina A y C y tiene beneficios como reducir riesgos de cáncer, aporta a bajar el colesterol, mejora la digestión etc.; se proyecta detallar la cantidad de páprika importada de Alemania y la variación de precios durante los último cinco años, luego de recolectar dicha información, se analizar si es comenzar a exportar a dicho mercado será rentable, llegando a ser una oportunidad de negocio; al estudiar la capacidad de producción de páprika en el Perú, para determinar si se tiene la suficiencia de abastecer al mercado alemán para ser competitivos por la calidad del producto, los precios, entre otros; también se utilizará como guía para las pequeñas y medianas empresas que intenten explorar el mercado de la páprika y formulen costos competitivos para alcanzar la producción y venta de la páprika.

El diseño de la investigación es no experimental; con respecto a la variable oportunidad de negocio, para su operacionalización se dividió en tres dimensiones: La cantidad solicitada por el mercado, el reconocimiento del valor de la páprika en el mercado y la capacidad de producción. Para esta presente tesis, no se plantear población ni muestra debido a que los datos requeridos son ex post facto, y se extraer de instituciones públicas y/o privadas de Perú. En conclusión, los resultados de la presente tesis indican que es factible y se ve como oportunidad de negocio las exportaciones de páprika peruana en el mercado alemán porque dicho mercado en las importaciones ha mantenido una tendencia positiva; incluyéndole a que nuestro país es considerado uno de los 5 principales proveedores de páprika mundialmente. La posibilidad de exportar páprika al mercado alemán comienza por la gran demanda que tiene dicho mercado y el precio que paga por la compra de la páprika; los canales de comercialización más adecuados para la exportación de la páprika en Alemania son los minoristas / detallistas. Finalmente, se pudo observar que Perú no tiene un óptimo potencial de exportador, porque los datos procesados indican una tendencia hacia abajo a pesar de que haya cifras altas de volúmenes siembra y producción.

Al estudiar la tendencia del consumo de importaciones del mercado alemán, es posible la exportación de aj páprika peruana a mencionado mercado, evaluando siempre que se cumpla con el tamaño, textura, color, y otras características solicitadas del ají páprika para la exportación al mercado alemán, si bien se corrobora que Perú está situado dentro de los mayores exportadores de páprika, aún no se evidencia un excelente potencial de exportador y es ahí donde se debe analizar porque su tendencia por plazos baja aunque se tenga grandes cantidades de producción de páprika. Adicionalmente, al exportador al mercado alemán es muy

rentable, debido al estudio que indica que los alemanes consumen el ají páprika por ser un alimento saludable, por lo tanto, tiene una alta demanda en dicho país; así como también el precio que brinda por la adquisición de aj páprika extranjera de calidad. Entonces al ver todos estos factores positivos y beneficiosos, es una gran oportunidad de negocio y expansión de mercado de exportación de páprika peruana, por lo que se debe mejorar la siembra, el proceso de producción de aj páprika y los canales de comercialización para el envo por container al mercado alemán, de esta manera se estaría compitiendo con otros países exportadores de páprika como China, y se debe proyectar posicionarse en el mercado alemán.

Para el autor Salas (2019) en su tesis titulada “Proceso de producción y comercialización del ají páprika de exportación de los productores del Valle de Pativilca, 2018”, publicada en la Universidad César Vallejo, en el año 2019. El objetivo general de la presente investigación consiste en conocer el proceso de la producción y comercialización del ají páprika de exportación de los productores del valle de Pativilca en el año 2018. La exportación de los ajíes ha creado una oportunidad agrícola económica para muchos productores, hoy en día el ají páprika es un producto cuyo valor agregado ha generado mayor relevancia al producto en cuanto a su mercado y la demanda cada vez se extiende por el mundo; para que la exportación de los productos agrícolas tenga éxito es necesario que el agricultor tome en consideración los costos de producción y la rentabilidad que este producto le puede generar. El diseño metodológico presenta un tipo de investigación aplicada, su enfoque es cualitativo, su método es inductivo – deductivo y su diseño está basada en un tipo de teoría fundamental, el escenario de estudio consta de los productores del Valle de Pativilca, los participantes de la muestra serán los productores, gerentes, asesores e ingenieros, dueños de sembrío y agricultores del

valle, la recolección de datos se basó en la implementación de entrevistas y se utilizó el análisis y la interpretación para la comprensión de los datos. La conclusión evidencia que la exportación del ají páprika genera ingresos y mantiene la economía de las empresas agricultoras, asimismo la producción del producto se da forma tradicional, y sus precios resultan rentables para los productores y el mercado.

Al considerar al aj páprika como producto saludable por el valor nutricional que tiene siempre y cuando se consuma en pocas cantidades; como producto rentable para la exportación debido a que es atractivo tanto por la calidad, el valor agregado con el que se comercializa; así también por el aumento del empleo que favorece a los pobladores del valle de Pativilca; por los precios accesibles que son desde la compra en el centro de acopio o en el campo para llevarlo al proceso de producción y dejarlos listos para su distribución, hasta la venta a mercados del exterior. Entonces al expandirse la comercialización del ají páprika es indispensable que los productores, dueños de las empresas, gerentes, entre otras personas interesadas, estn informados financieramente tanto de la formulación del estado de costo de producción y el análisis de rentabilidad para fijar la utilidad a generar a un determinado tiempo y cantidad de páprika exportada, adicionando la validación del proceso de producción que debe cumplir con los procesos de calidad y las características del producto requeridas, los certificados fitosanitarios por SENASA, MINCETUR y la documentación correcta para poder exportar.

De la misma forma las autoras Neira & Prado (2018) en su tesis titulada “Competitividad y cadena productiva del ají páprika en la empresa S&M FOODS, Barranca - Lima, al mercado estadounidense, 2014 – 2017”, publicada en la Universidad César Vallejo, en el año 2018. El objetivo general consiste en

determinar cuáles son los factores que inciden en la competitividad y cadena de producción del ají páprika en la empresa S&M FOODS, Barranca – Lima, al mercado estadounidense, 2014 – 2017. Las autoras comentan que se pretende detallar el estado situacional de la empresa al relacionarlo con la competitividad y su cadena productiva de exportación al mercado de los Estados Unidos, también a estimular a los operarios y empleados a buscar una mejoría en sus procesos al convertirlos más eficiente, y brindarles sugerencias para lograr una mayor rentabilidad. La metodología utilizada es de enfoque cuantitativo; cuenta con un diseño no experimental – longitudinal debido a que la variable indicada no será manejada, es así como solo se observar los fenómenos que existan; se usa el nivel descriptivo porque se detallará toda la información encontrada de manera individual o en conjunto con respecto a la variable planteada; y es de tipo aplicada, por la razón de brindar soluciones a los problemas establecidos. Las conclusiones a las que llegaron las autoras fueron las siguientes: Lo más importantes elementos para la exportación del ají páprika son la cadena productiva y competitividad, con ellos pueden determinar el crecimiento de su sistema de producción y el volumen de ventas comercializado al mercado objetivo de los Estados Unidos. Con respecto al periodo 2014 – 2017, según los datos de exportación se colocó como principal exportador a la empresa S&M FOODS, pero para el 2018, la tendencia de exportaciones tiene proyectado que habrá un decrecimiento. Identificaron a Estados Unidos como el principal importador de aj páprika, y a Perú dentro de los 10 primeros exportadores, asimismo indican la razón por la cual nuestro país no lidera es porque lo que exporta la empresa S&M FOODS representa el 2.5% de sus requisitos del producto. La diferenciación de la empresa con sus competidores las empresas peruanas exportadoras es que ellos utilizan estándares de calidad, una

pigmentación homogénea, el color, tamaño, medidas iguales, de esta manera buscan una ventaja competitiva que incentive el crecimiento en el mercado exterior y aumentar su comercialización. Por último, la implementación de la tecnología es importante para su cadena productiva que servirá como innovación en sus procesos de producción.

Con el estudio de la empresa S&M FOODS, primero se logró identificar los factores más importantes que ayuda a diferenciarse de la competencia: La cadena productiva y competitividad, los cuales contribuyen para determinar la cantidad que se venderá de ají páprika y tener un mayor control en el proceso de producción; agregándole a los procesos el uso de la tecnología, con lo cual también pueden adquirir nuevas maquinarias para agilizar la producción, esto dará como resultado que la empresa S&M FOODS sea más eficiente en la entrega de aj páprika a su mercado estadounidense objetivo. Por dicho esfuerzo en dar lo mejor en calidad y en la mejoría de su gestión de procesos, en los años 2014 hasta el 2017 se ubicó a dicha empresa como la primera en exportación de páprika, es un logro muy reconocido, entonces si siguen buscando optimizar cada vez sus procesos, pueden mantenerse dentro del ranking, y siempre buscar la diferenciación con su competencia nacional e internacional, cumpliendo con los estándares de calidad que pide el cliente, asimismo sería adecuado que dicha empresa comience a analizar la exploración de nuevos mercados de aj páprika para que comience con su expansión y reconocimiento en el mercado internacional.

Por otra parte, los autores Medina & Mejía (2019) en su tesis titulada “Los factores determinantes internos y externos de las exportaciones de páprika del Norte de Lima en el periodo 2012 – 2017”, publicada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, en el año 2019. El objetivo principal de la presente tesis es

analizar los factores determinantes internos y externos que influyen significativamente en las exportaciones de páprika de las empresas del Norte de Lima en los años 2012 – 2017. Asimismo, los autores mencionan que se debe considerar como importancia del estudio, el análisis de la efectividad e impacto que puedan considerar los empresarios del Norte de Lima comprometidos en el rubro. La metodología utilizada en la presente investigacion es de enfoque cuantitativo debido a que es de gran contribucion el observar con minuciosidad los datos brindados por las áreas encargadas de la exportacion de la páprika, entonces se recolecta, desarrolla y determina la informacion conseguida de los partícipes del comercio exterior mediante encuestas que se elaboraron para reforzar el estudio de la investigacion. En conclusion, los resultados indican que los factores determinantes internos y externos representa una relacion importante con las exportaciones de páprika del norte chico en el periodo 2012 – 2017 debido a que muestra un 72% de vínculo entre ellos. Con respecto a las recomendaciones, se propuso que las empresas exportadoras requieran de capacitaciones constantes de SENASA para mejorar la calidad de la páprika y desarrollar los rendimientos de los suelos para conseguir mayor cosecha con los iguales recursos. Se contemplo en el periodo de investigacion se tiene tres mercados estables: Estados Unidos, España y México, por lo que sugirio aprovechar los TLC firmados con mercados semejantes a los países antes indicados.

Gracias al análisis de la efectividad e impacto de la investigacion se pudo evidenciar la relacion importante o significativa expresado en un 72% entre los factores determinantes internos y externos con las exportaciones de páprika del norte de Lima, se plantea que las empresas exportadoras de mencionada zona reciban capacitaciones continuas de SENASA para mejorar su produccion de

páprika y apliquen métodos de mejora de suelos. Asimismo, se recomendó que se explore mercados parecidos a los países de Estados Unidos, México y España, los cuales tengan TLC acordados que ayuden el proceso de exportación de productos en este caso de la páprika.

Además, el autor Larios (2017) en su tesis titulada “Factores económicos que inciden en la exportación de ají páprika triturada o pulverizada del departamento de Lambayeque año 2014”, publicada en la Universidad de Lambayeque, en el año 2017. El objetivo general de la presente investigación consiste en identificar los factores económicos que inciden en la exportación de ají páprika triturada o pulverizado del departamento de Lambayeque año 2014. La páprika es demanda en varios países debido a su gran valor nutricional, sin embargo, la desaceleración económica de países como estados unidos afecto la demanda del mercado de la páprika, siendo este país el mayor demandante del producto; en la actualidad china se ha convertido en una potencia económica que produce páprika y por tal razón es uno de los principales competidores del Perú, su gran capacidad de volúmenes de exportación ha generado crisis económica para los productores de páprika peruanos, además se ha evidenciado que los productores tradicionalistas en su mayoría no cuentan con óptimos sistemas de producción y exportación. El diseño metodológico consta de un nivel descriptivo, explicativo, correlacional y analítico, en cuanto a la población, esta se conforma por 3 empresas exportadoras de ají páprika de la región de Lambayeque. Se concluyo que los factores económicos afectan de forma directa las exportaciones de ají páprika, además se identifica disminución de exportaciones a los Estados Unidos a causa de su tipo de cambio y su producto bruto interno.

La demanda en el mercado internacional por la páprika va en aumento por el gran aporte nutricional, si bien es cierto Perú es uno de los países con mayor venta de páprika al extranjero principalmente a Estados Unidos, ahora al evidenciar la desaceleración económica es lógico que afecta directamente a las empresas exportadoras peruanas que tienen como cliente a empresas de dicho país, asimismo al observar la creciente producción en el mercado de la páprika por parte de China, se asocia con un significativo competidor de Perú, debido a la gran producción de volúmenes de aj páprika, la mano de obra económica y la tecnología utilizada para mejorar el proceso de producción y exportación lo cual lo hace más eficiente. Por lo tanto, al identificar tanto al principal mercado de exportación de páprika: Estados Unidos y al más destacado competidor de páprika: China, es necesario implantar medidas efectivas como estrategias de marketing, de precios, de producción en masa para intensificar la presencia de páprika peruana en Estados Unidos, y, por último, también se debe recomendar la posibilidad de exploración de nuevos mercados como México, España que son países que consumen altamente dicho producto.

Según la autora Tello (2017) en su tesis titulada "Estrategias de Marketing para la exportación de rocoto fresco de la empresa Agrícola La Joya S.A.C hacia Estados Unidos en el año 2018", publicada en la Universidad Femenina del Sagrado Corazón, en el año 2017. El objetivo general de la presente tesis consiste en analizar de qué manera la estrategia de marketing basada en estrategia de producto y estrategia de precio, permitirá a la empresa Agrícola la Joya S.A.C exportar con éxito Rocoto fresco hacia Estados Unidos en el año 2018. El rocoto se ha convertido en un producto altamente demandado lo que ha causado gran rentabilidad en su mercado, tanto el rocoto como los pimientos y los ajíes han

logrado posicionarse en mercados estadounidenses, lo cual implica que la exportación del producto se de forma correcta, ordenada y eficaz; la presente tesis estudiara la factibilidad de la producción y realizara un estudio de rentabilidad y análisis de costos. Dentro del diseño metodológico se utilizó un tipo de investigación aplicada, su diseño es no experimental y de corte transaccional, su nivel es descriptivo correlacional – causal, en relación con su muestra, se trabajó con 9 empresas exportadoras de rocoto y para su recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta. En conclusión, la hipótesis general se aprueba, es decir que la estrategia de marketing en conjunto con la estrategia de producto y precios permitirá el éxito de la exportación de rocoto fresco, sin embargo, también se logró evidenciar que la empresa no cuenta con una estructura de precios.

Si bien es cierto el mercado de Estados Unidos para la exportación del rocoto es favorable y rentable para las empresas dedicadas a dicho rubro, debido por el TLC y/o las barreras arancelarias ya no son dificultades para el exportador, asimismo las estrategias de marketing que plantean las empresas son planificadas para poder posicionarse y captar mayores clientes en el mercado internacional, tanto por la producción del rocoto, cuyo producto cumple el protocolo fitosanitaria, de salubridad y calidad para la exportación, cabe mencionar también que en nuestro país siempre los productos de “primera mano” por decirlo de una manera, son los que se comercializan con mercados extranjeros; al respecto de la estructura de precios es adecuado realizar un estudio de mercado, investigar el precio de compra, el flete llevado a planta, los costos incluidos en el proceso de producción, el precio CIF, FOB o de acuerdo al incoterm que se utilizará para la exportación, entonces de acuerdo esta estructura se podrá determinar en porcentaje y en importe cuánto es lo que se proyecta ganar o la rentabilidad por container de rocoto,

para que en base a esa información financiera se pueda tomar decisiones y comparar el rendimiento económico de la empresa con la venta de cada container de rocoto fresco.

### **Antecedentes de investigaciones Internacionales**

Estos antecedentes internacionales, se recopilaron con la información encontrada al sistema de costos de producción:

La autora Buenaño (2017) comenta en su tesis publicada “Los costos de producción de los productos agrícolas y su incidencia en la rentabilidad de los productores de la Parroquia de Cubijíes en el año 2015”, publicada en la Universidad Nacional de Chimborazo, en el año 2017. El objetivo principal de la presente tesis consiste en identificar los costos de producción de los productos agrícolas, y su incidencia en la rentabilidad de los productores de la parroquia de Cubijíes en el año 2015. La autora expone que la actividad agrícola pertenece a una de las actividades económicas más importantes a nivel nacional, los productos como el cacao y el banano alcanzan estándares internacionales, siendo de esta manera una fuente de ingreso para las familias que vive en los campos y proveen la demanda de productos agrícolas. Uno de los principales problemas que surge es que los agricultores no tienen el conocimiento necesario sobre el sistema y el manejo del control de costos en la producción, esto origina una disminución de la rentabilidad económica con relación a la inversión con la que se comenzó, esto conlleva a que los agricultores dejen sus tierras y migren a las ciudades para explorar mejores oportunidades; por lo que si no se cuenta con un análisis respectivo de los costos de producción en productos agrícolas de la zona, no beneficiará el manejo de procesos de producción y técnicos en la siembra y cosecha de los productos y determinar el costo de producción. Asimismo, se

plantea llevar de manera correcta la contabilidad de costos y la gestión de recursos, aumentar los conocimientos en los productos agrícolas y que se pueda poner en práctica al iniciar la producción, resaltar la gran ayuda que se le brindará información a los agricultores sobre los costos de producción y los factores que incurren en la rentabilidad económica para alcanzar la estabilidad en el mercado proyectado al cual comercializan sus productos. La metodología utilizada en la presente investigación es de método hipotético deductivo; el diseño de investigación es no experimental; con respecto a los tipos de investigación se usaron la investigación cualitativa y cuantitativa; el nivel de investigación es exploratorio y las técnicas para la recolección de datos planteadas son la observación y las encuestas las cuáles se sondeó a una muestra de 185 de una población de 344 personas que laboran en el sector agrícola. En conclusión, los factores económicos y climatológicos son involucrados en los costos de producción de los productos agrícolas y los resultados son las bajas utilidades que logran al terminar el ciclo de producción, esto es debido a que más del 90% de los agricultores desconocen los importes invertidos en los cultivos. Los costos de producción por cada hectárea de cultivo de maíz blanco tienen una rentabilidad del 36%, mientras la papa Cecilia tiene 30% de rentabilidad, evidenciándose así que la rentabilidad es verdaderamente inferior, los agricultores que comentaron no generar utilidades de sus tierras fueron debido a que los productos son aprovechados como autoconsumo. Finalmente, la gran mayoría de personas que laboran en el campo ignoran los sistemas de costos de producción, no llevan registro de gastos y precios de venta de acuerdo con el mercado objetivo, entonces el 98% de los agricultores aprecian que es indispensable realizar un análisis de los costos de producción para beneficiar la rentabilidad financiera.

Dentro de los costos de producción de los productos agrícolas se considera los factores climatológicos porque si al ver escasez, sequía, inundaciones afecta directamente a los cultivos lo cual desciende las utilidades, entonces si los agricultores no tienen conocimiento de cuanto invirtieron en sus cultivos habrá un desorden en determinar el costo de producción y por ende no se tendrá una ganancia esperada. De esta manera, en la presente investigación a través de una encuesta aplicada se corroboró el desconocimiento de los agricultores con el sistema de costos, registro de gastos e ingresos, formular el precio de venta derivado de los costos de producción, es un punto crítico pero real que les sucede a los agricultores de la parroquia de Cubijíes debido mucho a la ignorancia; sin embargo son conscientes de la importancia de la formulación y análisis de los costos de producción para poder determinar de una forma más confiable y certera los costos incurridos, su fluctuación, si es posible alguna reducción, el porcentaje de utilidad y el precio de venta.

Asimismo, la autora Tapia (2017) en su tesis titulada “Determinación de los costos de producción del cultivo del café mediante los procesos de control financiero y operativo” publicada en la Universidad Mayor de San Andrés de Bolivia, en el año 2017. Los objetivos generales de la tesis son: Formular una estructura de costos de producción de café, analizar los resultados obtenidos de la aplicación del control financiero y operativo en el cultivo del café durante la cosecha, Identificar los costos involucrados para la producción del café mediante cada etapa, Plasmar la ruta metodológica para brindar al caficultor la estructura de costos de producción para la producción de café y Analizar los resultados obtenidos producto de la aplicación de procedimientos de control financiero y operativo en el cultivo de café para el periodo de cosecha. Asimismo, la autora indica que se debe tomar en cuenta

que el cultivo del café se ha expandido en muchos países tropicales, por lo que la industria del café registra actualmente 70,000 millones de dólares al año, importe solo superado por el petróleo en la parte de exportaciones a escala mundial. Entonces, se plantea la elaboración del proyecto como una estrategia para la disminución de pobreza, dando crecimiento y restauración al empleo, donde se reduzca las desigualdades, se proporcione la creación de un ambiente adecuado para el desarrollo de la agricultura en el cual se fomente con el avance tecnológico y la sustentabilidad ambiental. En aspectos metodológicos, el tipo de estudio empleado es explicativo empírico analítico, el paradigma utilizado es cuantitativo, y el método de la investigación manejado es deductivo. En conclusión, mediante los estudios realizados, se determinó que no se tiene una estructura de costos que contribuya a la toma de decisiones financieras, contando el caficultor hoy en día solo registros manuales relacionados a los costos involucrados en la producción del café, por lo tanto se propuso la formulación de estructura de costos para que el caficultor pueda gestionar eficientemente las operaciones en cada etapa de producción, y con respecto al estudio financiero del proyecto se corroboró la viabilidad para el desarrollo del mismo.

Al evidenciar en la tesis la falta de una estructura de costos para tener conocimiento y tener mapeado los costos incurridos dentro de la producción del café, el caficultor muchas veces toma decisiones sobre resultados ficticios o expresado a medias por lo que en un determinado plazo podría afectarle económicamente. En referencia a la viabilidad del proyecto, es correcto que se recomiende la formulación del estado de costos de producción del café debido a que los caficultores se centran en saber cuánto es su utilidad, o por cuantos kg van a ganar un porcentaje establecido, sin embargo, desconocen dicha formulación

para poder visualizar de manera ordenada la fluctuación de costos variables, si se mantiene como los costos fijos en cada proceso de producción y cuanto es el porcentaje proyectado a recibir como utilidad.

Para los autores Vargas, López, Amaya, & Díaz (2019) en su tesis titulada “Estudio de viabilidad para la producción de semilla de chíá vs. la importación”, publicada en la Universidad Católica de Colombia, en el año 2019. El objetivo general de la presente investigación es determinar el proceso más rentable entre la producción nacional y/o importación de la semilla de Chíá para su posterior comercialización, optimizando costos, tiempo y producción. Los autores mencionan que la compañía Natural Chíá SAS se dedica a la importación de dos contenedores de 20 toneladas de semilla de Chíá del país de Bolivia cada uno valorizado de 20,000 USD, en el 2018 ocurrió un incidente en el proceso de importación por el tema de plagas, lo cual se tuvo que responsabilizar de costos adicionales por pérdida de materia prima en puerto, entonces esto perjudicó el tiempo de entrega, la producción y venta de las semillas de chíá. Asimismo, indican que la empresa no emplea una cobertura de pérdida de diferencia de tipo de cambio, formando un aumento en su utilidad operativa. Por lo tanto, surge la iniciativa de analizar el costeo variable de importación y las siembras locales para diagnosticar cuál de los dos es más viable y beneficioso para la empresa. La metodología utilizada en la presente tesis es por medio del estudio de los precedentes de mercado en la importación y de la información recopilada de la producción nacional de la semilla de chíá; el tipo de investigación aplicada es experimental porque no se encontró mucha información, hay desconocimiento del cultivo de la semilla de chíá en el país de Colombia, entonces habrá una aproximación muy honda para dar un resultado más confiable sobre el costeo del proceso de producción nacional abarcando desde

el cultivo, coseche y llevado a la procesadora. En conclusión, se desarrollaron 2 escenarios para confrontar la posibilidad de la adquisición de la importación o la producción nacional de semilla de chía, se determinó que los costos son más elevados con la producción de semillas de chía en Colombia obteniendo \$ 229'483,059.42 mientras en el proceso de importación se alcanzó \$ 214'705,277.24. Con respecto a la producción nacional, hay ventajas resaltantes con la producción de chía, resumidamente son: No hay mercado competitivo, es una semilla nutricional por lo que cada vez incrementa la demanda en Colombia y en Sudamérica, se adapta a los cambios climáticos bruscos siendo un cultivo beneficioso; al respecto de las desventajas pueden comentarse: el poco conocimiento del cultivo de la semilla de chía, la limitada tecnología en las tierras de siembra, los costos incurridos como la mano de obra y la falta de leyes protectoras a la chía, entonces por estos factores se indicaría que la producción sea más onerosa. Por otro lado, al realizar el proceso de importación se disminuyen riesgos como el factor tiempo, se crea el área de comercio exterior y se brinde capacitaciones para todo el personal principalmente del área de calidad, también deben llevar un rígido control para estar al tanto de los problemas que puedan suceder durante el envío de la mercadería para que no exista algún inconveniente y se procesa a aumentar costos por la pérdida, robo de materia prima. Finalmente exponen los autores, que la importación es más rentable porque ser más factible rastrear el embarque de materia prima que verificar los procesos de producción relacionados al cultivo de la semilla de chía los cuales se tendría que reflejar los costos incurridos y el considerar el factor tiempo para la siembra y cosecha.

La comparación entre la importación y la producción local en Colombia de semillas de Chía es relevante a nivel económico, social y agrícola. Si bien es cierto

que a un corto plazo invertir en la siembra, cultivo y proceso de producción nacional de chía será alto y no se tendrá el mismo impacto al momento de comercializarlo porque como es un producto nuevo para su producción se tendrá que capacitar a los agricultores, personal de calidad, producción etc. lo que aumentaría la logística y los costos evidentemente, entonces lo ideal sería planificarlo este proyecto de siembra a mediano o largo plazo con un estudio de suelos, de clima y formular presupuestos proyectados; en el que primero adquieran un terreno con las hectáreas requeridas, capaciten a su personal, tengan una fábrica o procesadora para el proceso de producción de la semilla de chía. Por otro lado, al confirmar que la importación de semillas de Chía de Bolivia es más rentable, esto es debido a que se evitaría los procesos de producción nacional, adicionalmente, se tendría que capacitar al personal sobre comercio internacional, monitorear o supervisar el envío del producto por container, prevenir riesgos adquiriendo seguros y siempre contar con la documentación en regla para la importación, en si es una buena idea la importación porque se adquirirá productos que ya están listos para la venta, entonces la empresa se convertiría en un intermediario, y se ahorraría costos y tiempo en la producción. Sin embargo, se podría recomendar a que la empresa continúe con la importación mientras realiza el estudio de mercado, de suelo y planifica el proyecto de producción nacional de semilla de chía a un determinado plazo para su ejecución.

Por su parte el autor Rojas (2017) en su tesis titulada “Determinación de la estructura de costos de tres sistemas de soporte para el cultivo de maracuyá (*Passiflora edulis* f. *flavicarpa*) en el municipio de Granada – Meta”, publicada en la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, en el año 2017. El objetivo de la presente investigación consiste en determinar la estructura de costos de tres

sistemas de soporte para el cultivo de maracuyá (*passiflora edulis f. flavicarpa*) en el municipio de Granada, Meta. El autor plantea que los sistemas de producción de maracuyá en Colombia corresponden transformarse en sistemas de producción activos, adicionándole la tecnología e innovación, sin embargo, para alcanzar mencionados cambios, se requiere de una adecuada asistencia técnica y al no haberlo, se infiere que los productos tendrán baja calidad, baja productividad y un incremento de los costos de producción. Con respecto a los sistemas de producción de maracuyá, los soportes que son los que simbolizan el más alto costo de producción, no ha sido analizado para hallar el efecto en relación con los costos, duración y producción. Como justificación señala el maracuyá pertenece a las frutas de más alto rendimiento económico para Colombia, lo cual se solicita la implementación de estrategias que ayuden una superior organización de producción al referirse con eficiencia, calidad y sostenibilidad. También, es de suma consideración desde el punto académico en relación con las pasifloras, la formulación del sistema de costos de producción de estas para mantener informado al agricultor y que este lo use como guía para gestionar su dinero en adquisiciones, comercialización, desembolsos, ganancias y le favorezca al tomar decisiones apuntando al manejo de las unidades productivas. La metodología utilizada es de enfoque cuantitativo; el método de investigación realizado es de dos fases: Revisión de literatura y Diseño de la estructura de costos; las fuentes aplicadas son las fuentes primarias y fuentes secundarias, en las primarias se abarca la encuesta evaluada y las entrevistas personales a los trabajadores en el área de producción de maracuyá en el municipio de Granada, en las secundarias se abarca la información recolectada vinculados al tema del maracuyá específicamente en Colombia. En conclusión, se indica que la utilidad en el sistema "T" se alcanzan

\$19,600,507 por hectárea, siendo relevantemente más elevada en mencionado sistema debido que la fruta cosechada es de mejor calidad. El costo más significativo en dicho sistema es el valor de soporte con un 32% de los costos totales, recalándose la mano de obra con el 30% de los costos totales. Para finalizar, con respecto a la TIR en los tres sistemas calculados es mayor a la TIO (20%) establecida, por lo cual la actividad agrícola en el maracuyá es beneficioso y por tanto sugerible de desarrollar.

Como lo menciona el autor, la fruta de mayor rentabilidad económica en Colombia es el maracuyá debido al factor climatológico y cultivo. Para poder optimizar el sistema de costo de producción se aplicó el sistema T (que son los tres sistemas mencionados por el autor) se verifica la alta utilidad y comparando con el otro sistema se indica que es mejor calidad esto es debido a que se le agrega tecnología e innovación para que los sistemas de costos sean más dinámicos, asimismo en el sistema T se considera el valor de soporte siendo este el más importante porque se formuló el vínculo con los costos, duración y producción, luego el segundo más importante viene la mano de obra. También se realizó la TIR lo cual dio resultado positivo, indicando viable el proyecto de maracuyá en el municipio de Granada – Meta. Por otro lado, al realizar esta investigación contribuye como guía a los demás agricultores y puedan conocer o tener nociones sobre el sistema de costos de producción de maracuyá en dicha localidad.

Según los autores Centeno & Ordoñez (2018) en su tesis titulada “Análisis del costo - volumen - utilidad en la compañía de economía mixta Agroazuay Gpa, periodo 2016”, publicada en la Universidad de Cuenca, en el año 2018. El objetivo de la presente investigación es analizar el costo-volumen y su influencia en la utilidad de la compañía de economía mixta Agroazuay Gpa para una correcta

planeación, control y toma de decisiones de la administración aplicado al periodo 2016. Los autores mencionan como planteamiento del problema, al no contar la empresa con un análisis correcto que determine los costos y precios de venta para comercializar sus productos con los pequeños agro-productores de la provincia, lo cual la venta no está alcanzado la utilidad proyectada para que la empresa continúe en marcha, encontrando como problema en sí que se está considerando mejorar la calidad de vida de los pequeños y medianos agro-productores, en vez de originar rentabilidad, se propone como necesario formular un análisis de costo-volumen-utilidad para fijar un precio competitivo acorde al mercado, considerando el análisis situacional de la empresa, planificando a obtener utilidad y obstaculizar los subsidios del estado para sobrevivir. Asimismo, los resultados de la presente tesis ayudarán como herramienta para lograr los propósitos empresariales de Agroazuay Gpa, como material de investigación a estudiantes que aspiren a elaborar posteriores proyectos y a las empresas específicamente que lleven una economía mixta (es decir que reciban un subsidio por parte del Estado) y tengan una proyección económica social y sostenible entre productores y consumidores. La metodología utilizada es de enfoque mixto, lo que quiere decir enfoque cualitativo y enfoque cuantitativo; el diseño metodológico está basado en métodos de organización y separación de la información brindada; como tipos de investigación se empleará investigación descriptiva y la aplicada; los métodos de recolección de información fueron de fuentes de información primaria y secundaria, donde la información primaria se obtuvo del área de contabilidad y la secundaria de libros, tesis, enciclopedias, etc. En conclusión, se verificó que la empresa al comercializar sus productos se preocupa por dar una calidad de vida a la ciudadanía en general y no sólo a los agros productores, de esta manera no apunta a generar utilidad,

pero si a solventar sus costos y permanecer en su punto de equilibrio. Adicionalmente, la situación actual de la empresa no permite ser autosostenible porque los costos fijos son elevados y los ingresos no son adecuados para saldar dichos costos, entonces por ahora la empresa seguirá dependiendo de los subsidios de la Prefectura hasta que pueda mejorar su estado actual. Por último, se recomienda formular un análisis de punto equilibrio anual para que los interesados tengan conocimiento si se está alcanzando los objetivos planteados y/o se tenga que reestablecer políticas para optimizar la gestión y cumplir con los propósitos trazados a un determinado plazo.

La responsabilidad y compromiso que tiene la compañía Agroazuay Gpa en comercializar sus productos con los ciudadanos es brindarle calidad de vida en sus productos, sin embargo, al momento de reflejarlo financieramente, se visualiza que la venta no origina suficiente utilidad, lo que da a entender que se quedan en su punto de equilibrio, es decir, venden una cantidad cierta de productos donde no ganan ni pierden, asimismo se corrobora que los costos fijos son altos y al no tener la esperada solvencia económica, la empresa a un largo plazo podría extinguirse. Por otro lado, al tener la empresa una economía mixta, lo que quiere decir que el Estado le otorga o le brinda un subsidio, le resta a dicha empresa ser independiente y autosustentable. Entonces antes de elaborar el punto de equilibrio anualmente lo que se debe buscar es determinar los costos fijos y variables, observar y analizar la variabilidad que hay para que se realice estrategias de controlarlos y reducirlos ya sea el caso, así como también proyectarse a perdurar en el tiempo y buscar ser autosuficiente económicamente.

Por otra parte, la autora Guato (2017) en su tesis titulada “Evaluación del rendimiento de tres híbridos de pimiento (*Capsicum annuum* L.) a las condiciones

agroclimáticas de la comunidad La Clementina, parroquia Pelileo, Cantón Pelileo, provincia de Tungurahua”, publicada en la Universidad Técnica de Ambato, en el año 2017. El objetivo general de la presente tesis es determinar el mejor híbrido de pimiento (*Capsicum annum* L.), adaptado a las condiciones agroclimáticas de la zona La Clementina, parroquia Pelileo, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua. La autora comenta que actualmente en la zona La Clementina existe mayor venta del cultivo de guayaba, aunque presente menor rendimiento económico a los agricultores, por ello se sugieren nuevas opciones de cultivo y una de ellas es el pimiento porque se pueden producir nuevos híbridos con mayor calidad nutricional, mayor cosecha por metro cuadrado, alta rentabilidad y por la disminución en el tiempo de cosecha. La metodología utilizada es de diseño experimental, por lo que se aplicó el ensayo en la propiedad de la señora Caiza, ubicado en la zona de La Clementina; se especificó las características del lugar como son: El clima, suelo, agua, zona de vida, cultivos, también se requirió materiales: En material vegetal se necesitó 1080 plantas de pimiento (*Capsicum annum* L.), 360 plantas por cada híbrido, materiales de campo y laboratorio; los tratamientos se dieron a 3 híbridos de pimientos llamados: H1 Nathalie, H2 Quetzal y H3 Martha. Los resultados alcanzados fueron en base a días de la cosecha, número de frutos por planta, rendimiento, análisis económico, etc. En conclusión, se determinó que el híbrido H2 Quetzal logró una longitud de 21 cm siendo este el mejor en longitud del fruto pimiento. Por otro parte, al aplicar el análisis estadístico, la productividad más elevada planificada fue la del híbrido H1 Nathalie pesando 140,052 kg/Ha, adicionándole la más alta aprobación por los agricultores por su forma, tamaño, viabilidad durante la cosecha y agrado en el mercado; con respecto a los días de cosecha, los 3 híbridos tuvieron la igual fisiología. Por último, se expone como una

opción muy favorable el cultivo de pimiento para la mejora de la utilidad e incremento de la rentabilidad de los agricultores, para su cultivo no necesita mucha inversión y sobre todo no requiere variabilidad en el proceso de producción.

Luego del estudio de los 3 híbridos, siempre se busca el pimiento de mejor calidad, tamaño, forma, color, el más rápido en cosechar y en adaptarse al clima y tierra de sembrío, todos estos puntos importantes son para la venta a mercado nacional o internacional de estos pimientos que se debe cumplir con ciertos requisitos, lo que significa que se debe buscar el más destacado pimiento para su comercialización. Pero para elaborar dicho análisis, se debe planificar el ensayo en el lugar específico, con características del estudio, materiales a utilizar y el equipo de personas competentes a participar, lo cual formularán el resultado favorable para la venta del mejor híbrido de pimiento; y por ende, se indica que el cultivo del pimiento es beneficioso no sólo por ser un alimento saludable y de calidad para las personas de la zona, sino también para los agricultores, debido a que aumentaría sus ganancias, generarían mayor rentabilidad, y la inversión en el cultivo de pimiento es admisible y con muy pocos cambios en el proceso productivo.

Por otra parte, también se encontró investigaciones internacionales referidas a la exportación:

Según el autor Buendía & Villavicencio (2018) en su tesis titulada “Análisis de la factibilidad de producción y exportación de Ají de Mango a Francia”, publicada en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en el año 2018. El objetivo general del presente trabajo consiste en evaluar la factibilidad económica y financiera de la producción industrial y exportación de Ají de Mango al mercado francés, integrando materia prima subvalorada. La exportación del producto

presente problemas cuando los agricultores no logran cosechar el mango según características que solicita el país a donde se envía, este mango por ende se convierte en merma y se intenta vender en su propio mercado nacional, sin embargo se pierde en términos económicos ya que no se envía la cantidad necesaria de ají de mango ya que la materia prima no siempre es la óptima; lo mismo sucede con la cosecha del ají pero en este caso suelen haber inconvenientes en la cosecha ya que los agricultores de este producto no tienen el conocimiento adecuado para evitar estos problemas. El trabajo se justifica porque países europeos como Francia son principales demandantes de frutos como el mango y el ají, cuya combinación es solicitada para exportación; el país de Ecuador empieza a generar una visión sobre su oferta exportable al mercado internacional lo cual les da la oportunidad de incrementar sus volúmenes de exportación y obtener una rentabilidad elevada para los agricultores de esta materia prima. La importancia de la investigación radica en las ventajas que genera la demanda de esta combinación de producto agrícola para los agricultores del país además genera un interés por parte de los inversionistas hacia el sector industrial ya que el producto necesita de un proceso para convertirse en ají de mango. En cuanto al método utilizado en la investigación, este consta de ser analítico-sintético, su enfoque es mixto, ya que se trabajará de forma cuantitativa y cualitativa, el análisis cuantitativo será de ayuda para el análisis financiero y el análisis cualitativo ayudará en la interpretación de los análisis. En conclusión, es importante para la empresa reconocer los activos fijos y la materia prima, ya que esta información permitirá saber si el producto puede llegar a ser competitivo dentro del mercado objetivo, asimismo se determinó que la empresa tiene la capacidad de satisfacer la demanda del país extranjero, por su parte se realizó un estudio de mercado para asegurar

que los ciudadanos de Francia y sus turistas gustan del producto exótico que la empresa elabora.

Con el estudio de la exportación de ají de mango al país de Francia, desarrolla un interés peculiar debido a que la combinación de estos dos productos son solicitados por los países europeos, entonces para comenzar a producir el ají y el mango, se requiere identificar los costos fijo y variables, los activos fijos también por las maquinarias y/o equipos diversos que se utilizarán en el proceso de producción, todo esto servirá para la formulación de sistema de costos, luego se realizará un análisis para observar si el producto ají de mango alcanza ser competitivo en el mercado francés, además se tuvo que emplear otro análisis para verificar si la empresa tenía la capacidad de cubrir la demanda de lo requerido, y por último se realizó un estudio de mercado, para confirmar si el ají de mango tendría un impacto positivo para los franceses, debido a que es un fruto exótico y no común en los platos de Sudamérica, lo cual dio resultado positivo en dichos ciudadanos y turistas, adicionalmente, sería recomendable que una vez potenciado ese mercado extranjero, intente realizar estudio de mercado a los demás países europeos para lograr explorar y obtener nuevos clientes extranjeros.

De la misma forma la autora Intriago (2017) en su tesis titulada “Plan de negocios para la exportación del ají de piña al mercado de Bilbao-España”, publicada en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabi, en el año 2017. El objetivo general de la presente investigación consta de desarrollar un plan de negocio para la exportación de ají con sabor a piña al mercado de Bilbao-España. El problema encontrado en la presente tesis es conocer el gusto real de los consumidores del producto y trabajar en sus características para ofrecer un ají de piña único que sea de agrado de todo el país extranjero generando combinación de sabores; las salsas

son aceptadas por el consumidor según sus características propias de esta, como por ejemplo por temperatura, por sabor, por contenido y por estabilidad. La investigación se justifica porque el ají es un producto requerido en todos los países, el sabor de este genera expectativa en la comida de cualquier comedor; al ser este producto nativo de América, su exportación hacia países que no lo producen es sumamente alta y más ahora con el boom gastronómico al que los países latinos han sido expuestos. La metodología utilizada en el presente trabajo consta de tipo descriptivo, cuyos métodos utilizados son el científico, inductivo, deductivo y cuantitativo, en cuanto al instrumento para recolectar los datos, se utilizó la observación. En conclusión el ají es un producto utilizado para la preparación de muchas comidas en España y la piña es considerado un producto saludable que denota interés por dicha población, por otra parte la ciudad de Bilbao tiene una población que está acostumbrada a comer fuera de casa, es decir que suelen visitar restaurantes, bares y supermercados en donde se utiliza el ají como principal producto para llamar la atención; todo lo mencionado conlleva a que el ají de piña es un producto muy solicitado en ese país lo que representa una oportunidad viable para exportar el producto ya transformado como salsa.

Para poder validar que el ají es un producto altamente consumido por España, se puede basar en indicadores que generalmente lo emite los organismos de exportación de cada país, realizando un estudio de mercado y/o observando la demanda del consumo del ají, con respecto a la piña es un fruta tropical, fresca y saludable, lo que al combinar estos dos productos es interesante y fuera de lo común introducirla al país de España, claro que para ello, se ha debido de realizar un análisis previo de exportación o estudio de viabilidad de la injertación del producto, lo cual indica que el resultado es viable, la exportación del ají de piña

convertido en salsa, asimismo se debe aprovechar este resultado rentable del proyecto, por las bajas barreras arancelarias y en los costos logísticos, entonces al validar ello, se debe aprovechar que el producto transformado como salsa es altamente consumido por los españoles.

Por su parte la autora Castillo (2019) en su tesis titulada “Alternativas comerciales en el mercado europeo del ají rocoto de la empresa Sumak Mikuy del cantón Cotacachi - Provincia de Imbabura y el fomento de las exportaciones”, publicada en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, en el año 2019. El objetivo general de la presente investigación consta en determinar la alternativa comercial para las exportaciones de ají rocoto desde la empresa Sumak Mikuy ubicada en la provincia de Imbabura-cantón Cotacachi. La problemática se centra en que Ecuador es un país en el que no se le ha dado la importancia necesaria a sus productos orgánicos, su falta de promoción y publicidad hacia mercados extranjeros los ha mantenido limitados en cuanto a sus exportaciones, otros factores que afectan el desarrollo de exportación es la falta de capital, la ausencia de tecnología, la oportunidad de obtención de créditos y cero apoyo del su propio estado; el mismo país mantiene desinformado a sus agricultores y a los beneficios que representaría la exportación de sus productos orgánicos y la demanda existente de los ajíes que ellos mismos producen. La investigación se justifica ya que países extranjeros demandan productos terminados con respecto al ají, estos productos transformados son preferidos en el extranjero debido a su alto valor nutricional; el ají rocoto ecuatoriano tiene potencial para convertirse en un producto estrella, y el país a su vez convertirse en una matriz productiva. La metodología consta de un enfoque cualitativo y cuantitativo, el de tipo documental, explicativo y descriptivo, la población de estudio consta de todos los trabajadores de la empresa

Sumak Mikuy, a quienes se les realizara una encuesta para la recolección de datos. En conclusión, se ha evidenciado que España es el país óptimo para exportar el ají rocoto, sin embargo, se tiene una amplia competencia con otros países que exportan su propio ají, sin embargo, Ecuador posee el producto ají de muy buena calidad, natural y fresco; es importante que la empresa mejore la presentación del producto y le dé un valor agregado para poder introducir su producto de forma fácil al país de España, ya que este cuenta con otros países proveedores.

Si bien es cierto el ají rocoto es reconocido por su gran valor nutricional siempre y cuando se moderado su consumo, esto indicaría el estupendo comportamiento con el país de España por ser uno de los mayores consumidores, no obstante se reconoció que Ecuador no es el único exportador de ají rocoto, puesto que tiene extensa competencia en Latinoamérica como Perú, México y el líder en exportación de Capsicum China, por lo que debe cumplir con exigencia los estándares de calidad solicitados por Ecuador y por el cliente, asimismo para tener precios competitivos acorde del mercado, tendrá que ser tanto un análisis de países exportadores de ají rocoto y mejorar con capacitaciones el rendimiento de suelos, así como también optimizar la presentación del producto otorgándole un valor agregado que podría ser un mecanismo de marketing en el cual mejore la publicidad por sus redes sociales, de precio brindándoles descuentos o políticas por pronto pago, etc.

## **2.2. Bases teóricas**

### **Teoría de los costos de producción**

Para poder detallar de una manera ordenada las bases teóricas relacionadas al sistema de costos de producción por ser la variable independiente, inicia el

análisis con el origen de los costos de producción, lo cual se estima que en las antiguas civilizaciones del medio oriente comenzaron con las primeras transacciones, en donde emplearon el control de los costos, asimismo con las industrias en Europa, con la fabricación del viñedo, impresión de libros y las fábricas se inició los procesos de producción que conllevaban a formular un sistema de costos. Por otro lado, con respecto al capitalismo y el auge de las tierras privadas, surgió con el artesanado, lo que originó el control de la materia prima y mano de obra. Gómez (2002)

Las primeras evidencias de los costos de producción fueron con las antiguas civilizaciones cuando empezó el comercio entre ellos; en el viejo continente el más claro ejemplo fue con el comercio en Venecia, Italia, o con la impresión de libros; al crecer el capitalismo surge el artesanado, lo que compromete al artesano llevar el control de materia prima, de sus ingresos y gastos; y también en Perú surgió con los incas al utilizar el trueque o intercambio de objetos y/o bienes.

Con el pasar de los años, se ha ido descubriendo mayores términos relacionados a la contabilidad de costos, y uno de los principales son los objetivos o los propósitos de la contabilidad de costos que toda empresa debe alinearse y/o guiarse al momento de aplicarla.

Con respecto a los objetivos de la contabilidad de costos, el autor Gavelán (2014) señaló como objetivos: “Determinar el costo acumulado y unitario por proceso ejecutado. Controlar el costo de producción ejecutado comparándolo con el presupuesto. Y facilitar la toma de decisiones (...), así como, para definir políticas de venta y fijación de precios” (pág.123).

Por otro lado, también se plantea como objetivos principales: Comunicar sobre los costos y gastos para poder determinar la rentabilidad de la inversión y estimar las mercaderías correspondientes. Presentar el estado de costo de producción para tener un control administrativo. Y brinda información de costos y gastos con el fin de contribuir a la planificación estratégica empresarial. Chambergo (2014)

Asimismo, recalando siempre que las empresas en general llevan un diferente sistema o proceso de organización, debido al cambio de sus procedimientos de plantear, su visión, misión, valores, organigrama, sus productos sobresalientes, sus subproductos, o servicios, entre otros. Entonces esto indica que, si se formulará una contabilidad de costos, pero será diversa. Chang, López, & Moreno (2012)

Entonces, los objetivos descritos se podrán aplicar en los distintos rubros económicos empresariales, sin embargo, las empresas industriales son las empresas imprescindibles que, si o si deben llevar contabilidad de costos para tener un control, un orden y una distribución de sus costos y gastos.

Adicionalmente, para tener conocimiento de las teorías de los costos de producción, debemos plantear las nociones de los costos, al estudiar los costos se debe tener en cuenta que hay costos a corto y largo plazo, lo cual se basará en estos para poder tomar decisiones. Para detallar el vínculo entre producción y costo, es necesario describir tres nociones de costo: Costo total, marginal y medio.

El costo total es la sumatoria de todos los elementos del costo de producción, este costo se fracciona en costo fijo total y costo variable total. El costo fijo total es el desembolso incurrido en componentes fijos, por ejemplo: Pago de servicios

básicos, alquiler de fábrica, pago al personal administrativo. Mientras el costo variable total es el costo incurrido en factores relacionados directamente con la producción, por ejemplo: Materia prima, materiales auxiliares, envases, mano de obra. Gómez (2017)

Además, el costo marginal es el importe que se da al comenzar la producción de una unidad adicional. Sánchez (s.f.), asimismo el costo marginal es llamado también “costo incremental”, siendo el incremento que se efectúa en el costo cuando se genera una unidad agregada, se halla con el aumento del costo total entre el aumento de la producción. Gómez (2017)

En añadidura, el costo medio “es el coste por unidad producida, es el resultado de dividir el coste total de la producción realizada entre el número de unidades producidas” García (2015, pág. 1). A este costo medio también es denominada costo unitario y su fórmula indicada líneas arriba ayuda a determinar el costo unitario por producto. Luego de haber descrito las tres nociones de costos, es relevante también saber, en qué parte de la contabilidad de costos se emplean, por lo que se explicará los sistemas de costos en donde interviene el costo total, costo marginal y costo medio.

El sistema de costos se aplica en las empresas industriales generalmente dedicadas al rubro de ensamble de algún producto emplean los costos por órdenes de producción y las empresas aplicadas a la actividad económica de la transformación de la materia prima con el soporte de materiales auxiliares y la producción es constante aplican los costos por procesos. Reyes (2008)

Los costos por órdenes de producción sirven para señalar y reunir los costos de fabricación de una unidad de producción o un solo producto, se emplea cuando

los distintos productos obtenidos son diversos entre ellos mismos y tiene un costo relevante diferente. Sy (2019)

Mientras los costos por procesos utilizan uno o variados procesos para convertir la materia prima en un producto terminado, la producción es constante e igual en vastas cantidades para su unión de los elementos de los costos en un tiempo establecido. Docenteunivia (2014)

Por otra parte, los costos de producción se dividirán por el momento en que se definan en: Costos Históricos y Costos Predeterminados. Los costos históricos se calculan luego de que el producto o artículo haya sido fabricado, estos se subdividen en: Sistema de costos por órdenes de producción, por clase, por procesos, por operaciones y por combinados. Los costos predeterminados se determinan antes de transformar el producto, se componen por: Costos estimados y costos estándar. Reyes (2008)

Para entender la relación de los costos y la producción, se debe determinar este vínculo, al alinearse los elementos de costos de producción como materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación con los primordiales objetivos de la planeación y control. Esta división entre el nexo de los costos y la producción están los costos primos y los costos de conversión. Los costos primos comprenden la materia prima, materiales directos y la mano de obra directa. Entretanto, los costos de conversión están ligados con la transformación de la materia prima en productos terminados, estos costos comprenden la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Chambergo (2014)

Esta relación indispensable sirve para identificar por medio de los costos primos y costos de conversión la fluctuación que hay entre periodos seleccionados,

también si el control está siendo eficiente y si es necesario aplicar una reducción de costos en caso que la situación económica de la empresa lo requiera y facilitaría al contador en la exposición del estado de costo de producción la mención de estos costos, debido a que de forma más resumida se le indicará a los interesados como gerente, dueño, inversionista la comprensión de los elementos del costo de producción.

Luego de detallar la relación de los costos con la producción, mucho de las partes interesadas como gerentes, dueños se preguntan, desde que cantidad se tiene que vender para obtener utilidad, es ahí donde interviene el punto de equilibrio de los volúmenes de venta, en el cual se primero se debe establecer los costos fijos, costos variables y ventas para aplicar las fórmulas para determinar el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el importe en el cual refleja los ingresos totales iguales a los costos totales, es conocido como: Punto neutro, punto cero, punto crítico, punto muerto, relación costo – volumen – utilidad. Brown (2005). Además, se considera como aspecto indispensable en la gestión estratégica de los costos incurridos, con el objetivo de proyectar ingresos y salidas futuras y mejorar el planeamiento estratégico de la empresa. Chambergó (2014)

El objetivo del punto de equilibrio es esclarecer los volúmenes de ventas o número de unidades que una empresa requiere vender durante un tiempo determinado para completar el importe de sus costos totales (costos fijos y variables), se asume que, desde ese importe, la empresa comienza a generar utilidad. Con respecto de que tipo de empresas deben plantear el punto de equilibrio son: Las empresas industriales, financieras, comerciales, de servicios, etc. Es así

como el gerente financiero u encargado lo emplea de herramienta para tomar decisiones: A corto y/o largo plazo. Brown (2005)

Para determinar el punto de equilibrio se requiere utilizar las próximas fórmulas: Margen de contribución y método gráfico. Con respecto al margen de contribución se obtiene de Para el punto de equilibrio en unidades físicas es igual al costo fijo como nominador entre el margen de contribución, en donde el margen de contribución se halla el precio de venta unitario menos el costo de variable unitario; además se necesita determinar el punto de equilibrio en unidades monetarias eso equivale al costo fijo entre uno menos todo en paréntesis costo variable unitario menos precio de venta unitario. Brown (2005), El método gráfico es donde se traza los costos e ingresos totales, en el cual se interceptan y ahí se origina el punto de equilibrio, eso significa que los costos e ingresos totales son iguales. Chambergo (2014)

El punto de equilibrio o punto cero, es donde se determina a partir de cuantas unidades físicas y unidades monetarias se comenzará a recibir ganancia, esto puede contribuir para la toma de decisiones a un determinado plazo, asimismo es necesario tener bien distribuidos los costos de producción para poder separarlos en costos fijos y costos variables para empezar a hallar el punto de equilibrio, con relación a las fórmulas del margen de contribución será de gran ayuda para poder plasmarlo en el método gráfico y tener una visión más amplio de los costos y ventas generadas en un periodo, sin embargo la empresa Ají Norte no formula el punto de equilibrio por lo que el gerente general, encargado de producción pueden calcular un aproximado su utilidad en volúmenes de venta pero no tienen estructurado o planteado el punto de equilibrio como parte del sistema de costo de producción.

Después de haber dado una visión general de los costos de producción, la teoría de costos, el sistema de costos, el punto de equilibrio es momento de desarrollar los costos de producción en nuestro país para revisar como está normado la contabilidad de costos, lo que opinan diversos autores, etc.

Con respecto a los costos de producción en el Perú, se tiene obstáculos para elaborar y emplear el sistema de costos, en el cual se determine los elementos del costo de producción para un bien o un servicio, a causa de que las empresas no ejecuten de manera regular y continua los principios básicos de la administración, especialmente los de: Organización y Control. Gavelán (2014)

Desde ahí nace la interrogante de cómo cada empresa formula el costo producción, por lo cual es importante el cumplimiento de control y la organización en la gestión de costos para poder mejorar los procesos de producción.

Adicionalmente con referencia a las más importantes empresas exportadoras peruanas están siendo obligadas a llevar una planificación financiera y económica para llegar a ser competitivos en el mercado internacional, en el cual se requiere brindar un producto de calidad y cubrir con el volumen de venta solicitado, es ahí donde se origina la relevancia de la gestión de producción. Vilcarromero (2017)

La obligación de llevar una contabilidad de costos tanto para una empresa industrial, añadiéndole que esta se dedique a la exportación de algún producto, es única, debido a que se debe planificar con anticipación los procesos de producción y presupuestos financieros para poder responder acorde la exigencia del mercado global.

Con referencia al marco legal de los costos de producción en Perú sirven para poder guiarse y tener conocimiento sobre las normas legales obligatorias para las empresas industriales que deben llevar contabilidad de costos, se realizó un análisis por cada reglamento legal encontrado.

En lo concerniente a inventario y contabilidad de costos, los contribuyentes tendrán la responsabilidad de llevar sus inventarios y contabilidad de costos respecto con las posteriores disposiciones, sin embargo, al relacionarlo con la empresa Ají Norte, se indicará las siguientes normas: Cuando las ganancias brutas anuales durante el periodo anterior hayan sido menores o similares a 500 Unidades Impositivas Tributarias del periodo en curso, estarán obligados a tomar inventarios físicos de sus productos al término del periodo. Los deudores tributarios que necesitan llevar contabilidad de costos fundamentado en registros de inventario constante en unidades físicas o valorizados o las empresas que no sea obligatorio llevarlo decidan llevarlo constantemente, estos deudores tributarios tendrán la opción de rebajar sus pérdidas por los faltantes de productos de su inventario, en cualquier momento dentro del periodo, será posible si los inventarios físicos y su valorización son aceptados por los encargados de su realización y también efectúen con lo señalado en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Adicionalmente, Si las empresas llevan inventarios físicos de sus existencias, el contador o persona encargada deberán avalar la información registrada en dichos inventarios y autorizados por el representante legal. Por último, para garantizar el costo real, los contribuyentes deberán demostrar con los registros señalados en este artículo, los productos obtenidos durante el periodo, y los costos unitarios de los productos que se muestren en los inventarios finales. SUNAT (2018)

Si bien es cierto la empresa Ají Norte, está dentro de las empresas que generan ingresos brutos anuales menores a 500 UIT, por lo que no está obligada a llevar un sistema de contabilidad de costos, sin embargo, al optar por llevarlo y también el registro de inventario de unidades físicas, es factible que al momento de encontrar merma o pérdida del ají páprika puedan darle el tratamiento tributario establecido en el artículo referido a la merma. Asimismo, el jefe del área de producción es el encargado de llevar y controlar el inventario físico, luego pasa por revisión por el contador para su visto bueno y la debida autorización del representante legal. Para corroborar el costo real del producto, se deberá verificar en los inventarios finales de la contabilidad de costos de Aj Norte el registro de unidades físicas y el costo unitario obtenido durante el periodo.

La Unidad Impositiva Tributaria (UIT) es el importe en soles decretado por el Estado para fijar impuestos, multas, infracciones y otra presencia tributaria. MEF (2021). Además, los valores de la UIT cambian anualmente, por lo que para el 2018 el importe es de S/4,150. MEF (2017). Se consideró el año 2018, debido a que es el periodo que se utiliza para la presente investigación, asimismo con referencia a que Aj Norte no supera los ingresos brutos anuales de 500 UIT para ser un contribuyente obligado a llevar contabilidad tributaria, eso indicaría que la empresa tiene ingresos brutos anuales menores de S/ 2,075,000.

Al respecto de la estructura del registro de inventario permanente valorizado, va referido a los contribuyentes que tengan la responsabilidad de llevar contabilidad de costos, a pesar de que la empresa Aj Norte no está obligada, se considera en la presente tesis cómo manera de aporte y sugerencia para dicha empresa exportadora para que tenga un mejor control de inventario.

Lo establecido en la norma es lo siguiente: Fecha de emisión del comprobante de pago; tipo, número de serie y número respectivo del comprobante de pago; tipo de operación; código del método de valuación de existencias; cantidad de unidades físicas del producto ingreso y salido; costo unitario del producto ingresado y salido; cantidad de unidades físicas del saldo final y el costo unitario del saldo final. SUNAT (2019)

Las cuentas contables en el Perú están establecidas en el Plan Contable General Empresarial, con respecto al inventario y existencias se puede encontrar en el Elemento 2 Activo Realizable, es ahí donde se otorga las próximas pautas en la sección de identificación y medición: La cuenta 20 de mercaderías, el ingreso de mercadería se registra al valor de compra o base imponible, adicionándole los costos requeridos para que las existencias tengan su posición y lugar vigente. La cuenta 24 de materias primas, la entrada de la materia prima al almacén se reconoce al valor aplicable de compra, luego se tendrá esta materia prima lista para ser empleada en el proceso de producción. La cuenta 25 de materiales auxiliares, suministros y repuesto, y 26 de envases y embalajes, también se reconocen a su valor de adquisición, agregándole los costos requeridos para que las existencias tengan su posición y lugar vigente. SUNAT (2019)

Como se indica al comienzo de la explicación de esta norma, la empresa Aji Norte no tiene la responsabilidad de llevar una contabilidad de costos pero al decidir llevarlo de manera opcional, se sugiere que para el registro de inventario permanente valorizado se incluya esos puntos señalados para tener un mayor control y orden al ingreso y/o salida del producto; así como también tomar en cuenta las indicaciones que otorga la norma de acuerdo a las cuentas contables referidas

al inventario y existencias para identificar y registrar de manera correcta los importes al momento del ingreso del almacén.

Por añadidura, en el informe en la parte de Conclusiones, se realiza un resumen de los puntos concretos que fueron estipulados, los cuales se deben tomar en cuenta en el caso de formular el costo estándar y el método de valuación de costo promedio: El costo unitario del artículo incorporado se debe registrar al costo de adquisición, adicionando los costos incididos en la adquisición como son el transporte, seguros de mercadería, gastos de despacho, derechos aduaneros, de acuerdo a su debido comprobante de pago; por lo cual no competiría emplear el costo estándar para el costo unitario del artículo ingresado. Por último, el costo unitario del producto retirado y del saldo final deriva de la fórmula aritmética aplicada en el método promedio, y tampoco resultaría emplear el costo estándar para determinar este costo unitario. SUNAT (2019)

Relacionándolo con la empresa Ají Norte, se utiliza para determinar el costo unitario del ají páprika por kg, el costo de adquisición o valor de compra del ají páprika, y los costos adicionales como flete al puerto, seguro de mercadería, costo de Aduana se emplearían para formular el precio de venta para la exportación. Asimismo, para determinar el costo unitario del ají páprika de salida y/o saldo final, la empresa sigue lo estipulado por SUNAT y aplica el método promedio para su formulación.

Con relación al método de valorización de existencias, SUNAT (2020) comenta que las empresas, sociedades conyugales o contribuyentes, con referencia a la actividad económica que desenvuelvan, deben tomar inventario,

valuar sus existencias por su costo de compra aplicando uno de los posteriores métodos, siempre y cuando se desarrolle el mismo método de periodo en periodo:

- a. Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- b. Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL).
- c. Identificación específica.
- d. Inventario al detalle o por menor.
- e. Existencias básicas.

Estas empresas, sociedades conyugales o contribuyentes se basarán en el reglamento y de acuerdo con sus ingresos anuales se verán o no en la responsabilidad de llevar inventario de existencias físicas y de contabilidad de costos. SUNAT (2020)

El método de valorización de existencias que lleva Ají Norte es el método de promedio ponderado, y ellos optan por llevar una contabilidad de costos y toma de inventario del ají páprika a pesar de que no superan las 500 UIT de ingresos brutos anuales.

También es adecuado referirnos a la merma, ya que esta representa al daño material o pérdida física, de volumen o peso de las existencias, originadas por algún fenómeno de la naturaleza o en el proceso de producción. Se debe acreditar las mermas a la SUNAT en cuanto lo solicite, esto se realizará por medio de un informe publicado por un profesional independiente, capacitado, y colegiado; deberá incluir la metodología aplicada para determinar la merma y las pruebas o evidencias empleadas, en caso de no ser así, no se aceptará la deducción. SUNAT (2010)

En el caso de Aj Norte, si se tiene identificado la cantidad de merma de aj páprika que es de 300 kg, lo cual no contratan a un tercero independiente para la

emisión del informe y constatación de la pérdida física, sino esta empresa lo vende para comida para aves, como el pollo, en consiguiente no le dan el tratamiento tributario debido y no deducen el impuesto a la renta a declarar.

Adicionalmente, es importante describir los costos logísticos involucrados dentro del proceso de producción y exportación del ají páprika, por ello para entender de una manera más detallada primero se definió a la logística, según el autor Zuluaga, Gómez, & Fernández (2014) en el cual se citó (Council of Logistics Management, 1998) mencionó que la logística es “la parte del proceso de la cadena de suministro encargada de planificar, implementar y controlar de forma eficiente y efectiva el almacenaje y flujo directo e inverso de los bienes (...) de satisfacer de las necesidades de los clientes”. Asimismo, la logística se puede tener en cuenta como proceso integral que intenta optimizar el flujo de bienes e información vinculada a la empresa y la transacción con el consumidor. Waters (2007)

Luego se continuó con la cadena logística, indicándolo como el procedimiento permanente de flujo de productos y comunicación entre proveedores y clientes. Villamizar (2010). Es decir, entre estas dos personas jurídicas o naturales que participan en la compra y venta de algún producto, hay procesos constantes que comienza en la compra, sigue en la producción, almacenaje, distribución, y al último la venta, entonces para esto el proveedor le otorga un flujo de productos al cliente, y este le entrega un flujo de información para estar pendiente de la entrega, o si llegó en buen estado el bien vendido.

Por otro lado, asemejando a la parte internacional, la cadena logística es esencial en la administración logística del exterior, esta favorece el planeamiento, supervisión y control fundamental del proceso de distribución del bien otorgado en

las transacciones de comercio exterior, como son las exportaciones. Grupo BanColombia (2019)

Con referencia a los costos logísticos en el Perú, se expone como los costos incurridos en el transporte de un producto desde la fábrica o lugar donde es elaborado, hasta el punto de retiro del país que puede ser el puerto, muelle y/o fuera de frontera, listo para ser vendido y exportado. MINCETUR (2016).

Adicionalmente, también son llamados “los costos de la distribución física, considerando entre estos los costos de embarque, de desembarque, los handling en muelle, los seguros, los fletes marítimos, aéreos, terrestres y otros”. Baldeos, Lio, Garibay, Anselmo, & Salcedo (2013)

Entonces estos costos logísticos mencionados se le aumentan una vez determinado el valor de venta local de ají páprika en la empresa Aj Norte, lo que indicaría que, si incluyo los costos logísticos, aumentaría el precio de exportación de ají páprika. Para tener una idea básica de cuánto incrementaría, los costos logísticos internacionales del Perú, continúa siendo uno de los más elevados de Latinoamérica, una de las razones es por la poca capacidad y falta de inversión del Gobierno en los puertos y terminal aéreo. Baldeos, Lio, Garibay, Anselmo, & Salcedo (2013)

En lo que concierne a los componentes de la logística internacional, se menciona que las empresas que emplean transacciones de exportación e importación desarrollan las próximas funciones: La adaptación de la mercancía a transportar, coordinan el flete al exterior, buscar el mejor lugar de acopio y/o almacenamiento, adquieren un seguro de mercadería para su actividad económica. Por ende, las entidades comprometidas son las siguientes: Empresas exportadoras

e importadoras, agentes aduaneros, transportistas, aseguradores, agentes de fletes para llevar al puerto, y empresas almaceneras o de acopio. Bloch (2012)

### **La exportación del ají páprika**

Se continuó con las bases teóricas referidas a la exportación del ají páprika por ser la variable dependiente, en el cual se inició con el marco legal, relacionado con la exportación en Perú, en el cual se menciona “La exportación de bienes o servicios, así como los contratos de construcción ejecutados en el exterior, no estn afectos al Impuesto General a las Ventas, (...) en el territorio del país a favor de una persona natural no domiciliada” SUNAT (2007, pág. 1). Por lo tanto, la exportación de aj páprika por ser exportación de un bien, queda inafecto al IGV, esto indica que a la empresa Aj Norte al emitir su factura del exterior o Invoice solo colocará el precio CIF o precio de venta de la exportación, asimismo, esto debe ir detallado en el contrato de venta internacional con el cliente importador.

Seguidamente se detalló los régimenes de exportación en el cual indican que hay tres modalidades que considera la Ley General de Aduanas: Exportación definitiva, exportación y exportación sin valor comercial (cuyo valor FOB no supera los US\$2,000). MINAGRI (2015). Para la presente investigación solo se desarrollará la exportación definitiva debido a que Aj Norte está dentro de este régimen.

La exportación definitiva es el régimen aduanero que posibilita el retiro del territorio aduanero de las mercancías peruanas o mercancías nacionalizadas para su fin o consumo definitivo en el extranjero. Los plazos para las mercaderías son las siguientes: Tienen que ser embarcadas en un tiempo de 30 días calendarios computados desde el día próximo de la enumeración de la declaración, la regularización del régimen de exportación definitiva se ejecuta en un tiempo de 30

días calendarios computados desde el día próximo de la fecha del fin del embarque, conforme a lo estipulado en el reglamento. Asimismo, existen mercaderías vetadas o excluidas, cuyas corresponden a mercaderías de patrimonio cultural e histórico y las que no detallan con el permiso del sector responsable a la fecha de envío, por ende, estas no continuarán los pasos para ser una exportación definitiva. SUNAT (2008)

Dentro de la exportación definitiva hay dos tipos: Exportación Simplificada, se llama así por ser una exportación de baja cantidad, en el cual se lleva el formato de declaración simplificada de exportación, los despachos tienen un valor FOB de hasta US\$5000.00 y no participa un agente de Aduana; mientras en la Exportación Formal, también llamada exportación comercial, en esta se lleva el formato de declaración aduanera de mercancías (DAM), los despachos tienen un valor FOB desde US\$5000.00 y si se requiere la participación del agente de Aduana. Ganoza (2018). La empresa Ají Norte pertenece a la exportación formal o comercial, debido a que su valor FOB supera los US\$5000.00, su mercadería es por 20,000 kg aproximados de ají páprika que equivale a un container lo que indica que es considerable cantidad para exportar, también cuenta con agente de Aduana quien le ayuda con la gestión de documentos y presentar la mercadería a tiempo en el puerto del Callao para continuar con el proceso de embarque.

De igual forma, para que las empresas exportadoras tengan los conocimientos básicos de la terminología utilizada en los documentos para la venta al exterior de su producto, es indispensable entender los conceptos del comercio internacional relacionados al aj páprika.

Entonces, al referirnos de dichos conceptos, se detalla primero el de partida arancelaria, el cual sirve para facilitar la clasificación de las mercaderías se le coloca un código numérico, a nivel internacional para homogenizar las partidas son a 6 dígitos, este sistema es llamado Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías, sin embargo, a nivel nacional las partidas corresponden a 10 dígitos. PROMPEX (2006). A continuación, como ejemplo se colocará la partida arancelaria de Ají Páprika y se detallará sus subpartidas:

Partida	Descripción
0904211010	En trozos o rodajas
0904211090	Los demás
0904221000	Páprika ( <i>Capsicum Annuum</i> , L.)
0904220000	Pimienta del género <i>piper</i> , triturada o pulverizada

*Figura 1: Principales mercados. Adaptado de "Páprika", por Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2015)*

Después, el concepto de arancel, el cual nace al adquirir un producto del exterior, es donde inicia la importación, entonces por ser importación está gravada a impuestos, en el cual están determinados en el Arancel de Aduanas. Estos pueden ser de 3 clases: Ad-Valorem, específico y sobretasa arancelaria. PROMPEX (2006). Cabe resaltar que la importación si está afecta a impuestos y el más común es el Ad-Valorem, mientras que la exportación no está gravada a ningún impuesto. Por otro lado, el Perú ha firmado varios convenios internacionales que promueven y favorecen el comercio internacional y es otro término importante que se dará a conocer.

Asimismo, las preferencias arancelarias inician al firmar convenios internacionales entre países, fomenta e intensifica la compra y venta de productos y/o servicios del extranjero, lo cual es llamado como beneficio arancelario, estos

pueden ser de tres tipos: Unilateral, Bilateral y Multilateral. En Unilateral se tiene el SGP Europeo, ATPDEA; en Bilateral está el TLC de Perú y Estados Unidos o los Acuerdos de Complementación Económica Chile, Brasil, México; y en Multilateral están los convenios internacionales de Comunidad Andina, Unión Europea, MERCOSUR, entre otros. PROMPEX (2006). Gracias a estos convenios firmados entre Perú y un país extranjero, al exportador e importador peruano le ayuda para la venta o compra de su producto en el que no hay barreras arancelarias lo cual complica la transacción y también obliga a cumplir ciertos requisitos establecidos en los convenios. Para terminar estos conceptos de comercio internacional, se requiere explicar sobre los términos estandarizados que de acuerdo con el comprador y vendedor se llegará a un acuerdo en establecer condiciones.

Y, el último concepto el incoterm, son herramientas del comercio exterior, mundiales, concretados en un contrato y reglamentados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), dicha entidad busca estandarizar los contratos de compra y venta internacional, como objetivos se indican los siguientes: Acordar con el vendedor el punto de entrega de la mercadería; establecer en el contrato los deberes, riesgos y compromisos por parte del comprador y vendedor; indicar cada uno de los costos; y mencionar los requisitos del contrato de compra – venta ante los encargados aduaneros. Sumalavia (2019). Asimismo, es conocido como un idioma frecuente, nacido de las experiencias comerciales internacionales, cada 10 años la Cámara de Comercio Internacional actualiza la publicación de los Incoterm en donde se determinan un grupo de reglamentos internacionales para el entendimiento de las expresiones comerciales y precisa las competencias del vendedor y comprador. PROMPEX (2006)

Con respecto a los grupos de Incoterm desde 1990 hasta el 2000 se tenía 13 incoterm, sin embargo, en el periodo 2000 - 2010 se actualizó a 11 incoterm. Para tener una visión general los grupos se dividen por E, F, C y D; para lo cual cada uno de ellos tiene una breve explicación, por ejemplo: La E son los que no tienen ninguna responsabilidad debido a que el vendedor entrega la mercadería en la puerta de su fábrica y el comprador corre con los demás gastos; en la F, tiene un límite de sus obligaciones debido que el vendedor entrega la mercancía en el puerto, pero el comprador cubre el flete de la mercancía a puerto y el traslado de su mercancía a el punto de destino; en la C, la entrega de mercadería es en el destino acordado, aquí el vendedor cubre el flete de esta mercadería a dicho punto, no asumiendo riesgos; y en la D, el vendedor entrega la mercadería en el punto de destino pactado o en la puerta del comprador, cubriendo el vendedor también el flete del traslado. Sumalavia (2019). A continuación, en la figura 2 se mostrará los 11 incoterm actualizados hasta el 2020.

<b>Incoterms 2020</b>
<p>Para cualquier medio de transporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ex – Works (EXW)</li> <li>➤ Free Carrier (FCA)</li> <li>➤ Carriage Paid To (CPT)</li> <li>➤ Carriage and Insurance Paid To (CIP)</li> <li>➤ Delivered At Place (DAP)</li> <li>➤ Delivered At Place Unloaded (DPU)</li> <li>➤ Delivered Duty Paid (DDP)</li> </ul>
<p>Para transporte marítimo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Free Alongside Ship (FAS)</li> <li>➤ Free On Board (FOB)</li> <li>➤ Cost and Freight (CFR)</li> <li>➤ Cost, Insurance, and Freight (CIF)</li> </ul>

*Figura 2: Incoterms 2020. Adaptado de “LXXV Seminario de Derecho Aduanero”, por Sumalavia (2019)*

El incoterm aplicado por la empresa Ají Norte es el CIF, debido a que mencionada empresa asume la obligación de pagar los costos de aduanas, el seguro de mercadería hasta que llegue a las manos del comprador y el flete marítimo de Perú a México.

Adicionalmente, al utilizar el incoterm CIF hay documentos necesarios por emitir, los cuales son: Invoice o factura comercial del exterior sin IGV, los certificados sanitarios o fitosanitarios por ser un producto no tradicional y perecible, certificado de origen donde debe indicar la preferencia arancelaria en destino, la declaración aduanera de exportación definitiva, el Bill of Lading o BL, y para acabar se debe enviar la póliza de seguro al comprador, la cual debe estar endosada y/o mencionar como beneficiario de la póliza de seguro al comprador.

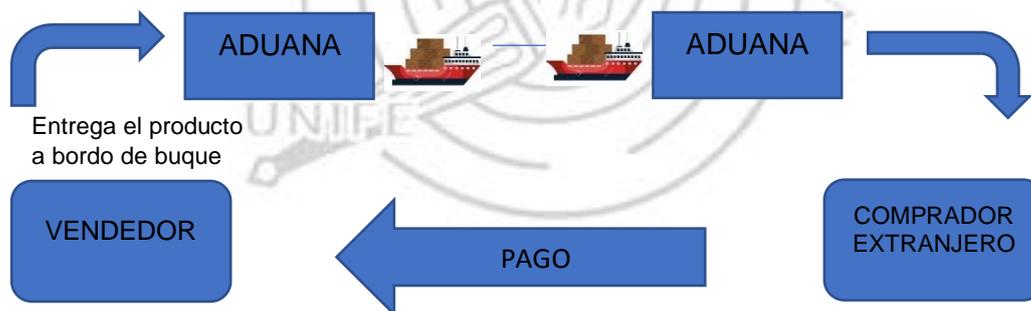


Figura 3: Exportación directa en CIF. Adaptado de “Puntos críticos en el proceso de exportación”, por Ganoza (2018)

Por otro lado, las empresas productoras - exportadoras tienen un beneficio tributario que les brinda el Estado, de manera de incentivar y fomentar las

exportaciones, lo cual hay un marco legal que señala los requisitos para incluirse, los insumos que pueden considerarse a este beneficio y el monto a restituir.

Este beneficio, es el drawback, el cual se origina en el Perú con el Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios en el Decreto Supremo N.º 104-95 EF, fue en dicha norma donde se indica al Drawback como beneficio tributario que se le brinda al productor exportador, ante ello se tiene que demostrar que el costo de producción se ha visto incrementado por los derechos arancelarios con respecto a los insumos importados los cuales han sido incluidos en el producto a exportar. Desde su creación ha variado el porcentaje de tasa de restitución, en la figura 4 comenzó con el 5% del valor FOB hasta el 2008, luego desde 2009 hasta junio del 2010 se aumentó al 8% por la crisis financiera en el mercado extranjero, después desde julio a diciembre del mismo año disminuyó a 6.5%, pero a partir de enero 2011 hasta 2014 volvió al porcentaje inicial del 5%, en el 2015 descendió a 4%, en el 2016 continuó bajando a 3%, en el 2017 y 2018 se colocó en 4%, sin embargo, en el 2019 hasta la actualidad bajó al 3% del valor FOB. (Oyarse Cruz, 2016)

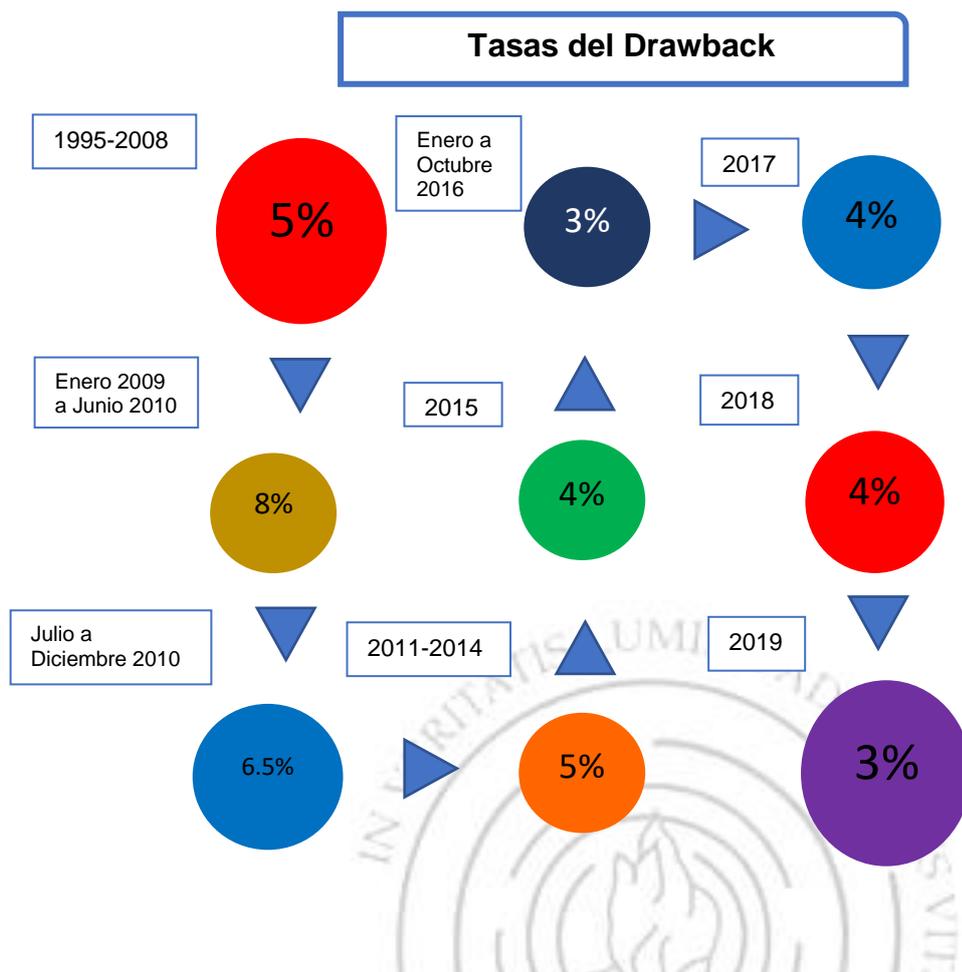


Figura 4: Tasas del Drawback. Adaptado de “Las tasas del Drawback en el tiempo”, Oyarse (2016)

Para aplicar la devolución de un porcentaje del valor FOB, se debe tener en cuenta las principales características: Las empresas productoras – exportadoras pueden ser admitidas en la Restitución; los insumos que se incluirán en el producto exportado pueden ser materias primas, productos intermedios, partes y piezas; el porcentaje de restitución actual es del 3% del valor FOB, con el tope del 50% de su costo producción incluyendo ahí la materia prima directa, los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación; las solicitudes por devolución de un porcentaje del valor FOB tienen que estar numeradas dentro de los 180 días hábiles desde el día que terminó el embarque y por importes mayores

a los US\$ 500.00. SIICEX (2021). Para acogerse Ají Norte ha tenido que cumplir con las características mencionadas, pero como la información obtenida de la empresa fue en el 2018, se considerará el 4% del valor FOB por ser en ese año el porcentaje vigente.

De igual manera, el valor FOB a restituir debe incluir: Costo de producción, ganancia, costo de embalaje, gastos de flete interno, gastos de agente y gastos de carga y manipuleo. Pero si se debe excluir: Las comisiones y gastos deducibles que derivan del resultado final de la exportación, también se excluye cuando las exportaciones son firmadas para utilizar los incoterm Ex Work, FCA y FAS, el monto a devolver se evalúa sobre el valor FOB mencionados en la DAM, rechazando los gastos que no fueron obtenidos por el exportador, asimismo cuando las exportaciones son acordadas en los otros incoterm el monto a devolver sobre el valor FOB indicado en la DAM, se aparta los costos no admitidos en dicho término de venta de producto. En relación con el plazo de aprobación y abono, será a partir del día próximo de la fecha de numeración del requerimiento si no fue elegida a verificación documentaria, o la fecha de entrega de documentación razonable, si fue destacada a verificación documentaria. Plataforma digital única del Estado Peruano (2019)

Y, por último, el abono se realizará en la cuenta corriente o de ahorro del beneficiario es decir de la empresa productora – exportadora, que debe estar previamente registrada en SUNAT. (Plataforma digital única del Estado Peruano, 2019). El monto por devolver se calcula en moneda nacional al tipo de cambio del día publicado en la SBS, siempre y cuando al terminar el proceso de validación, el beneficiario no debe tener alguna deuda con medida cautelar. SUNAT (2020)

Por otra parte, al referirnos al ají páprika, es indispensable conocer sobre su origen, el cual se menciona, “Capsicum es el nombre científico de la familia de ajíes y pimientos, (...), los cuales tienen una importante participación en la agricultura y se han convertido en un ingrediente fundamental de la gastronomía en países de los cinco continentes” ADEX (2017, pág. 3), asimismo, el ají páprika pertenece al género Capsicum sp, en el cual alberga alrededor de 20 a 30 especies, se confirma que el lugar de origen son las regiones tropicales y subtropicales de América, en los países donde hay una alta probabilidad que provenga el ají son de Bolivia y Perú porque se han descubierto semillas de más 7,000 años de antigüedad y se presume que fueron esparcidas las semillas por todo el continente. Para estandarizar la producción de ají y pimiento a nivel global, se indica que solo hay una sola especie llamada Capsicum Annuum y es por eso surge de la especie Capsicum dos productos diferentes para el cliente: Aj picante y pimiento no picante. Nicho & Valencia (2009). En nuestro país se obtiene cinco variedades de capsicum: annumm, batacumm, fructense, pubensces y chinoense. ADEX (2017). Por lo que, el capsicum annumm que es el nombre científico del ají páprika será utilizado para reconocerlo como nombre en la partida arancelaria y en la producción de esta. Al validar el origen de aj páprika en Perú, es importante considerar las zonas de producción en nuestro país para saber en que lugares hay mayor siembra, cosecha y/o producción de este producto.

Además, es concerniente saber las zonas de producción en Perú, y está ligada con la estacionalidad de la páprika a nivel mundial, ya que es por temporadas entre junio y noviembre generalmente, esto es debido a que es una planta de clima tropical o semitropical, la páprika es una fruta seca estacionaria a nivel mundial. Nicho & Valencia (2009). Con lo que respecta, la zona de producción en Perú, la

páprika se produce, por ejemplo: Arequipa (Majes), Lima (Barranca, Supe, Huaura, Cañete), Ica (Chincha, Ica, Pisco), Ancash, Piura, Lambayeque, La Libertad y Tacna principalmente.

Adicionalmente, MINAGRI (2008) mencionó que “la producción nacional ha pasado de 19 mil toneladas en el año 2002 a 56 mil toneladas en el 2008 (...). La mayor productividad en páprika, se encuentran en los departamentos de Piura, Ica y Arequipa, superando los promedios nacionales” (pág.2)

Las épocas de siembra por zonas de producción en nuestro país, en el cual se puede indicar que todo el año se tiene épocas de siembra en diferentes zonas del Perú, esto es gracias a los microclimas que se tiene y las tierras fértiles que se posee. También es otro punto favorable, para las empresas exportadoras de ají páprika porque pueden ir a diversas zonas donde los agricultores le vendan dicho ají.

Las épocas de cosecha y zonas de producción más importantes son Ica, Barranca, Arequipa, La Libertad (Ministerio de Agricultura y Riego, 2008). En el caso de Ají Norte, compra ají páprika a los productores de Ica y Barranca entre los meses de febrero y julio para que luego la materia prima ingrese a su debido proceso de producción.

Luego de detallar la producción de la páprika en nuestro país, es imprescindible describir la exportación del ají páprika, ante todo el ají páprika es considerado un producto no tradicional, esto indica que para pertenecer a dicho producto se necesita de un proceso de alto valor agregado, en ese sentido a las empresas exportadoras les favorece vender al extranjero en grandes cantidades los productos no tradicionales porque se requiere materiales auxiliares, inversión,

proceso de producción y logístico, y una alta demanda de puestos de trabajo, lo que contribuiría también el alza de empleos en el Perú. Grupo Ei (2017)

De esta manera, con respecto a la exportación mundial de Capsicum en el 2016, el Perú se encuentra en el puesto 8 y puede mejorar su posicionamiento de mercado, si aumenta su productividad e ingresa a más mercados del exterior. Carrión (2017), adicionalmente en la tabla 1, Perú representa el 2% de participación en el mismo año y un crecimiento promedio de 1% durante los años 2012 – 2016. Por otro lado, en la tabla 2 hasta el 2019 nuestro país se ha mantenido en el puesto 8, como se valida de acuerdo su partida arancelaria del Capsicum 0904, obteniendo un valor exportado en US\$ 91,523, lo cual aumentó su participación al 2.5%, sin embargo, teniendo una tasa de crecimiento anual en valor entre 2015 al 2019 de -3%. Entonces, al tener un porcentaje bajo en participación anual en exportación, se tomaría en cuenta que una de las razones sería que, en Perú, la producción total de capsicum, el 50% es de consumo nacional (rocoto, pimiento morrón, ají panca) y el otro 50% se exporta (ají paprika, piquillo, pimiento morron, etc.). Gomez (2020)

Tabla 1:

Plan de desarrollo sostenible de las especies del genero Capsicum 2018-2028

No	PAISES	FOB USD (MILES)					% VAR. 2016/2015	% PART 2016	CRECIMIENTO PROMEDIO
		2012	2013	2014	2015	2016			
1	China	1,178,832	1,154,424	1,329,247	1,374,463	1,461,442	6%	13%	6%
2	Espana	1,014,456	1,195,440	1,273,665	1,230,673	1,292,889	5%	11%	6%
3	Mexico	959,155	1,076,863	1,104,454	1,172,840	1,249,882	7%	11%	7%
4	Países Bajos	1,188,959	1,254,266	1,102,902	1,062,301	1,017,322	-4%	9%	-4%
8	Peru	238,849	219,615	227,037	254,509	249,566	-2%	2%	1%
	Los demas	4,532,841	5,581,645	5,942,333	5,165,397	6,112,474	18%	54%	7%
	TOTAL	9,153,800	10,529,149	11,011,781	10,263,206	11,376,988	11%	100%	6%

*Nota:* Ranking mundial de exportadores de Capsicum (Miles de dolares), por Pimientos y Ajes (s.f.)

Tabla 2:

*Partida Arancelaria*

Partida arancelaria	Descripción del producto	Valor FOB exportado al 2019 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en el valor entre 2015 – 2019 (%)	Participación del mundo en exportaciones al 2019	Posición en el mundo en exportaciones al 2019
0904	Pimienta del género "Piper"; frutos de los géneros "Capsicum" o "Pimenta", secos, triturados . . .	91.523	-3	2.5	8

*Nota:* Cuadro extraído de Trade Map. Adaptado de “Partida Arancelaria”, por ITC (s.f.)

Si bien es cierto al emplear la palabra Capsicum, se refiere ají y pimiento en general, entonces para diferenciar las variedades del Capsicum en exportación, se subdividen en: Capsicum frescos, congelados, secos o en conserva. ADEX (2017). Para validar más el producto que exporta la empresa Ají Norte, es el Capsicum seco, o también llamado ají páprika seco, por lo que se tiene la siguiente información:

En la tabla 3, en el 2016 el Peru es considerado el cuarto exportador de aj páprika seco, con un valor FOB US\$88,967, con una participación en ese mismo año de 6% y un crecimiento del -5%. Y en la tabla 4, en el 2019, entre los meses de enero y noviembre, se exportó un valor FOB US\$59,553.654 con una cantidad de 20,461.190 kg, sin contar el último mes del 2019, se indica en comparación con el 2018 se exportó una cantidad de 19,936.632 kg con un valor FOB US\$53,938.005, por lo que los resultados alcanzados hasta noviembre son muy alentadores debido que hay una diferencia hasta mencionado mes de US\$5,615.649 en valor FOB y en cantidad de 524.558 kg.

Tabla 3:

*Plan de desarrollo sostenible de las especies del género Capsicum 2018-2028*

N	PAISES	FOB USD (MILES)					% VAR. 2016/2015	% PART 2016	CRECIMIENTO PROMEDIO
		2012	2013	2014	2015	2016			
1	India	532,037	349,399	552,272	575,757	655,714	14%	42%	5%
2	China	263,718	249,493	272,083	301,137	437,869	45%	28%	14%
3	España	129,981	120,271	128,434	138,566	152,115	10%	10%	4%
4	Peru	111,045	88,242	84,665	94,306	88,967	-6%	6%	-5%
5	México	22,214	45,599	44,495	50,639	49,624	-2%	3%	22%
TOTAL		1,280,641	1,117,154	1,353,732	1,427,127	1,575,405	10%	100%	5%

*Nota:* Principales países exportadores de Capsicum secos 2016, por Pimientos y Ajes (s.f.)

Tabla 4:

*Capsicum Annuum*

Capsicum Annuum, L.	Ene – Dic 2018	Ene – Nov 2019	Dif. actual
Valor FOB US\$	53,938.005.	59,553.654	5,615.649
Cantidad en kg	19,936.632	20,461.190	524.558

*Nota:* Capsicum Annuum. Adaptado de “Exportaciones de páprika crecen notoriamente y ya superan los US\$ 59 millones”, por Ramos (2018)

Además, en el 2020, como principales mercados para la exportación de la páprika considerados por Perú, lidera el país de México con una participación del 40% en su mercado, luego sigue Estados Unidos con un 31% y en tercer lugar se encuentra España con un 26%. Con esto se confirmari  una de las razones del por qué el ají páprika de Aj  Norte se exporta a México, adicionándole los convenios internacionales como el TLC entre Perú y México y la Alianza del Pacífico.

Tabla 5:

*SIICEX – Principales mercados*

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
México	-9%	40%	27,395.59
Estados Unidos	6%	31%	20,962.94
España	36%	26%	17,741.64
Guatemala	-48%	2%	1,366.41
Albania	--	0%	157.33
Países Bajos	155%	0%	112.00
República Dominicana	--	0%	65.62
Brasil	20%	0%	26.01
Bolivia	--	0%	12.34
Otros Países (6)	--	0%	27.95

*Nota:* Principales mercados. Adaptado de “SIICEX”, por SIICEX (2021)

Por otra parte, como esenciales empresas exportadoras y a la vez competencias de la empresa Ají Norte, se considera en primer lugar a S & M FOODS S.R.L. con una participación del 16%, después a Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C. con una participación del 11% y a Agrícola Pampa Baja S.A.C. con el 8% de participación en el mercado de exportación de ají páprika.

Tabla 6:

*Siicex – Principales empresas exportadoras*

Empresa	%Var 20-19	%Part. 20
S & M FOODS S.R.L.	-13%	16%
AGROEXPORTADORA SOL DE OLMOS S.A.C.	-10%	11%
AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.	8%	8%
ADB INTERNATIONAL S.A.C.	85%	7%
FOOD INC S.A.C.	3465%	7%
AGROINDUSTRIAL E&C S.A.C.	35%	6%
MENTOR SERVICE TRADE S.A.C.	37%	4%
PERUVIAN CAPSICUM EXPORTERS S.A.C.	39%	4%
GAM SPICES INTERNATIONAL S.A.C.	--	4%
Otras Empresas (46)	--	30%

*Nota:* Principales empresas exportadoras. Adaptado de “SIICEX”, por SIICEX (2021)

Referente al precio FOB por kilo de ají páprika exportada, en la tabla 7, se tiene que en el 2019 se cerró en diciembre con un precio FOB de US\$ 3.00, mientras que en el 2020 descendió a US\$ 2.97, esto se debe en parte a la demanda de clientes extranjeros que adquieren el ají páprika y colocarlo a un precio accesible para la compra de este producto debido al contexto de la pandemia. Sin embargo,

para la presente tesis, se utilizó como alusivo el precio FOB de febrero 2018 para validarlo con el precio FOB establecido por Ají Norte, como señala en la tabla 8, el precio FOB es de US\$3.21 y la empresa establece a un precio de US\$ 3.24, dando una ligera diferencia de 0.03 céntimos de dólar.

Tabla 7:

*SIICEX – Precios FOB*

	2020												2019											
	D I C	N O V	O C T	S E P	A G O	J U L	J U N	M A Y	A B R	M A R	F E B	E N E	D I C	N O V	O C T	S E P	A G O	J U L	J U N	M A Y	A B R	M A R	F E B	E N E
<b>K</b>	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3
<b>G</b>	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	9	7	8	5	3	3	2	3	4	7	7	8	0	8	1	0	9	7	6	7	6	9	1	2
	7	6	9	0	3	9	6	1	3	0	5	1	0	8	2	7	2	0	8	1	4	7	5	2

*Nota:* Precios FOB referenciales en kilogramos. Adaptado de “SIICEX”, por SIICEX (2021)

Tabla 8:

*SIICEX*

	2018											
	D I C	N O V	O C T	S E P	A G O	J U L	J U N	M A Y	A B R	M A R	F E B	E N E
<b>K</b>	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3
<b>G</b>	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	1	1	0	0	8	7	6	9	7	2	2	4
	5	7	8	6	0	8	7	1	8	1	1	5

*Nota:* Adaptado de “SIICEX”, por SIICEX (2021)

Por añadidura, se debe considerar para la exportación de ají páprika, cumplir los siguientes estándares de calidad: Firmeza, eso significa que la páprika no debe ser blanda y no permitir su desmedido secado; buena forma, debe cumplir con las características físicas o con el tamano mínimo y máximo de aj páprika para exportar; color ideal, al menos el 90% del ají páprika debe mantener el color rojo intenso, esto generalmente sucede después de realizar el secado de aj páprika,

este tomará un color rojo granate, para luego pasar por un proceso de selección y después estar listo para la venta; y cumplir con el daño establecido del 5%, es decir cualquier defecto en la calidad de la producción final. Lomparte (2008)

### 2.3. Definición de términos

- **Comercialización:** “La comercialización es el conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor” //CA (2018, pág. 5).
- **Control financiero:** “El control financiero es uno de los procesos más importantes para medir objetivamente el desempeño de una organización y hasta qué punto se han cumplido las metas establecidas en la planificación estratégica” William y Michigan (2015, pág. 3).
- **Costo de producción:** “El costo de producción representa el costo de las nuevas unidades que han sido fabricadas o producidas para atender un pedido o atender las necesidades del almacén de productos terminados” Brown (2005, pág. 190).
- **Deficiencias:** “Hace referencia a cualquier elemento, cosa o situación que no sea perfecta o que posea algún tipo de imperfección, carencia o defecto” Definiciones ABC (2010, pág. 1).
- **Demanda:** “La demanda en economía se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor” De Jesús, Salcido, & Zamorano (2008, pág. 299).
- **Demanda del mercado:** “Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores

(demanda total o de mercado)” De Jesús, Salcido, Salcido, & Zamora (2008, pág. 299).

- **Estructura de costos:** “(...) Identifica los costos reales del servicio y como consecuencia permite conocer la rentabilidad que genera cada ruta, a la vez permite determinar los precios de acuerdo a la ganancia esperada. (...)” Diaz & Ramírez (2018, pág. 12).
- **Exportación:** “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países (...)” Galindo & Viridiana (2015, pág. 2).
- **Ingresos:** “(...) Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad (...)” MEF (2004, pág. 5).
- **Mercado:** “(...) está constituido por personas que tienen necesidades específicas no cubiertas, es decir, que están dispuestas a comprar bienes y servicios con el fin de suplir esas necesidades” Vargas (2007, pág. 18).
- **Oferta:** “(...) oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento” De Jesús, Salcido, & Zamorano (2008, pág. 297).
- **Páprika:** “El ají páprika (*Capsicum annum* L.) es una planta anual que pertenece a la familia Solanaceae, con un fruto de tipo baya semicartilaginosa y deprimida con una coloración rojiza al estar maduro (...)” Hernández, Pineda, & Noriega (2019, pág. 960).
- **Posicionamiento:** “(...) Se asocia con el lugar, situación, o emplazamiento, ocupado por un objeto, un individuo, una idea, una institución, un servicio,

una ciudad, o cualquier otra realidad susceptible de ser colocada respecto a otras (...)” Coca (2007, pág. 106).

- **Precio del producto:** “Precio es la cantidad de recursos financieros (dinero) y/o físicos (...) que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades (...)” Goñi (2008, pág. 12).
- **Precio FOB:** “Mediante este el proveedor asume los costos y responsabilidades hasta que la mercadería se encuentre a bordo del barco” Rodríguez (2016, pág. 140).
- **Producción:** “Es la creación de un bien o servicio mediante la combinación de factores necesarios para conseguir satisfacer la demanda del mercado” Montoyo & Marco (2012, pág. 3).
- **Reducción de costos:** “Consistían en el aprovechamiento de la capacidad, instalada para disminuir los costos unitarios y generar un apalancamiento operativo positivo” Mordillo (2001, pág. 39).
- **Rentabilidad:** “Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. (...)” Sánchez (2002, pág. 2).
- **Sistema de costos:** “Conjunto de procedimientos o técnicas, los cuales son interdependientes, e interrelacionados y que interactúan para obtener objetivos (...) y que permitan tomar decisiones gerenciales adecuadas. Históricamente los sistemas han evolucionado desde obtener datos reales hasta su predeterminación” Brown (2005, pág. 55).

- **Valor comercial:** “Es el que se obtiene por la compraventa de un bien en la fecha de valuación, en consideración a las compras ventas de bienes similares y las características del bien valuado. (...)” Lawi (2018, pág. 2018).
- **Volumen de venta:** “Cifra que recoge las ventas que durante determinado periodo de tiempo se han producido en una empresa” La gran enciclopedia (2009, pág. 1).

## 2.4. Formulación de hipótesis

### Hipótesis general

El sistema de costos es deficiente e influye en relación inversamente proporcional en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

### Hipótesis específicas

a) La estructura de costos de producción influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

b) El control financiero influye significativamente en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

## **CAPÍTULO III**

### **DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Nivel, tipo y diseño de Investigación**

##### **Nivel de Investigación**

“El nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio” Arias (2006, pág. 23). El nivel de la presente investigación fue correlacional, se realizará la medición de las dos variables, las cuales fueron evaluadas y medidas a través del análisis estadístico, este análisis evidenció la influencia que una variable tiene sobre la otra.

##### **Tipo de Investigación**

“Los tipos de investigación que se pueden dar, son tres: Exploratorios, descriptivos y explicativos. El tipo que elijamos dependerá de la estrategia de la investigación...” Sáinz & Gutiérrez (2008, pág. 125). Se empleó el tipo de investigación descriptiva simple, porque el presente trabajo se basó en todas las fuentes de información e investigación encontradas como tesis, libros, revistas, artículos de investigación, noticias, sitios webs, entre otros, de las cuales se extrajo lo más significativo y relacionado a la presente investigación, es así que se pudo describir y entender el planteamiento del problema, resolver las dudas del lector y buscar solución a dicha problemática.

##### **Diseño de la Investigación**

“El diseño de la investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental” Arias (2006,

pág. 27). Dentro del diseño no experimental, se encuentra el estudio transversal, el cual “estudian la población total o una muestra significativa en un punto del tiempo o en tiempo corto” Ochoa (2019, pág. 44). La presente investigación presentó un diseño no experimental y transversal porque se basó en la información financiera y contable obtenida de la empresa Ají Norte en una ocasión dada, esta información fue analizada y descrita con la finalidad de brindar soluciones óptimas al problema establecido.

### **3.2. Población y Muestra**

#### **Población**

“La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio” Arias (2006, pág. 81). La población está integrada por 33 trabajadores, por lo cual la población está integrada por: 30 colaboradores del área de producción, 1 encargado de la misma área, 1 encargado del área de contabilidad y 1 gerente general de la empresa Ají Norte S.A.C.

#### **Muestra**

“La muestra es el subgrupo de la población que es elegido o seleccionado para la realización del estudio” Sáinz & Gutiérrez (2008, pág. 128). Para tomar la muestra de la presente investigación se establecerá con la siguiente fórmula matemática:

$$n = \frac{(Z)^2(N)(p)(q)}{(E)^2(N - 1) + (p)(q)(Z)^2}$$

Donde:

$n$  = Tamaño de la muestra.

$N$  = Población

$Z$  = Nivel de confianza

$p$  = Tasa de prevalencia de objeto de estudio

$q = (1 - p)$  Complemento de la tasa de prevalencia

$E$  = Error de precisión

Para seleccionar la muestra, esta se calcula por medio de la formula del muestreo aleatorio simple, el cual está constituido por una población de 33 colaboradores de la empresa, tiene un nivel de confianza del 95%, la tasa de prevalencia de objeto de estudio es del 50%, por lo que el complemento de la tasa de prevalencia también es un 50% y tiene un 5% de margen de error.

Sustituyendo los números en la formula se tiene:

$Z = 95\%$  de confianza establecida

$P = 50\%$

$Q = 50\%$

$N = 33$  colaboradores de la empresa Ají Norte S.A.C.

$e = 5\%$  de error máximo permitido

$$n = \frac{(0.95)^2 \times (0.50) (0.50) (100)}{(0.05)^2 \times (33-1) + (0.95)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n = 30$$

La muestra estuvo formada por 30 trabajadores, los mismos que fueron seleccionados a través de un muestreo aleatorio.

### 3.3. Operacionalización de las variables del estudio

“La función de definir las variables en las que se apoyan las hipótesis se conoce como operacionalización de las variables. Esto consiste en traducir los conceptos (variables) a hechos observables para lograr su medición y por analizarlas posteriormente” Sáinz & Gutiérrez (2008, pág. 127)

Las siguientes variables del trabajo de investigación fueron:

En la figura 5, se mencionó como variable independiente al sistema de costos de producción; el cual tuvo dos dimensiones, la dimensión 1 fue estructura de costos, mientras la dimensión 2 fue control financiero; de estas dos dimensiones surgieron cuatro indicadores, es decir, los indicadores 1 y 2 relacionados a la dimensión 1 y los indicadores 3 y 4 a la dimensión 2, de esta manera se estableció como indicador 1 producción, indicador 2 precio del producto, indicador 3 reducción de costos e indicador 4 rentabilidad.

**Variable independiente:** Sistema de costos de producción.

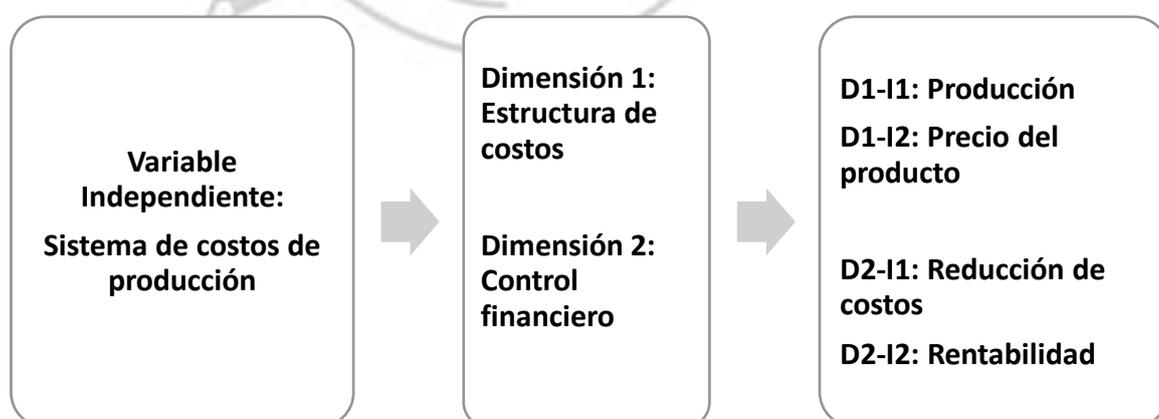


Figura 5: Adaptado de “Variable independiente”, elaboración propia.

En la figura 6, se indicó como variable dependiente a la exportación de la paprika; el cual tambien tuvo dos dimensiones, la dimension 1 fue comercializacion, mientras la dimension 2 fue posicionamiento; de estas dos dimensiones tambien surgieron cuatro indicadores, en otras palabras, los indicadores 1 y 2 referidos a la dimension 1 y los indicadores 3 y 4 a la dimension 2, de esta forma se determino como indicador 1 ingresos, indicador 2 volumen de venta, indicador 3 demanda del mercado e indicador 4 valor comercial.

**Variable dependiente:** Exportacion de la paprika.

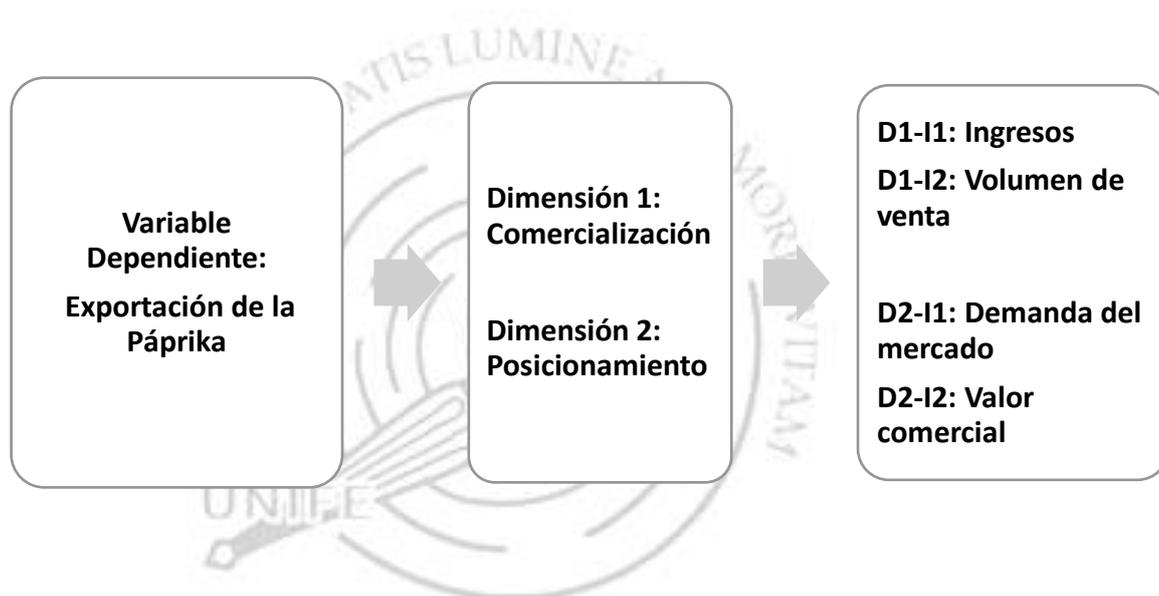


Figura 6: Adaptado de “Variable dependiente”, elaboracion propia.

### 3.4. Tecnicas e instrumentos de recoleccion de informacion

“La recogida de la informacion puede llevarse a cabo a traves de fuentes primarias, datos recogidos por el observador de forma directa del sujeto bajo estudio (cuestionario, entrevista personal, telefonica), o a traves de fuentes secundarias, datos procedentes de estudios anteriores” Sainz & Gutierrez (2008, pag. 129)

Las técnicas utilizadas consisten en las descritas a continuación:

- Observación directa

“La observación es una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho, fenómeno o situación que se produzca en la naturaleza o en la sociedad, en función de unos objetivos de investigación preestablecidos” Arias (2006, pág. 69). Se utilizará esta técnica, para estar en contacto directo con la problemática planteada lo cual contribuirá con la verificación y análisis de la compra de materia prima, el proceso productivo y la venta del producto terminado, asimismo, se solicitará las hojas de costeo e información financiera para observar y validar la deficiencia en los costos de producción de manera que se pueda plantear otro método de costeo como futura solución y/o recomendación.

- Encuesta

“Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismo, o en relación con un tema en particular” Arias (2006, pág. 72). La encuesta personal es una herramienta que facilita la recopilación de datos e información confiable, esta encuesta consistió en 6 preguntas cerradas y será de manera anónima. De esta forma, se podrá realizar tabulaciones y analizar los resultados obtenidos para determinar los puntos bajos y altos al respecto de los costos de producción en dicha área.

### 3.5. Técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de datos

Las técnicas estadísticas consisten en la “recopilación, organización y análisis de información histórica de registros para generalizarla y aplicarla como dato” Manual de Técnicas Estadísticas (2010, pág. 4). La información recolectada se procesó y analizó a través del programa estadístico informático Statistical Package for the Social Sciences, más conocido como SPSS, edición IBM® SPSS®. Seguidamente dicha información será presentada mediante gráficos estadísticos para realizar el respectivo análisis y descripciones, los cuales reflejarán como los colaboradores del área de producción, el jefe de dicha área y el gerente general tienen conocimiento de los costos involucrados en el proceso de producción de la páprika.



## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1. Introducción a los resultados**

Para recabar los datos se utilizó la encuesta, la cual estuvo comprendida por 6 preguntas cerradas de opción múltiple, este cuestionario se creó con la finalidad de dar respuesta a la pregunta general ¿De qué forma las deficiencias del sistema de costo de producción influye en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el periodo 2018?; la pregunta general está constituida por dos variables, las cuales dieron como resultado la influencia existente entre las deficiencias del sistema de costos de producción y la exportación de la páprika. De tal manera, conociendo la influencia de ambas variables se afirma la hipótesis planteada de la presente tesis. La metodología utilizada en la presente tesis consta de un enfoque cuantitativo ya que la recolección de datos se realizó mediante una encuesta, su nivel fue descriptivo, además presentó un tipo aplicado y su diseño fue no experimental.

El cuestionario se realizó con la ayuda de los formularios de Google Form, de manera que este se repartió a los trabajadores de la empresa mediante un link que se envió de forma virtual a sus WhatsApp.

Una vez obtenido los datos necesarios para la elaboración de la estadística, estos fueron procesados con la ayuda del programa Excel y Spss; se realizó análisis de diferentes tipos para verificar la veracidad del trabajo. A continuación, se evidenciarán las pruebas estadísticas realizadas.

## 4.2. Descripción de la muestra

La muestra representa la cantidad mínima necesaria de encuestas realizadas para obtener resultados validos en la estadística. Esta muestra está compuesta por 30 trabajadores de la empresa Ají Norte S.A.C.

## 4.3. Análisis exploratorio

¿Piensa usted que los elementos del costo de producción (Materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación) afectan directamente a los resultados económicos y financieros de la empresa?

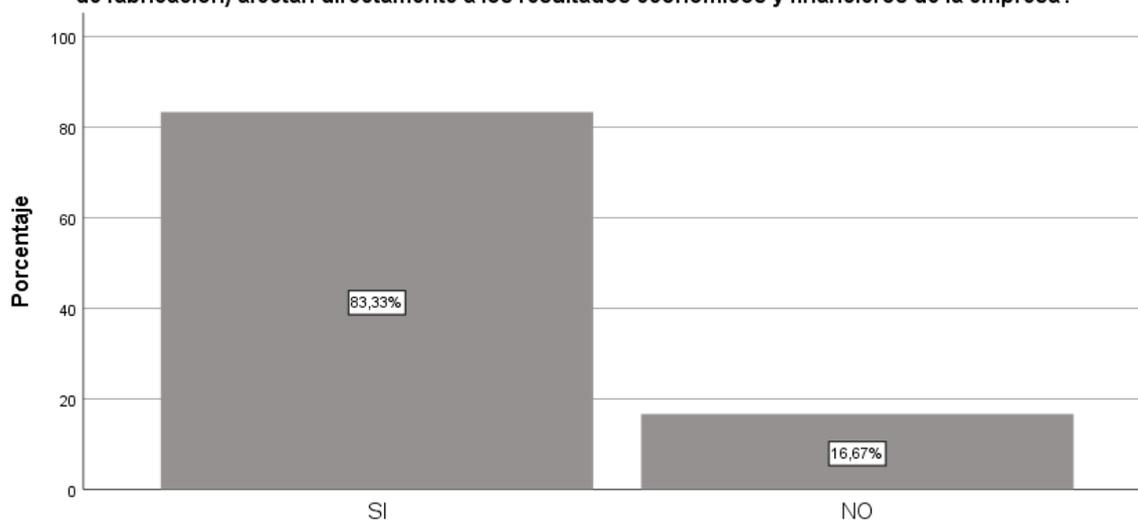


Figura 7

### Interpretación

La figura evidenció que el 83,3% de los encuestados afirmaron que los costos de producción si afectan directamente los resultados económicos y financieros de la empresa, sin embargo, el 16,7% indicó que esto no sucede.

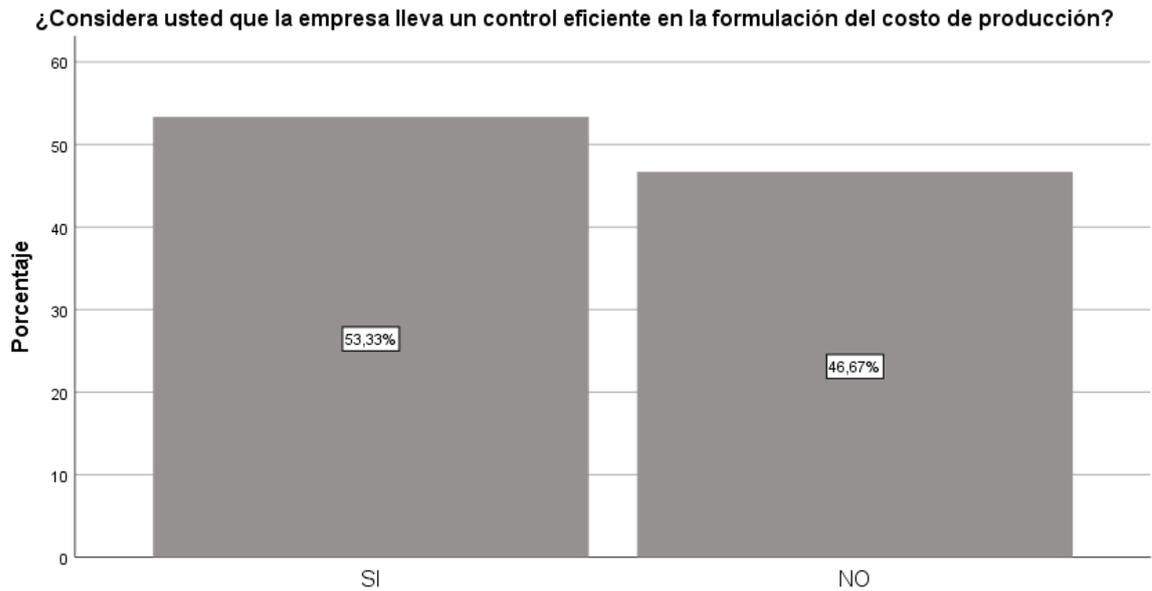


Figura 8

### Interpretación

La figura evidenció que el 53,3% de los encuestados si consideran que la empresa lleva un control eficiente en la formulación de costos de producción, sin embargo, el 46,7%, lo cual representó a casi la mitad de los encuestados afirmaron que la empresa no lo hace correctamente.

¿Estaría de acuerdo usted, con la implementación de medidas efectivas para la mejora en la determinación del costo de producción?

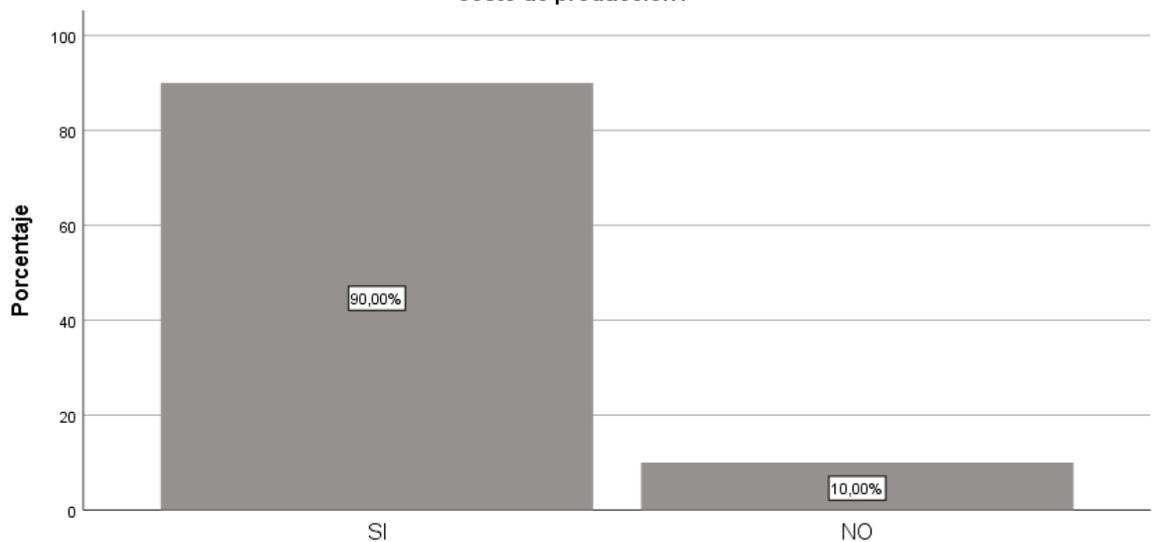


Figura 9

## Interpretación

La figura demuestra que el 90% de encuestados, representa a la mayoría de estos y están de acuerdo con la implementación de medidas efectivas para mejorar la determinación del costo de producción.

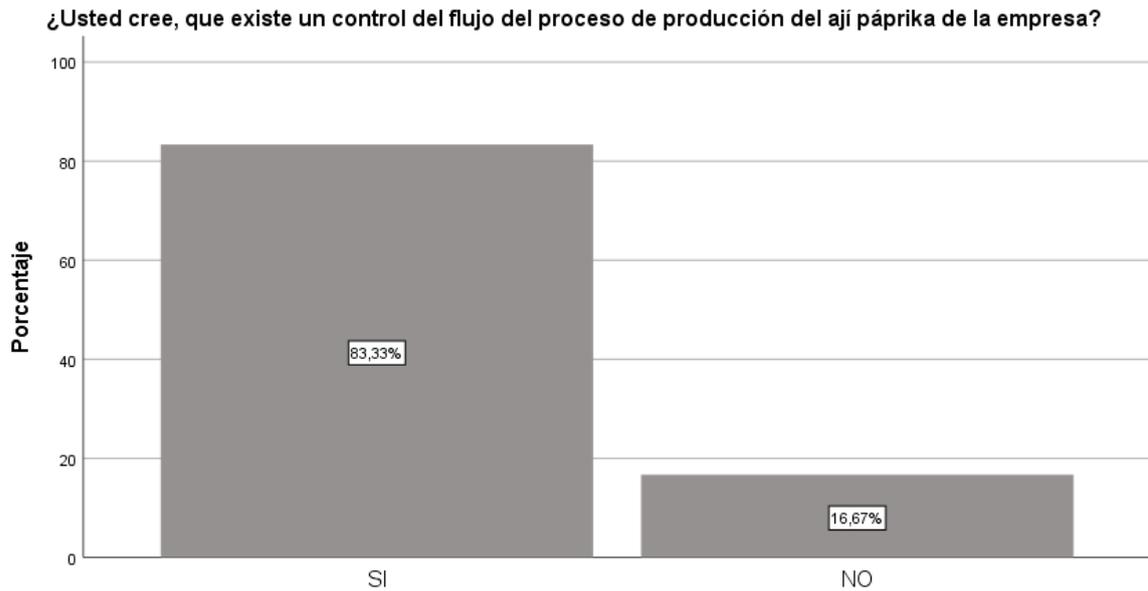


Figura 10

## Interpretaci3n

La figura evidencia que el 83,3% de los encuestados cree que existe un control de flujo del proceso de producci3n del ají páprika, sin embargo, el 16,7% indic3 que no tiene conocimiento sobre ningún control de flujo de producci3n.

¿Considera usted importante el control y seguimiento de la compra y venta (exportación) del ají páprika en la empresa?

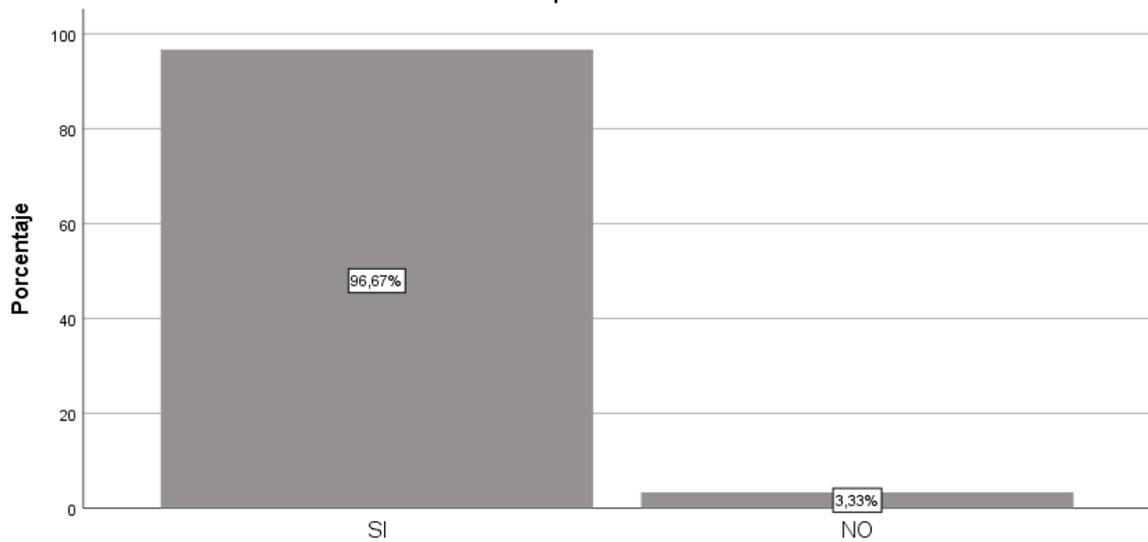


Figura 11

### Interpretaci3n

La figura evidenci3 que, en su mayoría, el 93,3% de los encuestados consider3 importante el control y seguimiento de la compra y venta (exportaci3n) del ají páprika.

¿Usted cree que, si los volúmenes de venta del ají páprika se incrementaran por la demanda de su exportaci3n, los ingresos generados ayudarían a cubrir los costos elevados de producci3n?

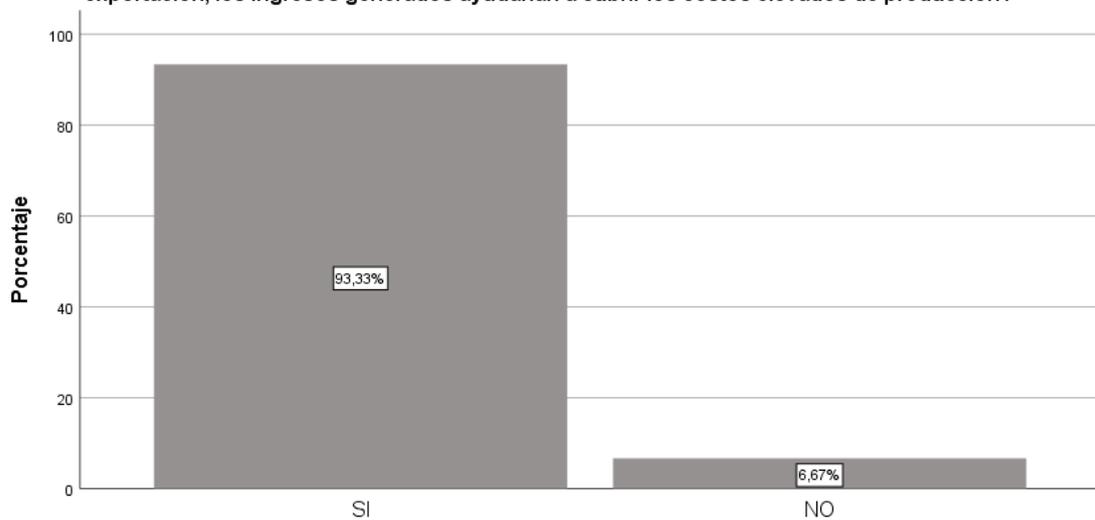


Figura 12

## Interpretación

La figura demuestra que el 93,3% de encuestados consideró que si los volúmenes de venta del ají páprika se incrementaran por la demanda de su exportación, esto crearía ingresos que cubrirían los costos elevados de la producción.

### 4.4. Prueba de confiabilidad y validez del constructo del instrumento

El alfa de Cronbach es una media de las correlaciones entre las variables que forman parte de una escala; este oscila entre 0 y el 1, cuando este se aproxima al 1 significa que las variables son confiables y validas, en caso de aproximarse al 0 se da lo contrario.

Tabla 9:

*Resumen de procesamiento de casos*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Valido	30	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

La muestra de la presente tesis constó de 30 trabajadores, de los cuales todos marcaron la encuesta, sin excluir a ninguno.

Tabla 10:

*Estadística de fiabilidad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,517	6

Se puede observar que el alfa de Cronbach salió 0,517, este número se encuentra en medio de ambos extremos, lo cual evidenció que el estudio presentó cierta validez y confiabilidad, sin embargo, no se puede afirmar por completo lo antes mencionado.

#### **4.5. Prueba de normalidad**

Para esta prueba se trabajó con los datos de la encuesta promediados, es decir cada pregunta correspondió al grupo de cada variable según su dimensión e indicador. Asimismo, la prueba de normalidad se aplicó para determinar si la muestra aleatoria mantiene una distribución normal o no, la prueba se basó en la desviación que presenta la estadística respecto a los valores esperados. La prueba de normalidad trabajó con Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk, según sea el caso; para el presente trabajo se utilizó en nivel de significancia de Shapiro-Wilk, ya que la muestra estuvo comprendida por menos de 50 personas.

Tabla 11:

*Prueba de normalidad*

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
<b>V1 = Sistema de costos de producción</b>	,259	30	,000	,773	30	,000
<b>V2 = Exportación de la páprika</b>	,462	30	,000	,559	30	,000

Según lo antes mencionado, se trabajó con la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, por lo que se prest  mayor importancia a los niveles de significancia de ambas variables. Se observó la columna derecha; donde se indicó el tipo de distribución; se estableció la hipótesis nula y la hipótesis alterna, y luego se consideró el nivel de significancia, para posteriormente determinar la normalidad.

**H<sub>0</sub>:** Los datos vienen de una distribución normal, es decir no hay una separación o dispersión fuerte; si el Sig < 0.05.

**H<sub>1</sub>:** Los datos no vienen de una distribución normal, es decir hay una separación o dispersión fuerte; si el Sig > 0.05.

**Variable 1:** Sistema de costos de producción.

**Nivel de Significancia: 0.05**

**P-Valor: 0.000**

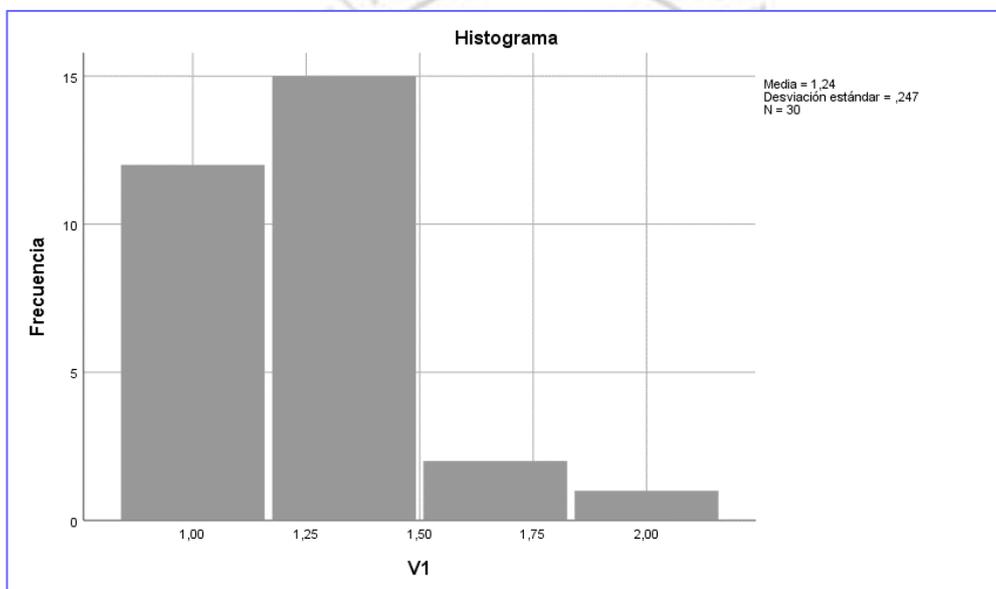
**Variable 2:** Exportación del ají páprika.

**Nivel de Significancia: 0.05**

**P-Valor: 0.000**

Al tener un P-Valor menor al Nivel de Significancia en ambas variables, la Hipótesis Nula se acepta, es decir la muestra está distribuida de manera normal, en consecuencia, se concluye que no hay una separación o dispersión fuerte entre el conjunto de datos de ninguna variable. A continuación, se mostrarán las figuras que explican gráficamente la dispersión de los datos.

**V1:** Sistema de costos de producción



*Figura 13:* Histograma de V1

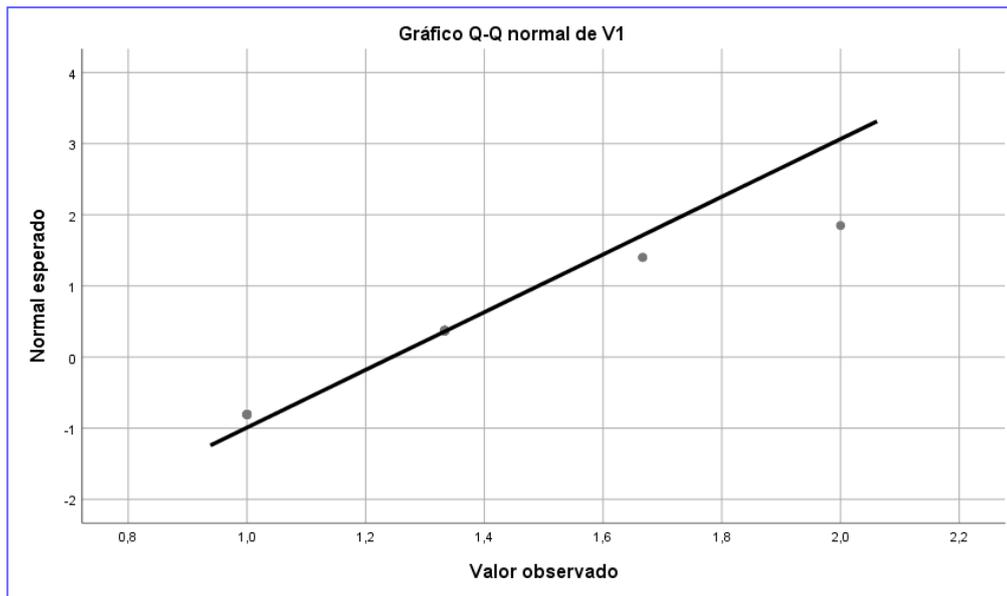


Figura 14: Gráfico QQ normal de V1

V2: Exportación de la páprika

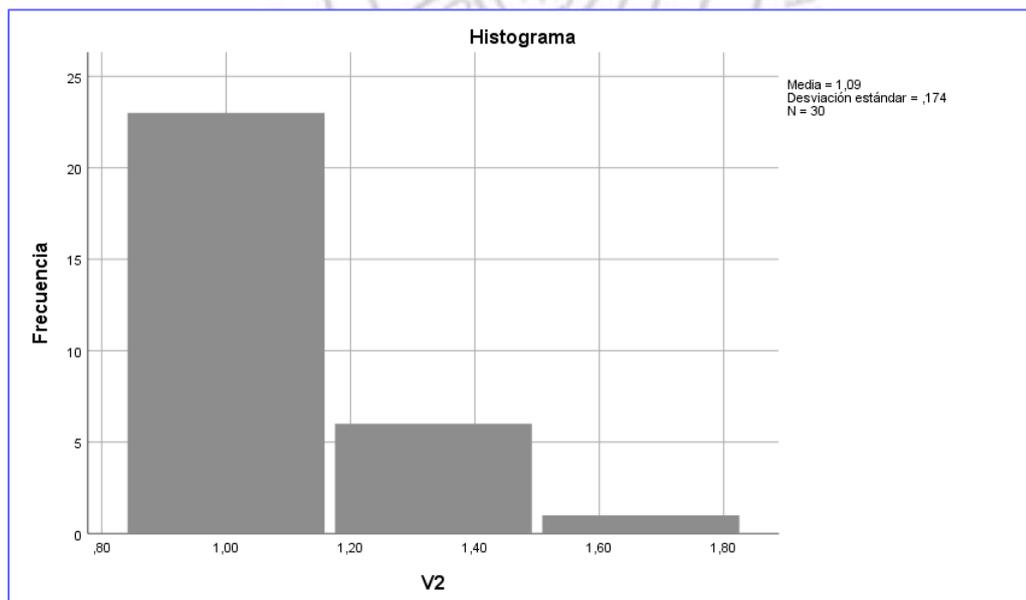


Figura 15: Histograma De V2

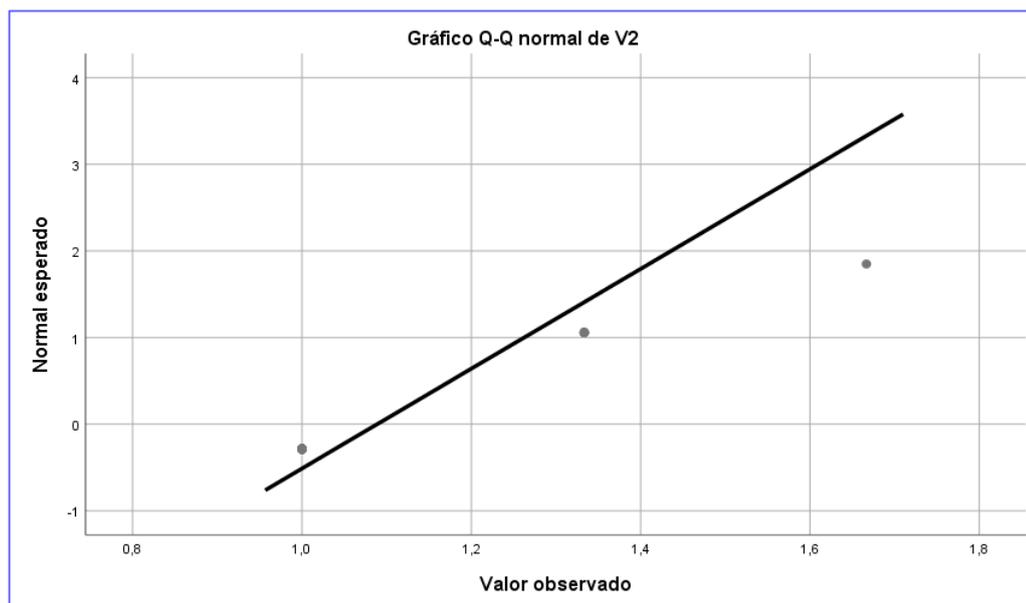


Figura 16: Gráfico QQ normal de V2

#### 4.6. Contrastación de hipótesis

Para la contrastación de hipótesis se aplicó la prueba de Chi cuadrado, esta prueba es muy versátil ya que su abordaje e interpretación de resultados dependerá de cómo se asuman las preguntas de investigación; el análisis permitió evidenciar la dependencia e independencia entre las variables, esto se logra con el nivel de significancia (0,05), se comienza por una tabla cruzada (cruce de ítems) y se finaliza analizando el grado obtenido a partir de los cruces.

**4.6.1. El sistema de costos es deficiente e influye en relación inversamente proporcional en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el periodo 2018.**

Tabla 12:

*Tabla cruzada de Exportación de páprika \* Sistema de costos es deficiente*

Tabla cruzada de Exportación de páprika * Sistema de costos es deficiente							
			Sistema de costos es deficiente				Total
			1,00	1,33	1,67	2,00	
Exportación de páprika	1,00	Recuento esperado	9,2	11,5	1,5	,8	23,0
		% dentro de V1	100,0%	60,0%	100,0%	0,0%	76,7%
	1,33	Recuento esperado	2,4	3,0	,4	,2	6,0
		% dentro de V1	0,0%	33,3%	0,0%	100,0%	20,0%
	1,67	Recuento esperado	,4	,5	,1	,0	1,0
		% dentro de V1	0,0%	6,7%	0,0%	0,0%	3,3%
Total		Recuento esperado	12,0	15,0	2,0	1,0	30,0
		% dentro de V1	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Para la prueba de chi- cuadrado de la hipótesis general, se realizó promediando los datos de ambas variables, con la finalidad de obtener un resultado general de la investigación.

Tabla 13:

*Prueba de Chu cuadrado de hipótesis general*

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,638 <sup>a</sup>	6	,100
Razón de verosimilitud	12,741	6	,047
Asociación lineal por lineal	3,969	1	,046
N de casos válidos	30		

- Hipótesis Nula: El sistema de costos **NO** es deficiente y **NO** influye en relación inversamente proporcional en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el periodo 2018.
- Hipótesis Alterna: El sistema de costos **SI** es deficiente y **SI** influye en relación inversamente proporcional en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el periodo 2018.

La tabla evidencia que el nivel de significancia es mayor a 0.05, esto significa que se aprueba la independencia entre las variables independiente “Sistema de costo de producción” y la variable dependiente “Exportación de la páprika”. La aprobación de la independencia de las variables, significa que la variable independiente no se correlaciona con la variable dependiente, es decir no existe relación entre ambas, por lo tanto, una no depende de la otra y viceversa.

#### 4.6.2. La estructura de costos influye significativamente en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

Tabla 14:

*Tabla cruzada de Exportación de páprika \* Estructura de costos*

Tabla cruzada de Exportación de páprika * Estructura de costos						
			Estructura de costos			Total
			1,00	1,50	2,00	
Exportación de páprika	1,00	Recuento esperado	10,0	11,5	1,5	23,0
		% dentro de V1D1	92,3%	66,7%	50,0%	76,7%
	1,33	Recuento esperado	2,6	3,0	,4	6,0

		% dentro de V1D1	7,7%	26,7%	50,0%	20,0%
	1,67	Recuento esperado	,4	,5	,1	1,0
		% dentro de V1D1	0,0%	6,7%	0,0%	3,3%
Total		Recuento esperado	13,0	15,0	2,0	30,0
		% dentro de V1D1	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Para la prueba de chi- cuadrado de la hipótesis específica 1, se realizó promediando los datos de la variable 2 y la dimensión 1 de la variable 1, con la finalidad de obtener un resultado general de la investigación.

Tabla 15:

*Prueba de chi-cuadrado de hipótesis específica 1*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,014 <sup>a</sup>	4	,404
Razón de verosimilitud	4,415	4	,353
Asociación lineal por lineal	2,892	1	,089
N de casos válidos	30		

- Hipótesis Nula: La estructura de costos influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

- Hipótesis alterna: La estructura de costos influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

La tabla evidencia que el nivel de significancia es mayor a 0.05, esto significa que se aprueba la independencia entre las variables dependiente “Exportación de la páprika” y la dimensión 1 de la variable 1 “Estructura de costos”. La aprobación de la independencia de ambas, significa que una no se correlaciona con la otra, es decir no existe relación entre ambas.

#### 4.6.3. El control financiero influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

Tabla 16:

Tabla cruzada de Exportación de páprika \* Control Financiero

Tabla cruzada de Exportación de páprika * Control Financiero					
			Control Financiero		Total
			1,00	2,00	
Exportación de páprika	1,00	Recuento esperado	20,7	2,3	23,0
		% dentro de V1D2	81,5%	33,3%	76,7%
	1,33	Recuento esperado	5,4	,6	6,0
		% dentro de V1D2	14,8%	66,7%	20,0%
	1,67	Recuento esperado	,9	,1	1,0
		% dentro de V1D2	3,7%	0,0%	3,3%
Total		Recuento esperado	27,0	3,0	30,0
		% dentro de V1D2	100,0%	100,0%	100,0%

Para la prueba de chi- cuadrado de la hipótesis específica 2, se realizó promediando los datos de la variable 2 y la dimensión 2 de la variable 1, con la finalidad de obtener un resultado general de la investigación.

Tabla 17:

*Prueba de chi-cuadrado de hipótesis específica 2*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,557 <sup>a</sup>	2	,102
Razón de verosimilitud	3,640	2	,162
Asociación lineal por lineal	1,966	1	,161
N de casos válidos	30		

- Hipótesis Nula: El control financiero influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.
- Hipótesis Alterna: El control financiero influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.

La tabla evidencia que el nivel de significancia es mayor a 0.05, esto significa que se aprueba la independencia entre las variables dependiente “Exportación de la páprika” y la dimensión 2 de la variable 1 “Control financiero”. La aprobación de la independencia de ambas significa que una no se correlaciona con la otra, es decir no existe relación entre ambas.

## **4.7. Información Financiera de Ají Norte S.A.C.**

### **4.7.1. Costos y Proceso de Producción en la Empresa**

#### **4.7.1.1. Esquema del Proceso de Producción**

En la figura 17 se visualiza el diagrama de flujo del proceso de páprika, el cual es necesario disenar para tener en claro la secuencia de cada proceso y poder hacerle seguimiento. Es así como comienza con el centro de acopio eso significa que el encargado (dentro del área de producción) se dirige a la Asociación de Productores de Pimiento, Páprika del valle de Supe – Barranca, para comprar a nuestro proveedor sacos de páprika seca como materia prima; de ahí contrata a un camión como transporte a la fábrica; cuando llega a planta se procede a la recepción de materia prima y su respectivo pesado (por la misma rea).

Los operarios proceden a la selección de la páprika (ahí se realiza la separación: lo que est en buen estado de lo malo, que se considerará como merma) y también por el primer control de calidad; después se procede al lavado y secado de la páprika; continua con el lustrado para darle un aspecto limpio y brillante; seguidamente empieza el proceso de empaclado, luego el envasado y sellado (se realiza el segundo control de calidad); el pesado para colocar el peso por caja manualmente y prensado para quitar el aire de los espacio vacíos; se procede con el etiquetado es decir se pega el logo de Aj Norte y el código de barra como control en el sistema al momento de llenar el contenedor para la salida al puerto del Callao; por último se traslada las cajas listas al almacén de productos terminados para ordenarlas y tenerlas listas para la venta.

CORPORACIÓN AJÍ NORTE S.A.C.  
RUC: 20602359141  
Dirección: Jr. José Gálvez Egusquiza Nro. 1581  
(Panamericana norte km 192) Lima-Barranca-Barranca

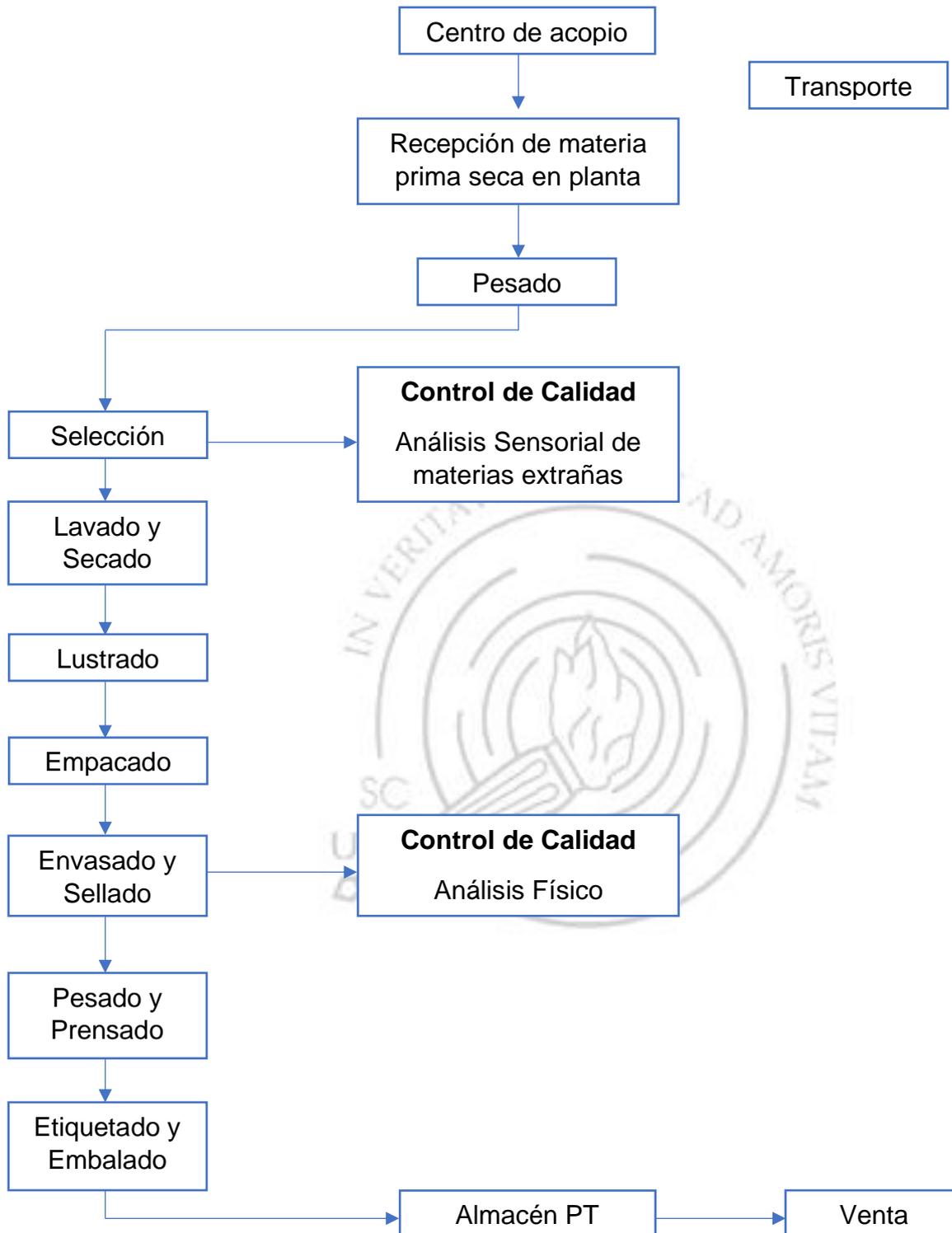


Figura 17: Flujo del Proceso de Páprika. Diagrama de Flujo Proceso Páprika, 2015, Corporación Ají Norte S.A.C.

Los Costos en la Empresa. Para la determinación del costo de producción en la empresa Ají Norte, se basan en los costos históricos (estos consisten en incluir todos los desembolsos de dinero dentro del periodo de producción para la obtención del producto final, luego estos datos servirán como base histórica para poder compararlos con información proyectada o futura), lo cual la elaboración de dichos costos fue realizado en Excel debido a que la empresa no cuenta con un ERP o sistema contable, a continuación se explicará cada figura de costos empleado para la exportación de 1 container de páprika seco.

Estado de Costo de Producción. Según los datos obtenidos por la empresa, en la figura 18 nos mencionan que, para la formulación del estado de costo de producción mensual, primero se debe conocer los costos variables, tal es el caso de la materia prima: Cuntos kg es lo que se comprar como materia prima al proveedor? (en este caso como es para 1 container se requiere de 20300 kg), el transporte a la fábrica, los envases, embalajes, etiquetas que se necesitará, así como también considerar el inventario inicial y final de materia prima (dicha información se obtendrá del Kardex).

Continuando con la mano de obra directa, para llenar 1 container se requiere de 7 colaboradores del área de producción y almacén. Asimismo, se considera un aproximado de su CTS.

En lo que concierne con los costos indirectos de fabricación, se establecen los costos fijos, como pueden ser: El alquiler, el seguro de la fábrica, los servicios básicos y la merma (300 kg del total o el 1.48% de la compra de materia prima) para tratamiento contable se considera dentro del costo de ventas, sin embargo según el artículo 37, inciso f) del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, Aj Norte

no puede aplicarlo como deducción de la renta de tercera categoría por no contar con informe técnico de reconocimiento de merma por un profesional ajeno a la empresa, en este caso un ingeniero agrónomo, es así que realizará un reparo tributario por dicha merma.

Para completar dicho estado, se debe adjuntar los importes del inventario inicial y final de productos en proceso (esta información la brinda el jefe del área de producción).

Después de aplicar las fórmulas de costos requeridas; como resultado final se obtendrá el costo de producción total para la exportación de 1 container de ají páprika seco que servirá para la determinación del precio de venta, precio FOB y precio CIF del producto a exportar.



### Estado de Costo de Producción del 01.02.18 al 28.02.18

<b>Inv. Inic. Prod. Proceso</b>		<b>S/. 3,590.00</b>
<b>Costo de Producción del Proceso</b>		
a. Materia Prima	S/. 161,137.59	
- Inv. Inic. Materia Prima	S/. 12,000.00	
Compra Mat. Prima (20300 kg x \$ 2.43) T.C.		
- S/ 3.248	S/. 160,220.59	
- Transporte a fábrica	S/. 300.00	
- Cajas	S/. 339.00	
- Envases y Embalajes	S/. 160.00	
- Etiquetas	S/. 140.00	
- Inv. Fin. Materia Prima	<u>S/. 12,022.00</u>	
b. Mano de Obra Directa	S/. 6,960.00	
- Distr. De Jornales (Personal de Planta)	S/. 6,510.00	
- CTS	<u>450.00</u>	
c. CIF	<u>S/. 4,570.08</u>	
- Merma (300 kg x \$ 2.43) T.C. S/ 3.25	S/. 2,369.25	<b>S/. 172,667.67</b>
- Servicios Básicos	S/. 400.83	
- Depreciación de Maquinaria	S/. 300.00	
- Alquiler de fábrica	S/. 1,000.00	
- Seguro de Fábrica	<u>S/. 500.00</u>	
<b>Inv. Final Prod. Proceso</b>		<b><u>S/. 16,057.67</u></b>
<b>Costo de Producción Total</b>		<b>S/. 160,200.00</b>

*Figura 18:* Estado de Costo de Producción – Febrero 2018. Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C.

- Kardex – Promedio Ponderado. Siguiendo con la información proporcionada, en la figura 19 se detalla el kardex cual método de valuación que utilizan es el promedio ponderado, solo se realiza dos operaciones (compra y venta), considerando el inventario inicial en físico y en valorización, el cual se empezará de ahí con la compra

realizada en febrero y poder calcular el C.P.P. (Costo de promedio ponderado), y el mismo procedimiento se realiza con la venta del ají páprika.

Lo referido con inventarios según registros es la suma del inventario inicial con las compras del mes expresado en kg teniendo un costo unitario equivalente al C.P.P. de la compra del mes. Con el costo de ventas, en unidades expresadas en kg es lo que sale, lo que se vende multiplicado también por el costo unitario semejante al C.P.P. de la venta del mes; concluyendo con el asiento contable del costo de ventas de la mercadería vendida o en este caso exportada.

<b>Producto:</b>	Aj Páprika		<b>Proveedor:</b>	Asociación de Productores de Pimiento			<b>Stock máximo:</b>	22,000.00		
<b>Código:</b>	0904211090		<b>Ubicación:</b>	Páprika Barranca			<b>Stock mínimo:</b>	300.00		
N Dcto.	Fecha	Concepto	Costo	Físico			Valorización			C.P.P
				Ingreso	Salida	Saldo	Ingresos	Salida	Saldo	
001	03/02/2018	Inventario Físico	-	1,200.00	-	1,200.00	-	-	12,000.00	10.00
004	12/02/2018	Compras Febrero	7.89	20,300.00	-	21,500.00	160,220.59	-	172,220.59	8.01
006	20/02/2018	Ventas Febrero	-	-	20,000.00	1,500.00	-	160,205.20	12,015.39	8.01

Inventarios según registros

21500 kg c/u 8.01 S/. 172,220.59

Costo de Ventas

20000 kg c/u 8.01 S/.160,200.00

69 Costo de Ventas	x	213.2 De origen Vegetal	S/. 160,200.00
691.3 Mercaderías Agropecuarias			
21 Productos Terminados			S/. 160,200.00
28/02 Por el costo de venta de la exportación			

Figura 19: KárDEX - Promedio Ponderado – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Aj Norte S.A.C.

- Centralización del Producto Terminado. De acuerdo a los datos obtenidos, en la figura 20 se comienza con establecer el precio

unitario por kg, eso quiere decir el costo total de fabricación entre el número de unidades producidas nos dará dicho precio, seguidamente se debe colocar el Ckpp (costo capital, se refiere al porcentaje de utilidad o en otras palabras que es lo que se desea ganar), luego se suma el precio unitario con el Ckpp y se halla el valor de venta, a partir del costo unitario es preferible convertirlo en dólares para poder continuar con los precios de exportación.

Al referirse al precio utilizado para la exportación, el valor de venta es llamado en temas de exportación como precio de venta EXWORD, este será punto de partida para incluir todos los gastos de exportación y poder determinar el precio final. Entonces al precio de venta EXWORD, se le agrega los costos de aduanas y otros costos dividiéndolo por el número de unidades producidas que dará resultado al precio FOB. A este, se le incluye el flete marítimo de Perú a México también dividiéndolo por el número de unidades producidas para que salga el precio CFR. Y por último, se añade el seguro de mercadería dividiéndolo por el mismo número de unidades producidas, resultará el precio CIF (como precio de venta final para la exportación).

Por otro lado, el drawback se activa cuando se utiliza aranceles de importación (en este caso el importe de costos de aduanas y otros costos) como se indicó en el D.S. N° 314-2014-EF, el 1 de enero del 2015 el porcentaje es del 4% valor FOB total será devuelto.

Centralización del Producto Terminado del 01.02.18 al 28.02.18					
Costo Total de Fabricacion			S/.	160,200.00	
Unidades Fabricadas en Kg				20000	kg
Costo Unitario x Kg			S/.	8.01	
Historico (Costo Unitario)	\$	2.46	S/.	8.01	
CKPP (20%)			S/.	1.60	
Valor de venta	\$	2.96	S/.	9.61	
					T.C. al 28/02/18 S/. 3.25
<b>Precios utilizados para la exportación</b>					
Precio de Venta EXWORD	\$	2.96			
Costo Aduana y Otros	\$	5,740.000	\$	0.29	Drawback 4% \$ 230 (Otros ingresos)
PRECIO FOB			\$	3.24	
Flete (Maritimo) PERU - MEXICO	\$	860.000	\$	0.043	
PRECIO CFR			\$	3.29	
Seguro de Mercadería	\$	200.000	\$	0.01	
PRECIO CIF			\$	3.30	

Figura 20: Centralización del producto terminado – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C.

- Contabilización del Producto Terminado – Febrero 2018. En la figura 21, se verifica los asientos contables (expresado en soles) que se utiliza para reflejar las transacciones del mes de febrero con respecto a la compra de materia prima (incluye el flete o transporte), luego su ingreso al almacén (en donde también se registra en el kardex), después la salida del almacén para continuar con el proceso del ají páprika, agregando también la salida de la materia prima a proceso, el costo de la materia prima y por la salida de este costo a producto terminado. Asimismo, por la salida del producto en proceso y convertido en producto terminado. Eso generar el ingreso a almacén de los productos terminados listos para la venta, lo que conlleva al registro del costo de venta de dichos productos. Para terminar con la venta de los productos terminados.

Contabilización del Producto Terminado del 01.02.18 al 28.02.18		
<b>1</b>		
60 Compras	S/.	160,520.59
602.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
609.1 Transporte		
42 Ctas. Por pagar comerc. - tercer.	S/.	160,520.59
421.2 Emitidas		
06/06 <i>Por la compra de materia prima</i>		
<b>2</b>		
24 Materias Primas	S/.	160,520.59
243.1 Productos agropecuarios		
61 Variación de Existencias	S/.	160,520.59
612.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
06/06 <i>Ingreso de materia prima al almacén</i>		
<b>3</b>		
61 Variación de Existencias	S/.	160,520.59
612.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
24 Materias Primas	S/.	160,520.59
243.1 Productos agropecuarios		
06/06 <i>Por la salida de almacén a proceso</i>		
<b>4</b>		
23 Productos en Proceso	S/.	160,220.59
233.2 De origen vegetal		
61 Variación de Existencias	S/.	160,220.59
612.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
30/06 <i>Por el ingreso de materia prima a proceso</i>		
<b>5</b>		
92 Costo de Producción	S/.	160,220.59
921 Materias Primas		
79 Cargas Imputables a ctas. De cost. Y gast.	S/.	160,220.59
791 Cargas Imputables a ctas. De cost. Y gast.		
30/06 <i>Por el costo de la materia prima</i>		
<b>6</b>		
79 Cargas Imputables a ctas. De cost. Y gast.	S/.	160,220.59
791 Cargas Imputables a ctas. De cost. Y gast.		
92 Costo de Producción	S/.	160,220.59
921 Materias Primas		
30/06 <i>Por la salida del costo a producto terminado</i>		
<b>7</b>		
61 Variación de Existencias	S/.	160,220.59
612.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
23 Productos en Proceso	S/.	160,220.59
233.2 De origen vegetal		
30/06 <i>Por la salida de proceso a producto terminado</i>		
<b>8</b>		
21 Productos Terminados	S/.	160,200.00
213.2 De origen vegetal		
71 Variación de la Producción Almacenada	S/.	160,200.00
711.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
30/06 <i>Por el ingreso de los productos terminados</i>		
<b>9</b>		
69 Variación de Existencias	S/.	160,200.00
612.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
21 Productos Terminados	S/.	160,200.00
213.2 De origen vegetal		
30/06 <i>Por el costo de venta de los productos terminados</i>		
<b>10</b>		
12 Ctas. Por cobrar comerc. - terciar.	S/.	214,500.00
121.2 Emitidas en cartera (\$66,000*3.25)		
70 Ventas	S/.	214,500.00
702.3 Productos agropecuarios y piscícolas		
30/06 <i>Por la venta de productos terminados</i>		

Figura 21: Contabilización del producto terminado – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C.

Estado de Resultados – Febrero 2018. De acuerdo con los datos brindados, en la figura 22 se puede observar y validar los importes calculados anteriormente (expresado en soles), por ejemplo, en las ventas netas, costo de producción y drawback. Por otro lado, se inserta los gastos operativos que son los sueldos administrativos (jefe de producción, contador y gerente general) y del colaborador del área de ventas. También se agrega una provisión del impuesto a la renta de tercera categoría y de las utilidades. Entonces, se obtiene como utilidad neta un importe de S/30,726.83 eso equivale al 14.32% del importe total de ventas netas.

Sin embargo, al realizar una comparación del Costo de capital (Ckpp), es decir lo que se espera ganar, que indicaron en la figura 9 de un 20% de ganancia por kg de ají páprika con la utilidad operativa obtenida en un 16.05% por la venta de 20000 kg equivalente a un container, se infiere que:

Primero, escogí la utilidad operativa porque es la que refleja el resultado total de las operaciones o transacciones generadas por la empresa sin incluir los ingresos extraordinarios y/o gastos financieros.

Segundo, al analizar la diferencia de 3.95% (que corresponde al costo de capital menos la utilidad operativa:  $20\% - 16.05\%$ ), se observa que se tiene un elevado costo de producción equivalente al 74.69% del total de las ventas, entonces si revisamos la figura 7 el Estado de Costos de Producción se puede identificar los costos elevados: Lo cual sería la compra de materia prima, los inventarios iniciales y finales de productos en proceso y materia prima.

Tercero, al verificar si se cumple con el control de los elementos del costo (Materia Prima, Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos de Fabricación), Aj Norte tiene establecidos sus costos fijos siendo su variación de un 5% y sus costos

variables pueden fluctuar en un 10% como máximo. Además, si en caso existiera la posibilidad de agregar un material auxiliar o costo indirecto al estado de costo de producción, el encargado del área de producción tendría la responsabilidad de elaborar un informe explicando las razones del ingreso al estado de costo de producción para dar alcance al gerente general y contador.

<b>Estado de Resultados</b>			
<b>CORPORACIÓN AJÍ NORTE S.A.C.</b>			
Del 01.02.18 al 28.02.18			
(Expresado en Soles)			
Venta Neta (20000kg x \$3.30) (T.C. 3.25)		S/. 214,500.00	100%
Costo de Producción		<u>S/. 160,200.00</u>	74.69%
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>S/. 54,300.00</b>	<b>25.31%</b>
<b>Gastos de Operación</b>			
Gastos de Ventas		S/. 4,875.00	(2.27%)
<i>Distrib. Jornal</i>	S/. 4,500.00		
CTS	S/. 375.00		
Gastos de Administración		S/. 15,004.17	(6.99%)
<i>Distrib. Jornal</i>	S/. 13,850.00		
CTS	S/. 1,154.17		
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>S/. 34,420.83</b>	<b>16.05%</b>
<b>Otros Ingresos/Egresos</b>			
Ingresos Financieros		S/. 806.00	0.38%
<i>Otros Ingresos (Drawback)</i>	S/. 806.00		
Gastos Financieros		-	
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>S/. 35,226.83</b>	<b>16.42%</b>
Provis. Al Impuesto Renta y Utilidades		<u>S/. 4,500.00</u>	(2.10%)
<b>Utilidad Neta</b>		<b>S/. 30,726.83</b>	<b>14.32%</b>

Figura 22: Estado de Resultados – Febrero 2018. Costeo Febrero, 2018, Corporación Ají Norte S.A.C.

#### 4.7.1.2. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio		
Alquiler de Almacén	1000	<b>Costo Variable u = 8.01</b>
Servicios básicos	400.83	
Gastos Administrativos	34420.83	<b>Precio de Venta u = S/ 10.73</b>
Depreciación de Maquinaria	300	
Seguro de fábrica	500	<b>Precio de Venta u = US\$ 3.30</b>
<b>Costo Fijo</b>	<b>36621.7</b>	
<b>1) Margen de Contribución</b>		
<b>a) Punto de equilibrio en Unidades</b>		
<b>M. C. = (Pvu - Cvu)</b>		
M.C. = 10.73 - 8.01 = 2.72		
<b>P.e. = CF/M.C.</b>		
P.e. = 36621.7 / 2.72 = 13463.85		
<b>b) Punto de equilibrio en unidades monetarias</b>		
<b>P.e. = CF/(1- Cvu/Pvu)</b>		
P.e. = 36621.7/(1-8.01/10.73)		
P.e. = 144467.06		
<b>2) Método Algebraico</b>		
<b>Ingreso Total = CF + (Cvu * P.e. Unds)</b>		
Ingreso Total = 36621.7 + (8.01 * 13463.85)		
Ingreso Total = 36621.7 + 107845.44		
Ingreso Total = 144467.10		

Figura 23: Punto de equilibrio – Febrero 2018.

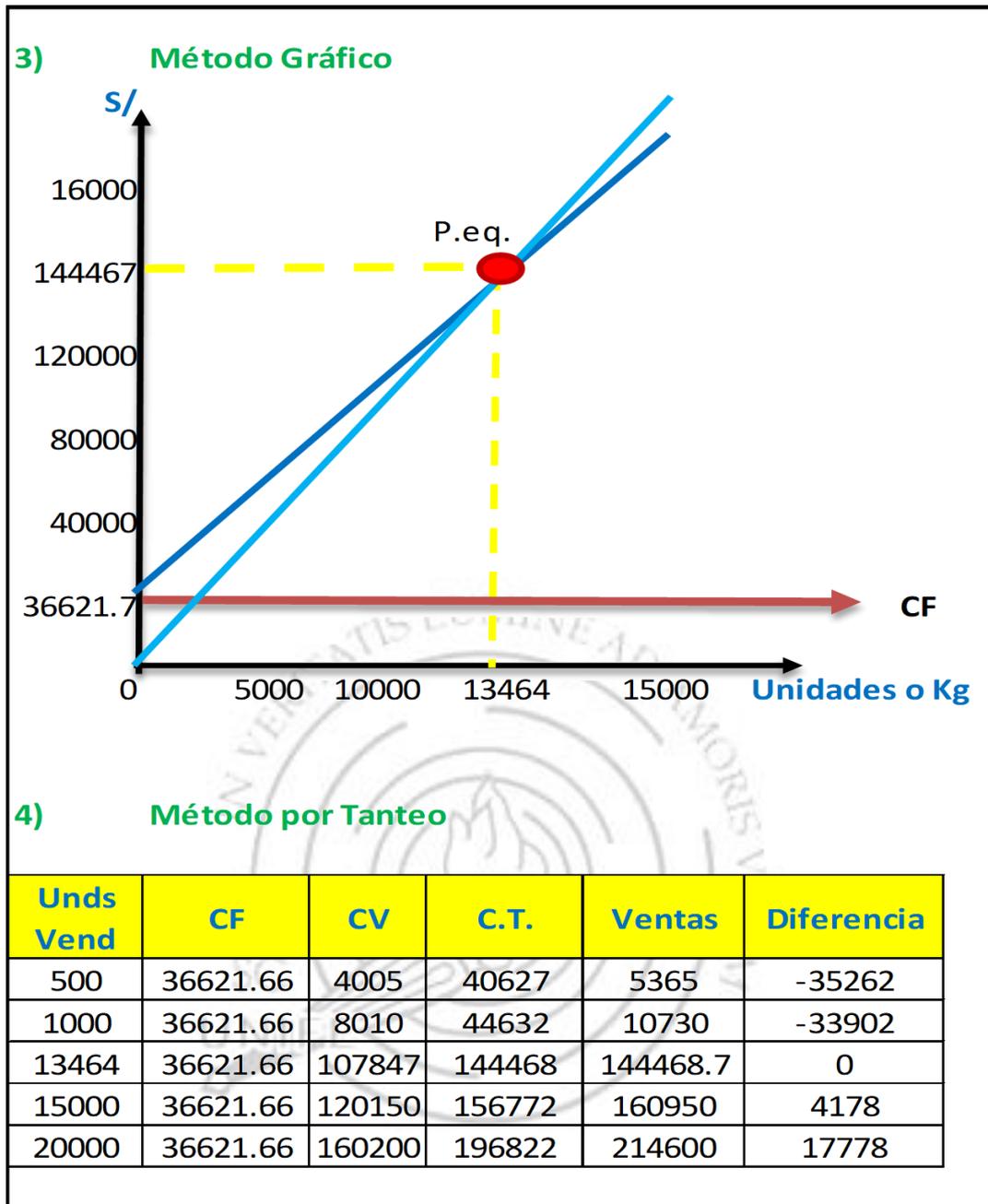


Figura 24: Punto de equilibrio – Método gráfico

Como se indicó en bases teóricas referidas al punto de equilibrio, la empresa Ají Norte no cuenta con el desarrollo del Punto de Equilibrio por container, así que, de una manera de aporte, se determinó gracias a la información financiera y de costos brindada por la empresa. Entonces lo primero que se identificó del estado

de costo de producción y estado de situación financiera, fueron los costos fijos y variables. Por ejemplo: El costo variable unitario se calculó el costo primo dividido entre las unidades vendidas, es decir, la materia prima y la mano de obra directa entre el volumen de venta; el precio de venta también se obtuvo del precio CIF planteado y los costos fijos se extrajeron del costo indirecto de fabricación adicionando los gastos administrativos.

Para poder aplicar las fórmulas, es prudente mencionar que se tienen distintos métodos para hallar el punto de equilibrio, se utilizó primero el método margen de contribución, donde se reemplazó la fórmula por la información obtenida y se determinó el punto de equilibrio en unidades físicas en este caso en kilogramos y en unidades monetarias o soles; además como manera de corroborar el punto equilibrio de unidades monetarias, se estableció el método algebraico, con lo que se verificó el mismo importe o resultado; por último con el método gráfico, para que se tenga una visión más clara, se colocó de acuerdo a los importes extraídos de las fórmulas del punto de equilibrio, es ahí donde se valida que las venta y el costo variable se intercepta y ahí nace el punto de equilibrio, entonces se puede afirmar que a partir de 15,784 kg vendidos aproximadamente, teniendo como costo total S/169,287.46 y un costo fijo de S/36,621.66, la utilidad será cero, y desde ese volumen de venta hacia adelante se comenzará a recibir ganancia por la exportación de la paprika en Ajı Norte.

## **CÁPITULO V:**

### **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Se estableció que la variable independiente: Sistema de costos de producción, si incide en la variable dependiente: Exportación de la páprika, por lo que en la presente investigación se encontró los siguientes resultados:

Se identificó que los costos incurridos en la producción, procesados contablemente de manera correcta, determinaron el precio de venta óptimo de la páprika de acuerdo con el mercado para su exportación, lo que permitió determinar la rentabilidad real para el análisis correspondiente a fin de tomar decisiones correctas y oportunas.

Se determinó que el sistema de costos de producción, en donde se incluye todos los elementos de la estructura de costos, utilizando el registro de inventario de unidades físicas, el método promedio, contabilizando las cuentas del Activo Realizable para obtener el costo unitario por kilogramo de aj páprika, permite controlar de manera ordenada los costos reales de producción, además se evidenció que algunos trabajadores involucrados en el proceso de exportación no tienen un conocimiento completo de dicho proceso.

Así mismo, se precisó que un control financiero eficiente de la inversión en los elementos del costo de producción permite determinar el punto de equilibrio para indicar a la gerencia y a las partes involucradas en la gestión, a partir de cuantos kilogramos se debe vender para generar utilidad, y para poder hallar este punto de equilibrio se requiere de la información financiera, de costos, y precio. Consecuentemente, si se tiene un control y seguimiento de los costos de producción, dichos costos se cubrirán con las ventas obtenidas, tomar decisiones

para seguir invirtiendo, adquirir nuevas maquinarias, y mejorar el proceso de gestión de producción y empresarial.

Estos resultados están vinculados con los próximos antecedentes: La autora Gálvez (2018) comentó en su tesis sobre la implementación del sistema de costos por procesos, en el cual se muestra la verdadera rentabilidad y formula el costo de producción por procesos, dentro de este se puede determinar el costo de producción real. Asimismo, la autora Buenaño (2017) indicó que gran parte de productores de la Parroquia de Cubijíes desconocen los sistemas de costos de producción, no cuentan con un registro de ingresos y gastos y por ende no formulan de manera correcta el precio de venta, lo que afectaría directamente la rentabilidad de cada productor.

El autor Ibarra (2018) señaló en su tesis que la exportación de páprika ha aumentado en los últimos años, debido al mayor cultivo de ai páprika en la costa peruana, asimismo al diseñar el molino para páprika en polvo, se llevará un mejor control de merma que se le puede dar tratamiento tributario y se llevará un mejor control de procesos de producción que contribuirá a la empresa en los costos de producción y se evidenciar en los resultados.

La autora Tapia (2017) mencionó en su tesis que los productores no tienen una estructura de costos, llevando solo registros a mano de los costos, lo que imposibilita tener un control eficiente de los costos incurridos en la producción, y la toma de decisiones será basada en resultados ficticios que complicar al productor en su rentabilidad.

La autora Salas (2019) recalcó en su tesis que la exportación de páprika es rentable debido a los ingresos que genera, es sostenible por mantener a la

economía agricultora y por el aumento de empleos que favorece a los agricultores. En otro orden de ideas, la autora Tello (2017) sugirió establecer una estructura de precios donde se considere estudio de mercado, información de precio de compra, flete, costos incurridos, precio FOB y/o precio CIF.

Los autores Centeno & Ordoñez (2018) acotaron en su tesis que la empresa estudiada no puede ser autosostenible debido a que los costos fijos son altos y los ingresos son menores de dichos costos, lo que no llega a cubrirlos, por eso recomendaron determinar el estudio del punto de equilibrio anual, en cual indicará si se está cumpliendo los objetivos y/o replantear políticas para mejorar la gestión.

Además, se detalló bases teóricas vinculadas al tema de investigación. Reyes (2008) acotó que los costos de producción se clasifican por el momento en Costos Históricos y Costos Predeterminados, calculándose los costos históricos después de que el producto haya sido transformado o elaborado. Por otro lado, el autor Gavelán (2014) mencionó que en el Perú no se ejecuta debidamente la organización y control de la administración de la empresa. Por añadidura, la SUNAT (2018) señaló que los contribuyentes con utilidades brutas anuales durante el periodo anterior inferiores a 500 UIT se verán obligados a llevar inventarios físicos de su producto, pero no una contabilidad de costos, de esta manera puede llevarse de manera opcional.

Por su parte la autora Villamizar (2010) mencionó la importancia de la cadena logística en una empresa, tal como se muestra en la figura 25 debido a que se debe respetar el flujo comenzando con la coordinación de la compra, seguido el ingreso de la materia prima a producción, luego a almacenaje, siguiendo con la distribución y venta al cliente.

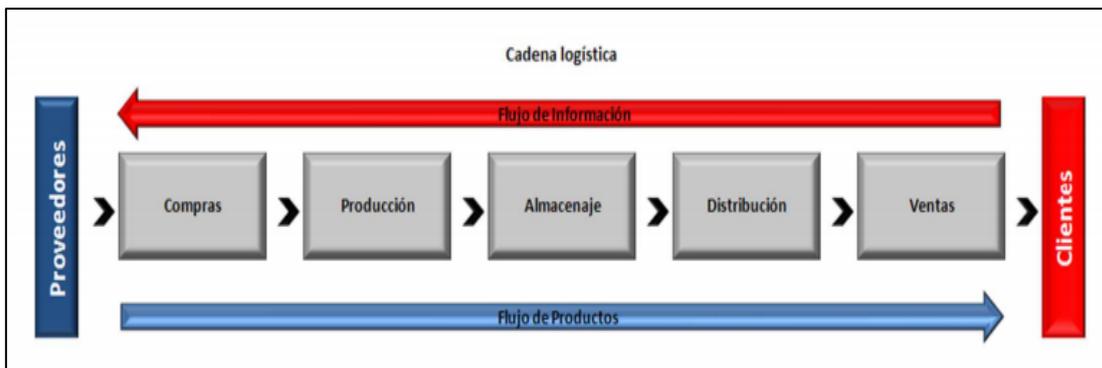


Figura 25: Adaptado de “Logística y cadena logística”, por Villamizar (2010)

Asimismo, los autores Baldeos, Lioo, Garibay, Anselmo & Salcedo (2013) señalaron que se debe tomar cuenta a los costos de embarque, handling en muelle, seguro fletes marítimos, entre otros como costos logísticos incurridos en el Perú. Con respecto a la merma del ají páprika, SUNAT (2010) señaló que es necesario realizar un informe emitido por un profesional independiente, colegiado y debe incluir la metodología utilizada para hallar la merma.

Adicionalmente, el autor Chambergo (2014) recalcó que es necesario el vínculo entre costos y producción, principalmente con los tres elementos del costo de producción, también indicó que se debe tener en cuenta el costo primo y costo de conversión. Del mismo modo, SUNAT (2019) informó que se debe tener presente al llevar una contabilidad de costos, utilizar las cuentas contables del elemento 2 Activo Realizable y brindó pautas para su registro, asimismo mencionó que es necesario elegir un método de valorización de existencias para la toma de inventario, en ese caso SUNAT sugiere optar por el método ponderado.

El autor Chambergo (2014) indicó que al informar sobre los costos y gastos permite determinar la rentabilidad de la inversión, proyectar la compra de mercadería y ayuda a la planificación estratégica empresarial. Desde otra

perspectiva, el mismo autor consideró al punto de equilibrio como elemento indispensable en la gestión estratégica de los costos incurridos para mejorar el planeamiento estratégico de la empresa.

Con respecto a la exportación del ají páprika, en la figura 18, se puede observar que en el 2016 a nivel mundial de producción de Capsicum, el Perú se encuentra en el puesto 27 con 164 mil toneladas, teniendo una participación en el mismo año de 0.5% y crecimiento promedio entre los años 2012 – 2016 del -1%. Mientras que China lidera la producción con una participación de 45.2%, en segundo lugar, se encuentra México con 8.2% y tercer lugar Turquía con 5.8%.

Tabla 18:

*Plan de desarrollo sostenible de las especies del género Capsicum 2018-2028*

Ranking 1-10	País	2012	2013	2014	2015*	2016*	Crecimiento Promedio Anual 2012 - 2016	Participación % 2016
1	China	15,913	16,127	16,454	16,945	17,450	1%	45.2%
2	México	2,440	2,354	2,793	2,975	3,168	3%	8.2%
3	Turquía	2,059	2,176	2,144	2,191	2,239	1%	5.8%
4	Indonesia	1,656	1,726	1,875	1,978	2,086	2%	5.4%
5	India	1,372	1,560	1,561	1,597	1,635	2%	4.2%
6	España	976	1,021	1,133	1,138	1,143	2%	3.0%
7	EE. UU	907	846	914	908	902	0%	2.3%
8	Nigeria	797	797	799	802	805	0%	2.1%
9	Egipto	715	623	655	671	688	0%	1.8%
10	Argelia	441	497	548	587	630	4%	1.6%
27	Perú	183	162	162	140	164	-1%	0.5%

Mientras tanto, las autoras Medina & Mejía (2019) propusieron que las empresas exportadoras necesitan de capacitaciones continuas por parte de SENASA para optimizar la calidad de páprika y mejorar los rendimientos de suelos. Por añadidura, el autor Larios (2017) señaló que la páprika es solicitada en muchos países por el alto valor nutricional, actualmente China es uno de los principales

competidores de nuestro país ya que ha alcanzado una potencia económica en la producción de páprika.

El autor Sumalavia (2019) anunció que hasta el 2020 se contaban con 11 incoterms, en el cual dentro del grupo F se encuentra el FOB donde el vendedor otorga la mercadería en el puerto, pero el comprador cubre ese flete y el envío al destino y en el grupo C se ubica el CIF donde la entrega de mercadería es el punto de destino, seguro a la mercancía. De acuerdo con SIICEX (2021), estipuló el precio FOB en febrero 2018 en US\$3.21, asimismo recalcó que el drawback es un beneficio tributario para el producto exportador, de esta manera en el 2018 calculó el cubriendo el vendedor con el costo del flete de envío e incluyendo una póliza de drawback al 4% del valor FOB.

Con respecto a la encuesta de acuerdo con la muestra aleatorio simple de 30 trabajadores, se obtuvo los proximos resultados:

Según los datos recabados se puede inferir que la mayoría de encuestados consideran que los elementos del costo de producción afectan directamente a los resultados económicos y financieros, ya que, al adquirir materia prima, materiales auxiliares y/o pagar por la mano de obra directa puede fluctuar, así como también al abonar por los costos indirectos de fabricación, entonces todo esto influirá básicamente en los resultados de la empresa. Por añadidura, el 53.3% de los encuestados señalaron que la empresa lleva un control eficiente en la formulación del costo de producción, sin embargo, el otro 46.7% de encuestados mencionaron que no se lleva un control eficiente, esto resultaría al desconocimiento de los costos de producción y poco cumplimiento del proceso de producción. Además, la encuesta arrojó que la gran parte de encuestados si están de acuerdo con la

implementación de medidas efectivas para la mejora en la determinación del costo producción, por la razón de que todo beneficio sea para la empresa ya sea en comprar maquinarias, mejorar el almacén entre otros. Adicionalmente, la mayoría de encuestados opinó que, si cree que existe un control del flujo del proceso de producción del ají páprika en la empresa, debido a que la mayoría de los trabajadores no conocen de manera física en un documento el flujo. Asimismo, se puede mencionar que la gran mayoría de los encuestados consideraron que es importante el control y seguimiento de la compra y venta del ají páprika en la empresa, esto es debido porque tienen conocimiento del precio de compra y venta del ají páprika de la empresa, así como también conocen los proveedores que les vende la páprika y siempre están pendientes de la calidad del ají cuando ingresa al proceso de producción. Para terminar la encuesta, el 93.3% de los encuestados indicaron que creen que, si los volúmenes de venta del ají páprika se incrementaran por la demanda de su exportación, los ingresos generados ayudarían cubrir los costos elevados de producción, ya que los trabajadores conocen las campañas de venta o de exportación de aj páprika.

## CÁPITULO VI:

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

- Al ceñirnos a la norma emitida por SUNAT, la empresa Ají Norte tiene ingresos brutos anuales menores a las 500 UIT, es decir, no tiene la responsabilidad de llevar contabilidad de costos, es aquí un punto determinante, debido a que decide llevarlo de manera opcional para formular el sistema de costos de producción lo cual afecta directamente a la exportación de páprika. Asimismo, se verificó que la empresa tiene proyectado una merma de 300 kilogramos aproximadamente por container, lo cual mencionaron que lo venden como alimento para pollos en el mercado nacional y lo consideran dentro del CIF.
- Se corroboró que se aplica la estructura de costos, sin embargo, en el Estado de Resultados, al generar una comparación con la utilidad operativa y el costo de capital, se validó que la diferencia del 3.95% es por los costos elevados en el Estado de costos de producción. Esto repercute en el precio FOB que Aj Norte lo establece en US\$ 3.24 con una diferencia de 0.03 céntimos al precio FOB promedio de la competencia. Además, se constató que, si cuenta con un flujo de procesos de producción, y los encuestados mencionaron que tienen conocimiento empírico de este flujo.
- Al tener una gestión de control financiero bajo, se validó los costos fijos y costos variables elevados, entonces para tener una mejor visión financiera se aplicó el punto de equilibrio con la información brindada por la empresa Aj Norte, para facilitar la toma de decisiones a un determinado plazo y contribuye a validar a partir de cuantos kilogramos exportados de aj páprika

se debe vender para obtener ganancia. Adicionalmente, Ají Norte es participe del beneficio tributario del drawback del 4% en el 2018, lo cual figura como ingreso extraordinario en el Estados de Resultados.

## 6.2. Recomendaciones

- La empresa Ají Norte debe continuar llevando el sistema de costos de producción, sin embargo, podrían considerar incluir centros de costos para que logren distribuir a que área corresponde cada costo y luego poder hacer cuadros comparativos mensuales, asimismo, para tener un óptimo control de ají páprika para su ingreso se debería aplicar la requisicion de compra y orden de compra, y para su salida de la páprika, se debe sustentar con ordenes de produccion. Por otro lado, deberían evaluar si se obtiene mayor utilidad con la venta de la merma en mercados nacionales o aplicando el tratamiento tributario.
- Por anadir, al encontrar costos elevados en el Estado de costos de produccion como son la materia prima, inventarios iniciales y finales de productos en proceso, se debería solicitar al encargado de produccion al respecto de lo encontrado y si en todo caso, no hay informacion, se podría agregar una funcion a dicho encargado, la de adjuntar mensualmente las ordenes de produccion del registro de los inventarios al Estado de costos de produccion como sustento. De igual manera, a los trabajadores se debería capacitar con la explicacion del flujo del proceso de produccion y plasmarlo fisicamente en una parte de la planta de produccion.
- Ademas, se formulo el punto de equilibrio por el container a exportar en el mes de febrero 2018, para que se tenga un panorama mas claro en su control financiero, lo cual se sugeriría la aplicacion del punto cero por cada

exportación para poder realizar comparativos y se verificaría la fluctuación de los costos involucrados. Por último, la empresa Ají Norte debe continuar con el beneficio tributario del drawback para la devolución del 4% del valor FOB en el 2018.



## REFERENCIAS

- //CA. (s.f. de 2018). *El mercado y la comercialización*. Obtenido de Gestión empresarial táctica y operativa: <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf;jsessionid=F82AF2CB03E15BBE2EF1BE360F588979?sequence=1>
- Asociación de Exportadores - ADEX. (2017). *Plan de desarrollo sostenible de las especies de género Capsicum 2018 - 2028*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/per172156anx.pdf>
- Asociación de Exportadores - ADEX. (24 de Octubre de 2017). *Plan de desarrollo sostenible de las especies de género Capsicum 2018 - 2028*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/per172156anx.pdf>
- Baldeos, L. A., Lioo, F., Garibay, F., Anselmo Arrunátegui, J. M., & Salcedo Bernabé, A. A. (2013). Los costos logísticos internacionales y las empresas exportadoras peruanas. *Repositorio Digital*, 1-12.
- Berrocal, V. (16 de Julio de 2019). *¿Por qué impulsar las agroexportaciones no tradicionales?* Obtenido de Diario Gestion: <https://gestion.pe/blog/te-lo-cuento-facil/2019/07/por-que-impulsar-las-agroexportaciones-no-tradicionales.html/?ref=gesr>
- Bloch, R. (4 de Junio de 2012). *La cadena logística internacional*. Obtenido de RM Forwarding : <https://rm-forwarding.com/2012/06/04/la-cadena-logistica-internacional/>

Brown Suarez, O. W. (2005). *Los Costos Industriales Métodos y Sistemas*. Lima: Editorial y distribuidora de Libros S.A.C.

Buenaño, M. I. (2017). *Los costos de producción de los productos agrícolas y su incidencia en la rentabilidad de los productores de la Parroquia de Cubijíes en el año 2015*. Riobamba: Universidad Nacional de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/3732/1/UNACH-EC-FCP-CPA-2017-0010.pdf>

Buendía, C. H., & Villavicencio Pesántez, D. A. (2018). *Análisis de la factibilidad de producción y exportación de Ají de Mango a Francia*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10378/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-388.pdf>

Carrión, P. (04 de Septiembre de 2017). *Perú puede mejorar su posicionamiento como proveedor mundial de pimientos y ajíes* . Obtenido de ADEX: <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/peru-puede-mejorar-su-posicionamiento-como-proveedor-mundial-de-pimientos-y-ajies/>

Castillo, J. L. (2019). *Alternativas comerciales en el mercado Europeo del ají rocoto de la empresa Sumak Mikuy del cantón Cotacachi - Provincia de Imbabura y el fomento de las exportaciones*. Tulcán: Univesidad Politécnica Estatal del Carchi. Obtenido de <http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/715/1/439%20Alternativas%20comerciales%20en%20el%20mercado%20europeo%20del%20aj%C3%AD%20rocoto%20de%20la%20empresa%20SUMAL%20MIKUY%20del%20cant%C3%B3n%20Cotacachi.pdf>

- Centeno, A. D., & Ordoñez, W. J. (2018). *Análisis del costo - volumen - utilidad en la compañía de economía mixta Agroazuay Gpa, periodo 2016*. Cuenca: Universidad de Cuenca. Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/30451/1/Trabajo%20de%20Titulaci%3%b3n.pdf>
- Chambergó, I. (2014). *Análisis de costos y presupuestos en el planeamiento estratégico empresarial*. Lima: Pacífico Editores.
- Chang, A., Gonzalez , N., Lopez, E., & Moreno, M. (2012). La importancia de la contabilidad de costos. 1-17. Obtenido de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36758280/costos.pdf?1424803387=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLA\\_IMPORTANCIA\\_DE\\_LA\\_CONTABILIDAD\\_DE\\_COS.pdf&Expires=1615748803&Signature=WfyNqSY5dyx~ERfRT5~2LfoW2LKPL5UiEw26brjeO8ACdbBpnlb8wTKu6e0HG](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36758280/costos.pdf?1424803387=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLA_IMPORTANCIA_DE_LA_CONTABILIDAD_DE_COS.pdf&Expires=1615748803&Signature=WfyNqSY5dyx~ERfRT5~2LfoW2LKPL5UiEw26brjeO8ACdbBpnlb8wTKu6e0HG)
- Coca, M. (20 de Julio-Diciembre de 2007). *Importancia y concepto del posicionamiento una breve revisión teórica*. Obtenido de Perspectivas: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942331007.pdf>
- Contreras, P. S., & Rodríguez, C. E. (2018). *Análisis de la diferencia de rentabilidad del tomate en diferentes ambientes para los pequeños y medianos productores del distrito de San Vicente de Cañete, 2017*. Lima: Universidad Inca Garcilazo de la Vega. Obtenido de <http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/3265/TESIS%20CONTRERAS%20QUISPETERA%20PABLO%20Y%20RODRIGUEZ%20OSANCHEZ%20CESAR.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Cordova, R. D. (2018). *Oportunidades de negocio en el mercado de Alemania para las exportaciones peruanas de ají páprika*. 2018: Universidad César Vallejo.

Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32191/Cordova\\_QRD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32191/Cordova_QRD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

De Jesús, J., Salcido, T., Salcido, F. G., & Zamora, D. (s.f. de Agosto de 2008).

*Análisis de la oferta y la demanda del servicio de internet por cable empresarial de 1024 kbps*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/461/46140215.pdf>

Definición ABC. (s.f. de Junio de 2010). *Definición de Deficiencia*. Obtenido de

<https://www.definicionabc.com/general/deficiencia.php>

Diaz, L. A., & Ramirez, M. L. (2018). *Diseno de una estructura de costos por ruta en la empresa de servicios de transporte de carga Disaa EIRL para fijar el margen de rentabilidad, Lambayeque 2016-2017*. Chiclayo: Universidad

Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1365/3/TL\\_DiazSaavedraLuz\\_RamirezCotrinaMilagros.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1365/3/TL_DiazSaavedraLuz_RamirezCotrinaMilagros.pdf)

Docenteunivia. (19 de Marzo de 2014). *Sistema de costeo por procesos*. Obtenido

de [Contabilidad de costos Univia: https://contabilidaddecostosunivia.wordpress.com/2014/03/19/sistema-de-costeo-por-procesos/](https://contabilidaddecostosunivia.wordpress.com/2014/03/19/sistema-de-costeo-por-procesos/)

G. Arias, F. (2006). *El proyecto de la investigación: Introducción a la metodología científica*. Caracas-Venezuela: Editorial Episteme, C.A. Obtenido de

[https://www.researchgate.net/publication/301894369\\_EL\\_PROYECTO\\_DE](https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE)

\_INVESTIGACION\_6a\_EDICION/link/572c1b2908ae2efbfbdbde004/download

Galindo, M., & Viridiana. (s.f. de Julio de 2015). *Exportaciones*. Obtenido de Mexico ¿Como vamos?: [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)

Gálvez, L. K. (2018). *Sistema de costos por procesos y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agroinversiones Ogoriz SRL, distrito Ascope - 2018*. Valle Jequetepeque: Universidad Nacional de Trujillo. Obtenido de [https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/15428/galvezdelgado\\_lily.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/15428/galvezdelgado_lily.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ganoza, J. C. (19 de Septiembre de 2018). *Puntos críticos en el proceso de exportación*. Obtenido de PromPerú: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=FA707F1F-A758-4CA4-A6AA-294052033EF6.PDF>

García, G. (03 de Febrero de 2015). *El coste medio y el coste marginal*. Obtenido de Argumentos económicos: <https://argumentoseconomicos.com/2015/02/03/el-coste-medio-y-el-coste-marginal/#:~:text=El%20coste%20medio%20es%20el,el%20n%C3%BAmero%20de%20unidades%20producidas.&text=El%20coste%20marginal%20es%20el,queremos%20ver%20de%20esa%20forma>.

Gavelán, J. J. (2014). Sistema de costos en mypes industriales y de servicios en condiciones de desorganización. *Quipukamayoc*, 121-134. Obtenido de

<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/10077/8818>

Gómez C., L. A. (2017). *Teorías de Empresa: Producción y Costos*. Obtenido de Docplayer: <https://docplayer.es/41146311-Luis-alberto-gomez-c-msc-en-economia.html>

Gómez, G. (11 de Septiembre de 2002). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/historia-costos-contabilidad/#autores>

Gómez, R. (25 de Octubre de 2020). *Exportación de ajíes y pimientos se recuperaría el 2021*. Obtenido de ADEX: <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/exportacion-de-ajies-y-pimientos-se-recuperaria-el-2021/>

Goñi, N. (2008). *El precio. Variable clave en el marketing*. Lima: Pearson Prentice Hall. Obtenido de <https://utecno.files.wordpress.com/2013/09/el-precio.pdf>

Grupo BanColombia. (s.f. de 2019). *Cadena logística internacional en exportaciones*. Obtenido de Grupo BanColombia: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/comercio-internacional/exportar/gestion-logistica-internacional-dfi/cadena-logistica#:~:text=La%20cadena%20log%C3%ADstica%20es%20clave,comercio%20internacional%2C%20como%20las%20exportaciones.>

Grupo Ei. (14 de Noviembre de 2017). *¿Cuáles son los productos tradicionales y no tradicionales?* Obtenido de Grupo Ei Comercio Exterior: <https://blog.grupoei.com.mx/productos-tradicionales-y-no-tradicionales-mexico>

- Guato, M. J. (2017). *Evaluación del rendimiento de tres híbridos de pimiento (Capsicum annum L.) a las condiciones agroclimáticas de la comunidad La Clementina, parroquia Pelileo, Cantón Pelileo, provincia de Tungurahua*. Cevallos: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24996/1/Tesis-147%20%20Ingenier%C3%ADa%20Agron%C3%B3mica%20-CD%20459.pdf>
- Hernández, A. D., Pineda, A. J., & Noriega, H. W. (26 de Mayo-Agosto de 2019). *Isolation and identification of Fusarium oxysporum obtained from producing areas of "chili pepper" Capsicum annum L. (Solanaceae) in the district of Barranca, Peru*. Obtenido de <http://www.scielo.org.pe/pdf/arnal/v26n2/a11v26n2.pdf>
- Ibarra, J. D. (2018). *Diseño de un molino de ají páprika en Industrias Fraclen SRL*. Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Perú. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4919/Ibarra%20Soria%20no%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Salas, L. O. (2019). *Proceso de producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del Valle de Pativilca, 2018*. Lima: Universidad César Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/41414/Salas\\_FLOII.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/41414/Salas_FLOII.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Intriago, L. M. (2017). *Plan de negocios para la exportación del ají de piña al mercado de Bilbao-España*. Manta: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabi. Obtenido de

<https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/2368/1/ULEAM-COM-0062.pdf>

ITC. (s.f.). *Trade Map*. Obtenido de Partida Arancelaria:  
<https://www.trademap.org/Index.aspx>

La gran enciclopedia de Economía. (2009). *Volumen de ventas*. Obtenido de  
<http://www.economia48.com/spa/d/volumen-de-ventas/volumen-de-ventas.htm>

Larios, M. Á. (2017). *Factores económicos que inciden en la exportación de ají paprika triturada o pulverizada del departamento de Lambayeque año 2014*. Chiclayo: Universidad de Lambayeque. Obtenido de  
[https://repositorio.udl.edu.pe/bitstream/UDL/74/1/T107\\_47487207T.pdf](https://repositorio.udl.edu.pe/bitstream/UDL/74/1/T107_47487207T.pdf)

Lawi. (s.f. de Marzo de 2018). *Peru: Enciclopedia Jurídica Online*. Obtenido de Valor Comercial: <https://peru.leyderecho.org/valor-comercial/>

Lomparte, F. (Marzo de 2008). *Gestión de la calidad y competitividad de paprika*. Obtenido de Instituto Nacional de Investigación Agraria - INIA:  
[https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/747/1/Lomparte-Gesti%C3%B3n\\_calidad\\_y\\_competitividad\\_P%C3%A1prika.pdf](https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/747/1/Lomparte-Gesti%C3%B3n_calidad_y_competitividad_P%C3%A1prika.pdf)

Manual de Técnicas Estadísticas. (Julio de 2010). *Manual de Técnicas Estadísticas*. Obtenido de  
[http://www.hcg.udg.mx/PAGs/Sec\\_Transparencia/PDFs\\_Transparencia/4H\\_OD\\_60.pdf](http://www.hcg.udg.mx/PAGs/Sec_Transparencia/PDFs_Transparencia/4H_OD_60.pdf)

Medina, S. L., & Mejía, H. D. (2019). *Los factores determinantes internos y externos de las exportaciones de paprika del Norte de Lima en el periodo 2012 - 2017*.

Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626021/Medina\\_JS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626021/Medina_JS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ministerio de Agricultura y Riego. (2008). *Perú un campo fértil para sus inversiones*.

Obtenido de MIDAGRI: <https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/organizaciones/dgca/paprika.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). *Análisis integral de la logística en el Perú - 5 cadenas de exportación*.

Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300372/An%C3%A1lisis%20Integral%20de%20la%20Log%C3%ADstica%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (13 de Febrero de 2020). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 - PENX*.

Obtenido de Gob.pe: [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300353/d31291\\_opt.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300353/d31291_opt.pdf)

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MINAGRI. (2015). *Formas de exportación*.

Obtenido de MINAGRI: <https://www.midagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icomoeexportar/introduccion62/677-formas-de-exportacion>

Ministerio de Economía y Finanzas - MEF. (2017). *Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2018*.

Obtenido de Mef.gob.pe: <https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decreto-supremo/16843-decreto-supremo-n-380-2017-ef/file>

Ministerio de Economía y Finanzas - MEF. (09 de Enero de 2021). *Valor de la UIT*.

Obtenido de Gob.pe: <https://www.gob.pe/435-valor-de-la-uit>

Ministerio de economía y finanzas. (31 de Marzo de 2004). *Norma Internacional de*

*Contabilidad* N° 18. Obtenido de Ingresos:

[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/NIC18\\_04.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC18_04.pdf)

Montoyo, A., & Marco, M. (2012). *Proceso de producción*. España: Universidad

d'Alcant. Obtenido de

[https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema\\_4\\_-\\_Proceso\\_de\\_produccion.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema_4_-_Proceso_de_produccion.pdf)

Morillo, M. (4 de Enero-Junio de 2001). *REntabilidad Financiera y Reducción de*

*Costos*. Obtenido de Actualidad Contable FACES:

<redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>

Neira Zurita, K. M., & Prado, A. S. (2018). *Competitividad y cadena productiva del*

*ají páprika en la empresa S&M FOODS, Barranca - Lima, al mercado estadounidense, 2014 - 2017*. Lima: Universidad César Vallejo. Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33019/Neira\\_ZKM-Prado\\_SAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33019/Neira_ZKM-Prado_SAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Nicho, P. E., & Valencia, A. (Mayo de 2009). *Manejo técnico del cultivo aj páprika*.

(I. N. INIA, Ed.) Obtenido de Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA:

<https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/748/1/Nicho->

[Manejo\\_t%C3%A9cnico\\_del\\_cultivo\\_aj%C3%AD\\_P%C3%A1prika.pdf](https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/748/1/Nicho-)

Ochoa, C. (2019). *Diseño y Análisis en Investigación*. Madrid: International

Marketing Communication. Obtenido de

[https://www.aepap.org/sites/default/files/documento/archivos-adjuntos/artl\\_2019\\_libro\\_diseno\\_y\\_analisis\\_de\\_investigacion.pdf](https://www.aepap.org/sites/default/files/documento/archivos-adjuntos/artl_2019_libro_diseno_y_analisis_de_investigacion.pdf)

Oyarse, J. (23 de Noviembre de 2016). *Las tasas de drawback en el tiempo*.

Obtenido de Parthenon.pe: <https://www.parthenon.pe/columnas/agenda-aduanera/las-tasas-del-drawback-en-el-tiempo/>

Pimientos y Ajies. (s.f.). *Plan de desarrollo sostenible de las especies del genero*

*Capsicum* 2018-20028. Obtenido de

<http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/per172156anx.pdf>

Plataforma digital única del Estado Peruano. (23 de Setiembre de 2019). *Drawback*.

Obtenido de Gob.pe: <https://www.gob.pe/7021-drawback-tramitar-el-drawback>

PROMPEX PERU. (2006). *Proceso operativo de exportación - Gerencia de servicios de información y comercio electrónico*. Obtenido de PROMPEX PERU:

<http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=5507B467-56C1-4EA9-8B17-22EC028EA85A.PDF>

Ramos, E. (21 de Diciembre de 2018). *Entre enero y noviembre del presente año*

*crecen en valor las exportaciones de paprika entera*. Obtenido de Agraria-

Negocios: [https://agraria.pe/noticias/crecen-en-valor-las-exportaciones-de-](https://agraria.pe/noticias/crecen-en-valor-las-exportaciones-de-paprika-entera-18080)

[paprika-entera-18080](https://agraria.pe/noticias/crecen-en-valor-las-exportaciones-de-paprika-entera-18080)

Reyes, E. (2008). *Contabilidad de costos*. Mexico D.F., Mexico: Limusa, S.A. de

C.V. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gl4UpCGTyI8C&oi=fnd&pg=P>

[A1&dq=teor%C3%ADa+de+costos+de+producci%C3%B3n&ots=UNIf9G5Y](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gl4UpCGTyI8C&oi=fnd&pg=PA1&dq=teor%C3%ADa+de+costos+de+producci%C3%B3n&ots=UNIf9G5Y)

G-

&sig=JCHhywBhzQBQVw3cxpwxefqyuts#v=onepage&q=teor%C3%ADa%  
20de%20costos%20de%20producci%C3%B3n&f=false

Ríos, M. (23 de Agosto de 2018). *Capsicum será la estrella de la Expoalimentaria 2018, según Adex*. Obtenido de Diario Gestión: <https://gestion.pe/economia/capsicum-sera-estrella-expoalimentaria-2018-adex-242442-noticia/?ref=gesr>

Rodríguez, A. (2016). Costos internacionales para importar y exportar. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 139-149. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/12476/11163>

Rojas, C. A. (2017). *Determinación de la estructura de costos de tres sistemas de soporte para el cultivo de maracuyá (Passiflora edulis f. flavicarpa) en el municipio de Granada - Meta*. Duitama: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Obtenido de [https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/001/2601/1/TGT\\_1214.pdf](https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/001/2601/1/TGT_1214.pdf)

Sáinz, A., & Gutiérrez, S. (2008). Metodología científica en la economía de la empresa: El diseño del proceso de investigación. *Revista Ciencias Estratégicas*, 120-136. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1513/151312831008.pdf>

Sánchez, J. P. (s.f. de 2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sánchez, J. (s.f.). *Coste marginal*. Obtenido de Economía haciendo fácil la economía: <https://economipedia.com/definiciones/coste-marginal.html>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (10 de Febrero de 2015).

*Párika*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/178pdf2015Feb10.pdf>

Sistema Integrado de la Información de Comercio Exterior - SIICEX. (27 de Marzo

de 2021). *Drawback*. Obtenido de SIICEX: [https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=835.83400](https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=835.83400)

Sumalavia Ch., J. (16 de Octubre de 2019). *LXXV Seminario de Derecho Aduanero*.

Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas: [https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/LXXV\\_dcho\\_aduanero\\_2019.pdf](https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/LXXV_dcho_aduanero_2019.pdf)

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (24 de Enero de

2007). *Artículo 33° Exportación de bienes y servicios. Capítulo IX de las Exportaciones*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/tributaria/igv/ley/capitul9.htm>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (27 de Junio de

2008). *Título III Regímenes de exportación. Capítulo I De la exportación definitiva*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm#:~:text=R%C3%A9gimen%20aduanero%20que%20permite%20el,l as%20formalidades%20y%20otras%20obligaciones>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (21 de Enero de

2010). *Capítulo VI De la Renta Neta*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/cap6.pdf>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (30 de Diciembre de 2018). *Art. 35° Inventarios y Contabilidad de Costos*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/cap9.pdf>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (31 de Diciembre de 2019). *Resolución de Superintendencia N° 286-2009/SUNAT*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2017/informe-oficios/i039-2017.pdf>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (10 de Mayo de 2020). *Artículo 62. Capítulo IX Régimen para determinar la Renta. Ley del Impuesto a la Renta*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capix.pdf>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (2020). *Restitución de derechos arancelarios - Drawback. Procedimiento General*. Obtenido de SUNAT: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/perfeccionam/drawback/procGeneral/despa-pg.07.htm>

Sy, H. (14 de Julio de 2019). *Sistema de costos por órdenes de producción: características*. Obtenido de Lifeder: <https://www.lifeder.com/sistema-costos-ordenes-produccion/>

Tapia, A. J. (2017). *Determinación de los Costos de Producción del Cultivo del Café mediante los procesos de Control Financiero y Operativo*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/20805/PETAE-%20194.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Tello, V. V. (2017). *Estrategias de Marketing para la exportación de rocoto fresco de la empresa Agrícola La Joya S.A.C hacia Estados Unidos en el año 2018*. Lima: Universidad Femenina del Sagrado Corazón. Obtenido de [http://repositorio.unife.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.11955/374/Tello%20Palomino%2c%20Vanessa%20Valeria\\_2017.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.unife.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.11955/374/Tello%20Palomino%2c%20Vanessa%20Valeria_2017.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Vargas, A. (2007). *Investigación de Mercados*. Bogotá: Fondo editorial Areandino. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/326425903.pdf>
- Vargas, F. M., Lopez, K., Amaya, A., & Díaz, J. (2019). *Estudio de viabilidad para la producción de semilla de chía vs. la importación*. Bogotá: Universidad Católica de Colombia. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/24185/1/ESTUDIO%20DE%20VIABILIDAD%20PARA%20LA%20PRODUCCION%20DE%20SEMILLA%20DE%20CHIA%20VS.%20LA%20IMPORTACION.pdf>
- Vilcarromero, R. (2017). *La gestión en la producción*. Lima: Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/908/6/Raul%20Vilcarromero%20Ruiz\\_Gestion%20de%20la%20produccion.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/908/6/Raul%20Vilcarromero%20Ruiz_Gestion%20de%20la%20produccion.pdf)
- Villamizar M., M. (2010). *Logística y distribución física internacional: Claves en las operaciones de comercio exterior*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11675/100000048.pdf>

Waters, D. (2007). *Global Logistics: New Directions in Supply Chain Management*.  
The United Kingdom: Kogan Page Publishers.

William Davidson Institute y Michigan. (2015). *Gestión del control financiero*.  
Santiago: Seminarium. Obtenido de <http://www.seminarium.com/wp-content/uploads/2014/10/fcm.pdf>

Zuluaga, A., Gómez, R., & Fernández, S. (21 de Abril de 2014). Indicadores logísticos en la cadena de suministro como apoyo al modelo scor. *Clío América*, 90-110. Obtenido de Clío América: <https://revistas.unimagdalena.edu.co/index.php/clioamerica/article/view/832/881#:~:text=Por%20otro%20lado%20el%20Council,relacionada%20con%20%C3%A9stos%2C%20entre%20el>



## APÉNDICE I:

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 19:

*Matriz de consistencia*

TÍTULO DE LA TESIS:	<b>SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE PÁPRIKA DE LA EMPRESA AJI NORTE, AÑO 2018.</b>				
AUTOR(ES):	<b>MARIA CLAUDIA OLÓRTEGUI SALGUERO</b>				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿De qué forma influye el sistema de costos de producción en la exportación de la páprika en la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018?	Determinar de qué forma influye el sistema de costos de producción en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.	El sistema de costos es deficiente e influye en relación inversamente proporcional en la exportación de la páprika de la empresa Aj Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Sistema de costos de producción</p> <p><b>Variable Dependiente</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura de costos</li> <li>• Control financiero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque: Cuantitativo</li> <li>• Nivel: Descriptivo</li> <li>• Tipo: Aplicada</li> <li>• Diseño: No - experimental</li> <li>• Unidad de análisis: Empresa Aj Norte S.A.C.</li> </ul>

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones / Variables	Indicadores	Fuente de Información
			Exportación de la Páprika	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comercialización</li> <li>Posicionamiento</li> </ul>	
¿De qué forma la estructura de costos influye en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018?	Analizar de que forma la estructura de costos influye en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.	La estructura de costos influye significativamente en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.	Estructura de costos Exportación de la páprika	<ul style="list-style-type: none"> <li>Producción</li> <li>Precio del producto</li> <li>Ingresos</li> <li>Volúmenes de venta</li> <li>Demanda del mercado</li> <li>Valor agregado</li> </ul>	<b>Población:</b> La población objeto de estudio está conformado por los trabajadores del área de producción y áreas relacionadas con la empresa Ají Norte.  <b>Muestra:</b> Lo integra el área de producción de la empresa Ají Norte.  <b>Técnica:</b> Se utilizará las técnicas de: <ul style="list-style-type: none"> <li>Observación directa.</li> <li>Encuesta</li> </ul> <b>Instrumentos:</b> Para la observación directa, se empleará el contacto directo y para la encuesta se
¿De qué forma el control financiero influye en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018?	Identificar de que forma el control financiero influye en la exportación de la páprika de la empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.	El control financiero influye significativamente en la exportación de la páprika de le empresa Ají Norte S.A.C., en Barranca, en el año 2018.	Control financiero Exportación de la páprika	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reducción de costos</li> <li>Rentabilidad</li> <li>Ingresos</li> <li>Volúmenes de venta</li> <li>Demanda del mercado</li> <li>Valor comercial</li> </ul>	

					elaborará el formato de cuestionario de encuesta con preguntas cerradas.
--	--	--	--	--	--



## APÉNDICE II: INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

### MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

Tabla 20:

*Matriz de operacionalización*

<b>TITULO</b>	SISTEMA DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE PÁPRIKA DE LA EMPRESA AJI NORTE, AÑO 2018.
<b>AUTOR</b>	MARIA CLAUDIA OLÓRTEGUI SALGUERO

N°	PREGUNTA	OPCIONES DE RESPUESTA	
1	¿Piensa usted que los elementos del costo de producción (Materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación) afectan directamente a los resultados económicos y financieros de la empresa?	<b>SI</b>	<b>NO</b>
2	¿Considera usted que la empresa lleva un control eficiente en la formulación del costo de producción?	<b>SI</b>	<b>NO</b>
3	¿Estaría de acuerdo usted, con la implementación de medidas efectivas para la mejora en la determinación del costo de producción?	<b>SI</b>	<b>NO</b>
4	¿Usted cree, que existe un control del flujo del proceso de producción del ají páprika de la empresa?	<b>SI</b>	<b>NO</b>
5	¿Considera usted importante el control y seguimiento de la compra y venta (exportación) del ají páprika en la empresa?	<b>SI</b>	<b>NO</b>
6	¿Usted cree que, si los volúmenes de venta del ají páprika se incrementaran por la demanda de su exportación, los	<b>SI</b>	<b>NO</b>

	ingresos generados ayudarían a cubrir los costos elevados de producción?		
--	--	--	--

Glosario:

- Costos indirectos de fabricación: Son los costos que no están involucrados con la producción: Por ejemplo: Sueldo del personal administrativo, pago de servicios básicos, alquiler de la planta de producción.
- Resultados económicos y financieros: Lo que se obtiene de la inversión, producción y venta del ají páprika. Puede ser ganancia o pérdida.
- Flujo del proceso de producción: Es el diagrama elaborado por la empresa, donde especifica el proceso de la producción del ají páprika.
- Volúmenes de venta: La cantidad de mercadería a comercializar.

