UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA SRL., CHICLAYO 2017.

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO PROFESIONAL DE BACHILLER EN CONTABILIDAD

Autor(es):

Duque Siesquén Milagros Elizabeth

García Ipanaque Magaly Del Rocio

Asesor:

Mg. Alarcón Eche Carlos Enrique

Línea de Investigación:
Costos

Pimentel – Perú

2018

COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA SRL., CHICLAYO 2017.

Autor(es):
Duque Siesquén Milagros Elizabeth

García Ipanaque Magaly Del Rocio

RESUMEN

La presente investigación denominada "Costeo Directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017", tiene como objetivo general determinar el costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa en mención. Esta investigación es importante porque este método de costeo directo influye para mejorar la toma de decisiones. Aplicando las técnicas e instrumentos de recolección de datos se permitió visualizar el conocimiento y la aplicación de los costos, lo cual nos proporcionó una información concerniente a la empresa.

La presente investigación es de tipo cuantitativa – experimental. Es de tipo cuantitativa debido a que, los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos, en el proceso se trata de tener el mayor control para lograr que otras posibles explicaciones, distintas o "rivales" a la propuesta del estudio (hipótesis), y es experimental, ya que empezamos con la observación del problema, luego la aplicación del programa, dándole seguimiento para posteriores resultados.

En esta investigación se utilizó una muestra conformada por 6 trabajadores de la empresa quienes son, el gerente general, gerente, administradora, encargada de logística, contadora y asistente contable, quienes son las personas a los que se tuvo fácil acceso, están más cercanas a lo que es el costeo que utiliza la empresa y toman las decisiones más importantes de la misma. Para la recolección de datos se utilizó la encuesta, guía de observación y análisis documental.

El método de costeo directo es válido para la toma de decisiones en las empresas, en la realización de la investigación se analizaron los costos antes de aplicar el costeo directo en cuatro productos más vendidos y luego de aplicar el costeo directo teniendo como resultado que la empresa disminuyó sus costos, aumentando su margen de utilidad.

Por lo tanto se recomienda utilizar este tipo de costo para controlar la identificación de sus costos y mejorar la toma de decisiones en la empresa.

Palabras clave: **Costeo Directo – Toma de decisiones.**

ABSTRACT

This research called "Direct Costing to improve decision making in the company Misura S.R.L., Chiclayo 2017", has as its general objective to determine the direct cost to improve decision making in the company. This research is important because this method influences to improve decision-making. Applying the techniques and instruments of data collection visualizing the knowledge and the application of the costs, provided us with information concerning the company.

The present investigation is of quantitative - experimental type. It is of quantitative type because, the data are the product of measurements, they are represented by numbers (quantities) and must be analyzed with statistical methods, in the process it is about having the greatest control to achieve other possible explanations, different or " rivals "to the proposal of the study (hypothesis), and it is experimental, since we started with the observation of the problem, then the application of the program, giving following-up for later results.

In this research we used a sample which consists of 6 workers of the company the are: the general manager, manager, administrator, logistics manager, accountant and accounting assistant, who are the people who had easy access, are closer to what is the cost used by the company and make the most important decisions of it. For the collection of data, the survey, observation guide and documentary analysis were used.

The direct costing method is valid for making decisions in the companies, in the realization of the investigation the costs were analyzed before applying direct costing in four best-selling products and after applying the direct costing, resulting in the company decreased its costs, increasing its profit margin.

Therefore, it is recommended to use this type of cost to control the identification of your costs and improve decision making in the company.

Keywords: Direct Costing - Decision making.

ÍNDICE

TITULO ..... **i**
AUTOR ..... **i**
RESUMEN ..... **ii**
PALABRAS CLAVE ..... **ii**
ABSTRACT ..... **iii**
KEYWORDS. ..... **iii**
ÍNDICE iv
I. INTRODUCCIÓN. 1
1.1. Realidad Problemática. 1
1.2. Trabajos previos. 3
1.3. Teorías relacionadas al tema. 7
1.4. Formulación del problema 22
1.5. Justificación e importancia del estudio. 22
1.6. Hipótesis 23
1.7. Objetivos 23
1.8. Limitaciones 23
II. MATERIALY MÉTODOS 25
2.1. Tipo y diseño de la investigación 25
2.2. Población y muestra 26
2.3. Variables, Operacionalización. 26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos. 29
2.5. Procedimientos de análisis de datos. 30
III. RESULTADOS 32
3.1. Tablas y figuras 32
IV. DISCUSIÓN 64
V. CONCLUSIONES 65
VI. REFERENCIAS 66
ANEXOS 68

I. INTRODUCCIÓN.

1.1. Realidad Problemática.

En la actualidad, la globalización y la tecnología día a día tiene mayores avances y alcances, esto ha traído como consecuencia que el mundo cambie la manera de realizar negocios y transacciones comerciales, esto conlleva a que las organizaciones realicen grandes cambios en sus procesos de producción y manejo de las mismas para poder enfrentarse a esta realidad. Es por ello que presentamos en cuanto a la situación problemática, los siguientes alcances:

> En Venezuela, los estudios relativos al uso de la contabilidad de costos y los sistemas de control de gestión en las pequeñas y medianas empresas, en adelante (PYME), venezolanas son bastante escasos y, típicamente, están referidos al análisis de los sistemas de contabilidad de costos como una herramienta gerencial necesaria para alcanzar ventajas competitivas. En general, estos estudios coinciden en señalar que las PYME venezolanas normalmente elaboran información contable con la finalidad de cumplir con requisitos impuestos por el sistema financiero y/o tributario y no cómo herramienta de control. (Chacón, 2011, p.24).

El mundo de hoy trae consigo muchos cambios en la manera de cómo ver los negocios y la gestión empresarial es por ello que los empresarios y las empresas desde el mas pequeño hasta el mas grande tienen que buscar la manera de estar en constante capacitación y estar a corde con las tecnologías que cada día avansan a pasos agigantados.

> La pequeña empresa colombiana, con limitaciones en recursos financieros, tecnológicos y humanos requiere de apoyo administrativo y contable que faciliten gestionar sus propios procesos de crecimiento. Las ofertas, que las empresas proponen a los consumidores requieren ser costeadas de manera tal que el valor percibido por estos, les permita la fijación de precios y la toma de decisiones en los diferentes ámbitos ya sea financiera, de mercadeo o de producción, entre otros. (Pineda, 2008, p.18).

La falta de conocimiento en técnicas gerenciales conlleva a que las organizaciones no cuenten con un sistema adecuado que ayude a la gerencia a la mejora de decisiones y no toman en cuenta los grandes aportes que un buen sistema de contabilidad de costos podría dar para optimizar el manejo de las empresas.

> En el ámbito nacional, no estamos muy ajenos a esta realidad ya que como nos comenta Mayor, en su artículo publicado en la página web del ministerio de economía y finanzas considera que, La contabilidad de gestión en los últimos tiempos ha sido cuestionada en cuanto a la eficacia y validez de los sistemas tradicionales de control y por no captar los aspectos importantes de los negocios, en una economía y mundo globalizado en que vivimos y mercados altamente competitivos. La distorsión en la información sobre los costos es el resultado de decisiones contables tomadas décadas atrás, cuando la mayoría de empresas se limitaban a fabricar una gama estrecha de productos. Por aquel entonces, era fácil calcular el costo de mano de obra y del material, los factores más importantes de la producción. Las distorsiones provocadas por la asignación de gastos indirectos de producción sobre la mano de obra eran menos. En la actualidad, han abundado las líneas de productos y los canales de marketing. (Mayor, s.f).

En nuestro país existen empresas que quizá por ser pequeñas como lo son las PYME, el encargado es casi siempre los dueños de las mismas y en ellos se centraliza toda la responsabilidad, su conocimiento en contabilidad es muy escaso y muchas veces se piensa que la función del contador es solo declarar impuestos, es por ello que la empresa presenta dificultades para seguir en crecimiento constante ya que no se aprovechan los muchos otros beneficios que trae la contabilidad, tal como nos menciona Gómez en su artículo publicado en América y economía:

> En las empresas del Perú las cifras contables ocultan graves problemas y su conocimiento consciente y explícito por parte de los líderes es nulo o limitado. Muchas veces las empresas optan por llevar su contabilidad con contadores externos los cuales llevan los libros de tantas empresas a la vez que no tiene el foco, el tiempo o el interés de profundizar en ellos y de confirmar que reflejen realmente la situación financiera de su cliente. Por ser superficiales ocasionan, grandes distorsiones y sobrecostos, algunos incluso mortales. Además, muchas veces también retrasan la entrega mensual de los estados financieros evitando por tanto la oportuna toma de decisiones. (Gómez, 2015).

En la problemática local tenemos a la empresa Misura S.R.L, que se encuentra ubicada en la calle Juan Cuglievan N° 990 del Distrito y Provincia de Chiclayo departamento de Lambayeque, inició sus actividades el 01 de enero del año 2011, dedicada a la actividad comercial en el rubro de venta de muebles y decoración de interiores, cuenta

con diez trabajadores de los cuales todos figuran en planilla. Actualmente se encuentra en el régimen MYPE tributario, llevando la contabilidad con fines tributarios, desaprovechando las enormes ventajas que brinda la contabilidad de costos ya que muy pocas veces se ha solicitado información para la toma de decisiones.

El gerente es quien supervisa las áreas de la empresa no llevando un adecuado control de las mismas inclusive es quien cobra el dinero y emite los comprobantes de pago, también realiza los presupuestos de manera empírica, sin análisis objetivo, y no son debidamente documentados. La gerencia no prevé situaciones de contingencias, vive el día a día sin planeamiento; no se enfoca al largo plazo, carece de organización y funciones definidas para cada área, en cuanto al sistema de costeo utilizado es solo para la elaboración de estados financieros sin realizar un análisis profundo que sirva para la correcta toma de decisiones.

1.2. Trabajos previos.

En cuanto a los trabajos previos de la investigación, se ha desarrollado teniendo en cuenta las diferentes tesis que se mencionarán a continuación:

En el ámbito internacional tenemos la tesis realizada en Guatemala, titulada: Costeo directo aplicado a una empresa productora de jabón, para optar el título de contador público, el autor concluyen que, la contabilidad de costos es una herramienta necesaria en toda empresa industrial, debido que a través de ella se lleva el registro y control de los costos y gastos incurridos en la fabricación de los productos. La contabilidad de costos ayuda a la planeación, fijación de las políticas de producción, a medir la eficiencia productiva, operativa de la empresa y a la adecuada toma de decisiones. (Solórzano, 2006).

Por lo tanto, Solorzano nos menciona que la contabilidad de costos es muy útil en las empresas ya que nos permite llevar un adecuado control de los gastos y costos incurridos en la entidad, además debido al constante cambio en el país se requiere que las empresas cuenten con un sistema de costos que les permita proporcionar información adecuada para la correcta toma de decisiones y así poder lograr los objetivos trazados.

En la siguiente tesis realizada en la universidad de Zuila, Venezuela, para la obtención del grado de Magíster, titulada: Gestión de costos en las empresas del sector panadero del municipio Maracaibo del estado Zulia.

El autor formula estrategias para mejorar el control de los costos, controlando el tiempo que dedica la mano de obra en el proceso productivo como establecer horarios para los empleados que laboran en la producción del pan, efectuar un análisis para la determinación de los costos que se le asignan a sus productos y generar informes de costos mensuales y estos ser revisados por el gerente y así poder tomar decisiones fundamentadas. (De Freitas, 2013).

Por otro lado, en la tesis realizada por Rodriguez en Cuba, para optar el grado doctoral, titulada: Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información cubanas, concluye que el administrador requiere grandes conocimientos en cuánto a mercados financieros a partir de los cuales se obtienen los fondos, así como experiencia y bases para la toma de decisiones sólidas de inversión y financiamiento. Las empresas exitosas se encuentran frente a la meta de maximizar el valor de sus productos, el administrador requiere fuertes conocimientos para el manejo de la empresa, así como experiencia y bases para la toma de decisiones sólidas de inversión y financiamiento. (Rodríguez, 2014).

En ésta tesis el autor nos confirma que la empresa necesita de un modelo de uso de la información para mejorar la toma de decisiones y hacer que la empresa sobresalga de sus competidores y mejore su eficiencia en cuanto a producción.

La siguiente tesis también nos presenta un alcance sobre gestión estratégica para mejorar la toma de decisiones. En la tesis realizada en la ciudad de Córdova, Argentina para la obtención del grado doctoral, titulada: la contabilidad como herramienta competitiva en las pyme de la ciudad de Córdoba-Argentina, analiza que para implementar sistemas de información de gestión estratégicos, los pequeños y medianos empresarios necesitan capacitación en lo que es gestión, para así posteriormente implementar modelos de información gerencial que ayude en el manejo de sus empresas, son pocas las empresas que tienen las condiciones básicas para poder implementar un sistema de contabilidad gerencial y en la mayoría de los casos son las empresas grandes quienes se pueden encontrar aptas para ello. (Lucas, 2012).

Hurel, en su tesis titulada: Implementación de un sistema de costeo variable como herramienta para la determinación del precio de venta en las empresas Servimarket

Dispaka, de la ciudad de Machala. El autor de esta tesis nos da a conocer que por medio de la implementación del costeo variable permitirá que la empresa deje de incurrir en costos innecesarios, que se aproveche de forma más eficiente la capacidad instalada, establecer los precios de venta, controlar la eficiencia de las operaciones, identificar las líneas de productos más rentables y permite desarrollar las debidas estrategias para sacar mayor provecho a los productos estrella que la empresa posee y ayuda a la planeación de utilidades a largo plazo. (Hurel, 2015).

Por lo tanto, el autor afirma que es muy importante utilizar el método de costeo variable ya que ayudará a las empresas a identificar los productos más rentables y que generen más utilidades que otros, también mediante este costeo se pueden establecer los precios de venta de los productos.

En el ámbito nacional tenemos la tesis titulada: Aplicación de un sistema de costos directo para la mejora de la utilidad del hotel plaza Grau S.A.C, Trujillo primer trimestre del 2017, para optar el título de contador público, nos dice que Al realizar el diagnóstico del proceso de costos del servicio del hotel Plaza Grau SAC, se determinó que no cuenta con un departamento de contabilidad dentro de la empresa, su contabilidad es externa, por lo tanto no cuenta con un sistema de costos, las fijaciones de los precios del servicio son calculados en base a estimaciones y valuación del mercado, por lo que no puede determinar con exactitud los costos en los que incurre para prestar el servicio de hospedaje. El costo que determinan de forma empírica es aplicando el 80% del precio para destinarlo como costo, habitaciones simples s/.56 y habitaciones dobles s/.72. Al diseñar el sistema de costos directo se elaboró un diagrama de procesos del servicio de hospedaje que permitió identificar los elementos del costo del servicio de hospedaje en cada proceso del servicio, materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio. (Cabrera y Quiroz, 2017).

Al implementar y aplicar el sistema de costos directo del hotel Plaza Grau SAC, se determinó todos los costos incurridos en la prestación del servicio, y así se determinó los costos unitarios por tipo de habitaciones simples S/.32.32167 y las habitaciones dobles s/.47.23556. Analizando los resultados después de la aplicación del sistema de costos directo permitió realizar una comparación del Estado de Resultados del mes

de marzo en un antes y después de la aplicación del sistema, en ello se puede observar que el costo de ventas del servicio ha disminuido de S/. 38,142 a S/. 32,840.03 después de aplicado el sistema de costos, y la utilidad operacional siendo S/. 13,097.83 ha aumentado a S/. 18,399.80 todo ello después de la aplicación del Sistema de Costos directo, lo cual significa que nuestra hipótesis es verdadera. (Cabrera y Quiroz, 2017).

Por otro lado, tenemos la tesis realizada en Trujillo, titulada: Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao, Año 2015. En esta tesis el autor se basa en la reorganización de un sistema de costos lo cual al realizar la comparación del año 2014 con sistema de costos y año 2015 con un sistema de costos reorganizados se obtuvo como resultado en la utilidad una variación mayor en comparación del año 2014. (Merino, 2016).

Terrones en su tesis titulada Aplicación de un sistema de costos por órdenes específicas y su incidencia en la gestión de la empresa Limpsa servicios generales S.A.C año 2015. Concluye que, al aplicar el sistema de costos por órdenes específicas incidió de manera favorable en cuanto a la identificación y control de los elementos del costo mejorando la gestión de la empresa en mención, ya que se evidencio una disminución en los costos de materiales directos y en los costos de conversión en la orden de trabajo n° 1, lo que produjo un aumento del 1% en la utilidad operativa del mes de julio 2015. (Terrones, 2017).

Por otro lado, Ramírez, Y. y Amaya, R. (2016), la aplicación del costeo variable sobre el costeo absorbente, para una mejor toma de decisiones en la empresa cerámicos Lambayeque SAC de la ciudad de Chiclayo, 2015 (tesis pregrado). Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo Perú. Afirma que: La utilidad bajo el costeo variable y costeo por absorción es igual siempre y cuando la cantidad producida es igual a la cantidad vendida, es decir no existen inventarios. Y que se aceptan órdenes especiales cuando el margen de contribución unitario es positivo, debido a que los costos fijos no son relevantes.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

Para el desarrollo de la investigación: Costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017, hemos creído por conveniente presentar, las diferentes teorías y planteamientos realizados por los autores que citaremos a continuación:

Costeo Directo

Costeo directo, llamado también costeo variable o costeo marginal. El uso del costeo directo se enfoca en cubrir las necesidades de la administración con respecto a la planeación, el control y la toma de decisiones, ya que proporciona información de gran ayuda para los directores en el proceso de planeación estratégica en las empresas. (García, 2008).

Es un método de la contabilidad de costos que se basa en el análisis del comportamiento de los costos de producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y costos variables, con el objeto de proporcionar información relevante a la dirección de la empresa para su proceso de planeación estratégica. (García, 2008).

Características

Todos los costos de producción y operación de la empresa se clasifican en dos grupos principales: costos fijos y costos variables.

Los elementos que integran el costo de producción son solamente los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción; es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos. Los costos fijos de producción se excluyen y se contabilizan como costos del periodo que afectan los resultados del mismo periodo. (García, 2008).

La valuación de los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados, así como el costo de los artículos vendidos, se hace con base en el costo unitario variable de producción. (García, 2008).

Por lo que respecta a los costos variables de operación (gastos de venta y distribución), no se incorporan al costo de producción para fines de valuación de inventarios, pero sí se consideran para efectos de valuación de alternativas, toma de decisiones y para la planeación de utilidades de la empresa. (García, 2008).

En el estado de resultados, a los ingresos por ventas menos el costo total variable, se le llama contribución o utilidad marginal. El costo total variable incluye los costos variables de producción y los costos variables de operación.

Todos los costos fijos, tanto de producción como de operación, se contabilizan como costos del periodo que afectan los resultados del mismo.

Puede aplicarse contablemente a los sistemas por órdenes de producción o por proceso, en forma histórica o predeterminada. (García, 2008).

Ventajas y desventajas

Por lo general, las ventajas del costeo directo han sido reconocidas por los directivos de las empresas. El costeo directo supera el principal problema del costeo absorbente; o sea, el direccionamiento de los cargos indirectos fijos a los productos. (García, 2008).

Principales ventajas

Los registros contables contienen información relacionada con costos fijos y costos variables, lo cual es muy útil para establecer la combinación óptima de costo-volumen-utilidad, para obtener los mejores resultados.

Permite una mejor planeación de las operaciones futuras. Con facilidad puede suministrar presupuestos confiables de costos fijos y costos variables.

En el estado de resultados, las utilidades están en función del volumen de ventas. La dirección de la empresa puede comprender mejor el efecto que los costos del periodo (costos fijos) tienen sobre las utilidades, y facilitar la toma de decisiones.

Permite establecer cuál es la combinación óptima de precios y volumen de operación de los productos que genera la mayor retribución sobre la inversión, de acuerdo con la ley de la oferta y la demanda. (García, 2008).

Permite a la dirección de la empresa tener un mayor control de las fuentes que generan las utilidades.

Las principales desventajas

La separación de costos fijos y costos variables no es exacta. Sin embargo, existen métodos que permiten aproximaciones razonables.

La valuación de los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados es inferior al costeo absorbente, por tanto, el capital de trabajo es menor; no obstante, esta situación se soluciona incorporando los costos fijos correspondientes a los inventarios de conformidad con el costeo absorbente.

El estado de resultados no refleja la pérdida ocasionada por la capacidad fabril no utilizada. (García, 2008).

En las industrias de temporada o cíclicas se falsea la apreciación de las utilidades periódicas; sin embargo, al cerrarse el ciclo esta desventaja desaparece.

Costeo directo y costeo absorbente

Las diferencias entre los dos métodos de costeo se centran en el tratamiento contable de los costos fijos de producción. Para determinar el costo de producción, el costeo absorbente considera la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos indirectos, sin importar que dichos elementos tengan características fijas o variables en relación con el volumen de producción. El costeo directo, para determinar el costo de producción, excluye los costos fijos de producción y sólo considera los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción, es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos. (García, 2008).

Análisis comparativo entre el costeo directo y el costeo absorbente

Las siguientes generalizaciones son aplicables para llevar a cabo un análisis comparativo entre el costeo directo y el costeo absorbente. (Recordemos que las diferencias entre los dos métodos de costeo se centran en el tratamiento contable de los costos fijos):

- Cuando el volumen de ventas sea igual al volumen de producción en el periodo de costos, las utilidades en ambos métodos serán iguales.
- Cuando el volumen de producción sea mayor que el volumen de ventas en el periodo de costos, la utilidad en el costeo absorbente será mayor.
- Cuando el volumen de ventas sea superior al volumen de producción en el periodo de costos, la utilidad en el costeo absorbente será menor.
- Las utilidades conforme al método de costeo directo, dependerán del volumen de ventas, no del volumen de producción.
- Las utilidades conforme al método de costeo absorbente, podrán modificarse si se cambia el volumen de producción.

Costo de producción: Está integrado sólo por los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción; es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos.

Costos unitarios de producción: No se ven afectados por los diferentes volúmenes de producción. Los costos unitarios permanecen constantes, ya que representan las erogaciones necesarias para producir una unidad, independientemente del volumen de producción.

Costos fijos de producción: No se capitalizan, sino que se consideran costos del periodo; se llevan al estado de resultados inmediata e íntegramente en el periodo en que se incurren.

Control: El control de costos se facilita.

Planeación estratégica: Se simplifica

Toma de decisiones: Se simplifica.

Utilidad de operación: Se determina de la siguiente manera:

Ventas

– Costos variables de:

• Producción

• Venta

Total, de costos variables

= Contribución marginal

– Costos fijos de:

• Producción

• Administración

• Venta

Total, de costos fijos

= Utilidad de operación

Inventarios: La valuación de producción en proceso y artículos terminados involucra, dentro de éstos, exclusivamente los costos variables de producción. Las variaciones registradas en el nivel de inventarios no afectan los resultados de cada periodo, pues éstos se encuentran condicionados a los volúmenes de las ventas mismas. (García, 2008, p.234-239).

Toma de decisiones

Todo ser humano adopta continuamente decisiones más o menos importantes, incluso para afrontar las situaciones más triviales. Esa experiencia vital personal

induce a muchos empresarios y directivos: A aplicar, cuando afrontan las decisiones que deben tomar en el ejercicio de sus funciones directivas, los mismos procedimientos y actitudes que siguen en su vida diaria. (Soriano, 1995).

Es cierto que existen semejanzas de fondo entre las decisiones que se refieren a la vida personal (o decisiones personales) y las decisiones empresariales; así, en ambos casos:

- Se plantea una elección entre varias opciones o alternativas.
- Es necesario ponderar las alternativas que compiten entre sí.
- Es necesario elegir una de las opciones y desechar las otras.

Sin embargo, y a pesar de esas semejanzas, la realidad es que las decisiones empresariales plantean características muy propias, que, además, se suman a la complejidad de la función directiva a la que nos referimos. (Soriano, 1995).

Cualquier empresa, pequeña o grande, si adopta un modelo único para la toma de decisiones, obtiene importantes beneficios, que podemos resumir en las siguientes siete ventajas:

- Permite tomar conciencia del proceso.
- Facilita el uso racional de los escasos recursos disponibles en las pequeñas empresas.
- Evita las decisiones «mecánicas» y rutinarias cuando se trata de hacer frente a situaciones de importancia.
- Unifica los procesos de toma de decisiones en toda la empresa.
- Consolida y extiende la descentralización de las decisiones.
- Incrementa las alternativas de solución a cada situación.
- Crea un modelo para las propuestas formales.

Todo proceso de toma de decisiones implica dar respuesta a cinco preguntas clave:

(a) ¿Cuál es la situación?

(b) ¿Qué pretendemos lograr?

(c) ¿De qué alternativas disponemos?

(d) ¿Qué ventajas y desventajas plantea cada una de esas alternativas?

(e) De todas ellas, ¿cuál es la mejor alternativa?

Para cumplir con su cometido, el modelo único de decisiones se compone de tres grandes etapas, que permiten dar respuesta, con eficacia y eficiencia, a las cinco preguntas clave que implica todo proceso de decisión. Desde este punto de vista, y en referencia al modelo único de decisiones, lo importante es que el empresario o

directivo máximo de una pequeña empresa conozca el modelo, los instrumentos que pueden utilizar, cuáles son sus funciones y usos y de qué forma puede ayudar a toda la empresa a tomar mejores decisiones. (Soriano, 1995).

A.- ETAPA PREPARATORIA:

A.1.- PLANTEAMIENTO DE LA SITUACIÓN: Con el planteamiento de la situación se procura determinar, con la mayor precisión, cuál es la situación que se afronta y cuáles son sus causas, orígenes, características, matices y consecuencias.

Cuanto más se conoce una situación, más fácil y eficaz será la decisión a la que se llegue. Es muy difícil que se llegue a una decisión acertada cuando no se conoce, en todos sus detalles, la situación que se afronta; por ejemplo, es muy difícil que se mejore el rendimiento de un área de la empresa si no se conocen todos sus aspectos, matices y características. Es siempre válida la conocida expresión que afirma que: **UNA situación bien analizada representa la mitad de la solución.** (Soriano, 1995).

DEFINIR LA SITUACIÓN

Cuando se debe afrontar una situación que requiere una decisión, la primera responsabilidad de los empresarios directivos es realizar un **planteamiento o definición clara y precisa** de la situación que se está estudiando.

Las características, matices y coyunturas que se pueden presentar en las prácticamente infinitas situaciones que deben afrontar las empresas son de tal número y variedad que es imposible proponer un método o enfoque único válido para todas las situaciones.

Sin embargo, existen cuatro aspectos en los que el lector debe centrar su atención para realizar, con mayor eficacia, el planteamiento o definición de una situación; nos referimos a:

• **Los aspectos que se deben contemplar:** La definición completa de una situación implica responder a ocho preguntas básicas:

(a) ¿En qué consiste, realmente, el asunto o tema que se está analizando?

(b) ¿En qué momento se produjo?

(c) ¿En qué áreas de la empresa se está produciendo?

(d) ¿Quién es el responsable de la situación?

(e) ¿Cómo se detectó la situación actual?

(f) ¿Cuáles son las causas y orígenes de la situación?

(g) ¿Cuáles son las dimensiones de la situación?

(h) ¿Qué sucedería si la situación se mantiene tal y como está ahora?

• **Los problemas que presenta el planteamiento de una situación:** Los problemas más usuales e importantes que se presentan en el planteamiento de una situación son:

(a) Definición prematura de la situación,

(b) Creencia de que toda situación plantea un problema único central,

(c) Confundir los síntomas con el problema.

• **Las directrices de acción que permiten elevar los niveles de eficacia del planteamiento:** Para realizar mejor el planteamiento de la situación, los empresarios y directivos pueden seguir las siguientes pautas y directrices:

(a) Considere y evalúe TODA la información disponible sobre la situación analizada,

(b) Mientras considera y evalúa la información disponible, anote los problemas que vaya detectando,

(c) Antes de continuar, revise y refine toda la información reunida,

(d) Plantee cuál es la situación en términos concisos y fáciles de comprender,

(e) Clasifique los problemas detectados en orden de importancia.

• **El instrumento básico con el que se pueden auxiliar los empresarios y directivos para realizar el planteamiento.**

El esquema de los ocho interrogantes básicos se basa en dar respuesta a las siguientes preguntas, referidas todas ellas a la situación que se está analizando: QUE, CUANDO, DONDE, QUIEN, COMO, CUAL, CUANTO, QUE SUCEDERÍA.

El planteamiento de la situación constituye un paso clave y crucial en todo proceso de toma de decisiones. Si este paso no se realiza a conciencia y previendo todos sus matices e implicaciones: Existe un riego muy alto de que la decisión no sea la correcta, o que, en el mejor de los casos, no sea la óptima para los intereses de la empresa.

A.2.- ESTABLECIMIENTO DE LOS OBJETIVOS:

Una vez concluido el **planteamiento de la situación,** es necesario proceder al próximo paso; es decir, al **establecimiento de los objetivos.**

OBJETIVOS: son las «situaciones» a las que esperamos llegar o los «resultados» que esperamos lograr con la implantación de determinadas acciones que son propias

del proceso de gestión, dado que consideramos que esas situaciones y resultados son positivos para la organización y/o para quienes la dirigen o integran. (Soriano, 1995).

En síntesis, mientras el planteamiento de la situación nos indica ¿D**ónde estamos?,** el establecimiento de los objetivos nos señala **dónde queremos ir.** Esto quiere decir, entre muchas otras cosas, que:

• TODA TOMA DE DECISIÓN REQUIERE QUE, PRIMERO, SE ESTABLEZCA EL O LOS OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN ALCANZAR

Una decisión no es más que la selección que se hace entre distintas opciones, con el fin de asegurarnos de que hemos elegido la mejor forma de alcanzar un objetivo; es decir, una determinada situación o un resultado deseado.

LOGRAR UN RESULTADO O SOLUCIONAR UN PROBLEMA:

Desde un punto de vista práctico, toda toma de decisión tiene uno de los dos siguientes propósitos:

• Lograr un resultado.

• Solucionar un problema.

La diferencia entre uno y otro está determinada por: (a) el factor tiempo; (b) nivel de peligrosidad visible; y (c) propósito de la decisión.

En el primero de los casos se puede tratar, por ejemplo, de **lograr un resultado para una situación que NO ES perentoriamente conflictiva.** Por ejemplo:

- Mejorar el sistema de contabilidad de la empresa.
- Desarrollar un producto o servicio nuevo.
- Establecer las líneas generales para el desarrollo de una nueva campaña publicitaria.
- Comprar un equipo nuevo.
- Organizar una reunión de ventas.
- Participar en una feria comercial.
- Redistribuir los muebles en las oficinas o las máquinas en el área de producción.
- Y similares.

En la práctica empresarial vemos que, si bien en algunos casos es conveniente alcanzar determinados resultados, en otros casos es necesario:

Afrontar situaciones que son directa y perentoriamente conflictivas, y que requieren una solución en el más breve plazo posible.

Por ejemplo:

• Descenso de las ventas.
• Incremento de los costes.
• Acciones promocionales de la competencia.
• Problemas con el equipo de producción.
• Conflictos interpersonales severos.
• Descenso de la productividad.
• Reducciones de precio de la competencia.
• Dimisión de un directivo clave.
• Y similares.

Los objetivos no son «deseos, anhelos o sueños»; para que sean, en realidad, útiles y eficaces, los objetivos que se establezcan en un proceso de toma de decisiones deben reunir, por lo menos, cinco condiciones clave; es decir, deben ser: específicos, fáciles de comprender, flexibles, susceptibles de ser medidos y controlados y que fijen un único resultado clave. (Soriano, 1995).

Si el proceso de toma de decisión no se inicia con el establecimiento de objetivos concretos y precisos, muy difícilmente se llegará a una decisión que permita afrontar con eficacia la propia situación; «si no sabemos, con precisión, dónde queremos llegar, no sabremos, tampoco, cuál es la mejor forma de llegar.»

El establecimiento de los objetivos cumple dos funciones principales en el proceso de toma de decisiones: (a) Definir un curso de acción, (b) Establecer los criterios que se utilizarán para evaluar la propia decisión. (Soriano, 1995).

A.3.- DESARROLLO DEL MARCO PARA EL DIAGNOSTICO

Podría pensarse que una vez realizado el **planteamiento de la situación** y establecidos los **objetivos** obligatorios y deseables de la decisión, debería pasarse directamente a la **generación, evaluación y selección de las alternativas.**

Algunos lo hacen, pero: Precisamente, por hacerlo así, llegan a conclusiones equivocadas y, en consecuencia, terminan el proceso con decisiones incorrectas. Antes de tomar esa decisión final debemos conocer mejor el «terreno» que vamos a atravesar para ir desde donde estamos hasta donde deseamos llegar. (Soriano, 1995).

El **Desarrollo del marco para el diagnóstico, e**stablece los propósitos y los métodos que se utilizarán para conocer el «terreno» que separa los objetivos de la decisión.

Primero: qué métodos se utilizarán para realizar el diagnóstico.

Segundo: qué clase de información se necesitará.

Tercero: dónde está la información y cómo la vamos a recopilar

Por ejemplo, antes de tomar la decisión:

• ¿Debe realizarse una investigación de marketing?

• ¿Debemos solicitar nuevos presupuestos?

• ¿Necesitamos información actualizada sobre el precio de las materias primas alternativas que pensamos utilizar?

• ¿Se deben preparar algunos presupuestos alternativos?

• ¿Debemos realizar un análisis más profundo de los datos estadísticos que tenemos referidos a las ventas por productos, por vendedor, por zonas territoriales, etc.?

• ¿Deberá hacerse un estudio de «tiempo y movimiento» más refinado para determinar los verdaderos costes laborales?

• ¿Necesitaremos un análisis financiero más detallado de algunas áreas de la empresa?

• ¿Debemos conocer mejor las actividades de la competencia?

• Y similares.

En este paso se consideran, además, aspectos como:

• Los **criterios** finales que se utilizarán para evaluar las alternativas.

• Las **limitaciones** o restricciones que imponen factores como el tiempo y el presupuesto disponibles para el estudio y diagnóstico.

• Las **técnicas de análisis** que se utilizarán para realizar el estudio.

En otras palabras, el diagnóstico nos permite contestar a la pregunta:

• **¿Qué debemos saber para poder elegir, luego, la mejor opción posible?**

A.4.- RECOPILACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN: El siguiente paso consiste en **la recopilación física** de la información que definimos con anterioridad al desarrollar, en el paso anterior, el marco del diagnóstico.

Con tal propósito, la información recopilada se organiza en forma de resúmenes, informes, tablas, cuadros, figuras, gráficos, índices, tantos por ciento, matrices y otras representaciones, con el fin inmediato de proceder a su análisis.

Fundamentalmente, el análisis tiene el propósito de contestar a las siguientes preguntas:

• ¿Qué nos revelan las informaciones y datos recopilados?

• ¿Cuáles son los hechos, patrones y tendencias que podemos detectar en la información analizada?

• ¿Se pueden mantener los **objetivos** que establecimos inicialmente?

• ¿Se confirman o no las **premisas** que establecimos en el paso anterior?

¿Qué nuevos datos o informaciones han surgido que no habíamos previsto con anterioridad? ¿Nos obligan a volver a los pasos anteriores?

Evaluación de la información:

Antes de su uso definitivo, la información recopilada y las conclusiones a las que se hayan llegado como resultado de su análisis, deben ser objeto de un proceso de evaluación para determinar su verdadera utilidad y su valor como evidencia o respaldo de los siguientes pasos del proceso. (Soriano, 1995).

Así, cada información o conclusión debe ser evaluada en función de los siguientes criterios:

• **Importancia:** ¿la información o la conclusión revelan un dato que sea en realidad importante? ¿El dato obtenido puede hacer variar nuestro juicio sobre la situación, sobre los objetivos o sobre las premisas?

• **Fiabilidad:** ¿puedo confiar al cien por cien en la información recopilada? ¿Las conclusiones a las que hemos llegado son el resultado de un análisis lógico y racional? ¿El análisis de las evidencias disponibles podría hacernos llegar a conclusiones diferentes? ¿Puedo asegurar que no existen sesgos interesados en la información o en las conclusiones?

• **Pertinencia:** ¿la información y las conclusiones se corresponden, en realidad, con el contexto en el que se desarrolla la situación y deberá formularse e implantarse la decisión? ¿No estamos forzando la realidad para, artificialmente, utilizar en la situación que nos ocupa datos que se corresponden con una realidad distinta, aunque parecida?

•**Suficiencia:** ¿disponemos de suficiente información? ¿No estaremos considerando como el «todo» sólo una parte de la información que podríamos recopilar? ¿Se ha realizado un análisis amplio, completo y exhaustivo de los datos disponibles?

B.- ETAPA DECISORIA:

B.1.- GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS:

Una decisión implica seleccionar, entre varias alternativas u opciones, la que mayores probabilidades ofrece de alcanzar los objetivos establecidos con anterioridad.

En resumen, se trata de contestar eficazmente a las siguientes preguntas:

• **Para alcanzar los resultados deseados, ¿qué «camino o caminos» debemos tomar?**

• **¿Cuáles son las opciones que tenemos a nuestra disposición?**

Una primera conclusión a la que podemos llegar es que: A mayor cantidad de alternativas u opciones disponibles, mayores posibilidades existen de que se pueda elegir la mejor.

Si el empresario o directivo comete el error de «aferrarse» a la primera alternativa que le viene a la mente, automáticamente se cierra la posibilidad de detectar otras opciones que podrían ser más eficaces y eficientes que la primera. De ahí que la clave de este paso radica en:

Generar la mayor cantidad posible de alternativas.

Es sabido que se puede llegar por muchas vías al mismo punto. Lo mismo sucede en las situaciones empresariales. Por ejemplo, si la situación que se afronta es una caída sostenida de las ventas, la solución podría encontrarse en una de las siguientes acciones o en una combinación de ellas:

• Aumentar el número de vendedores.

• Incorporar nuevos productos o servicios.

• Vender en nuevos mercados.

• Aumentar o disminuir los precios.

• Invertir en publicidad.

• Realizar una campaña promocional.

• Centrar los esfuerzos en la venta por correo o por teléfono.

• Utilizar canales de distribución diferentes.

• Reactivar viejos clientes.

• Cambiar toda la red de ventas.

¿Cuál de todas ellas sería la mejor opción?

Eso dependerá de la situación específica y particular de la empresa y de las condiciones en que se desarrollen sus relaciones empresa-mercado.

• **Pregunta:** ¿qué sucedería si los empresarios y directivos de esa empresa se aferran a una única opción y, luego, resulta que esa no era la alternativa más adecuada?

• **Respuesta:** las ventas seguirían descendiendo, y es casi seguro que encontrar más tarde la solución adecuada sería aún más difícil.

La conclusión es que ante una situación que requiere una decisión, lo primero es **disponer de la mayor cantidad posible de opciones de solución** y, luego, determinar, entre todas ellas, cuál es la mejor.

El propósito de la fase de generación de opciones es el de disponer de la mayor cantidad posible de alternativas para, de esa forma, poder elegir las que mejor respondan a los objetivos de gestión. (Soriano, 1995).

En la mayoría de las situaciones empresariales las alternativas no surgen con tanta rapidez y facilidad, lo que implica que, con mucha frecuencia, los empresarios y directivos deben realizar un verdadero esfuerzo creativo, con el fin de generar un número suficiente de opciones viables antes de tomar la decisión.

El gran error que cometen muchos empresarios y directivos es el de aferrarse a la primera alternativa que detectan, con lo que corren el riesgo de que esa única opción no sea la óptima para afrontar la situación. (Soriano, 1995).

B.2.- EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS

Una vez que esté satisfecho con el número de opciones o alternativas generadas en el paso anterior, se procede a la **evaluación de las alternativas,** para, luego, pasar a la **decisión** propiamente dicha; es decir: La elección, entre las alternativas disponibles, de la opción que muestra las mayores probabilidades de que generará los resultados deseados. (Soriano 1995).

Desde este punto de vista, una decisión puede ser definida como:

La elección, entre varias alternativas, de un curso de acción futuro que se realiza, de forma consciente, con el fin de alcanzar un objetivo.

¿Cómo nos aseguramos de que la alternativa que seleccionamos nos permite alcanzar el objetivo?

El primer paso consiste en:

Eliminar de la lista de alternativas generadas en el paso anterior, las que no pueden ser implantadas.

El proceso de evaluación:

En el proceso de evaluación de las alternativas intervienen dos elementos:

Los criterios: Son los parámetros, hitos, directrices y puntos de referencia que van a permitir evaluar las opciones o alternativas que se presentan en el proceso de decisión; los criterios establecen las condiciones que deben ser satisfechas por la mejor decisión.

Las **premisas** nos permiten conocer, por anticipado, las consecuencias positivas y negativas de las alternativas que se evaluarán antes de llegar a la decisión final.

En otras palabras, para fines de evaluación de las opciones disponibles:

Primero: las premisas nos dicen qué sucedería si adoptamos una u otra alternativa.

Segundo: los criterios nos dirán si esa opción cumple las condiciones que deben ser satisfechas para considerar una opción mejor que otra.

La selección o decisión final:

Este punto final del proceso decisorio debe ser siempre la consecuencia y el resultado de los pasos anteriores previstos en el modelo único de decisiones y de un trabajo de análisis y ponderación en la fase de evaluación.

C.- ETAPA IMPLANTACIÓN:

C.1.- IMPLANTACIÓN

El plan de acción

Una vez tomada una decisión, es necesario diseñar un plan de acción que permita implantarla adecuadamente. El diseño y ejecución de este plan es tan importante como la propia toma de decisión. En el diseño de dicho plan deben considerarse, por lo menos, los siguientes aspectos:

Personas que se implicarán en la implantación.

Personas que se verán afectadas por la decisión adoptada.

Cuáles serán las acciones específicas que se ejecutarán.

De qué forma se comunicará la decisión y el curso de acción a los implicados en su implantación y a los afectados por la decisión

En qué momento deberán ejecutarse las acciones (cronograma o calendario de actividades). Dónde deberán realizarse las acciones.

De qué forma se ejecutarán.

Qué se necesita para lograr que las acciones se ejecuten.

Lo ideal es incluir todos los detalles del plan de acción en un único cuadro o control general que permita una visión rápida y actualizada, en cada momento, de lo que esté sucediendo. (Soriano, 1995).

C.2.- SEGUIMIENTO Y CONTROL

Una vez que el plan de acción ha sido implantado en todas las áreas en que incidirá, los directivos deben verificar su eficacia; es decir, cerciorarse de que, realmente, se logran los objetivos establecidos inicialmente.

Los tres aspectos clave que integran dicho proceso cuando se trata de implantar un plan de acción derivado de una decisión; es decir:

La retroalimentación:

La retroalimentación adecuada permite a los empresarios y directivos integrar, coordinar y controlar las actividades que forman parte de su responsabilidad. Los objetivos prácticos de la retroalimentación son:

Medir el progreso logrado con la implantación de una decisión

Identificar y tomar medidas concretas con respecto a las situaciones que se van produciendo en el curso de la implantación.

Los estándares:

De acuerdo con la definición de Serraf, un estándar es: Un valor de referencia, medida o relación que se emplea para servir de modelo o patrón de control. El estándar se establece previa selección de los procedimientos o resultados considerados correctos y de las características más satisfactorias. (Soriano, 1995).

En consecuencia:

Los estándares dan a los «decisores» y a los miembros del personal un medio común y objetivo de evaluar los progresos que están haciendo hacia la consecución de una meta determinada.

En otras palabras, se crea una «medida común» para evaluar los comportamientos, progresos y desviaciones.

Lo anterior implica que los estándares deben establecerse referidos a acciones y actividades **muy concretas y específicas** de la operación de la empresa. Para cumplir con tal propósito, los estándares pueden establecerse para casi cualquier aspecto de la gestión individual que sea importante; por ejemplo:

• Niveles de producción por máquina.

• Producción por hora-hombre-máquina.

• Visitas realizadas por un vendedor por día/semana/mes.

• Número de pedidos procesados por hora/día/semana por empleado.

• Grados de calor en un equipo en un determinado proceso.

• Niveles mínimos de almacenaje permitidos.

• Diámetro de una pieza.

• Desviación que se admite respecto a los costes promedio.

• Número de páginas que debe mecanografiar una secretaria.

• Incremento en las ventas que debe producirse.

Las medidas correctoras:

Un sistema que funcione eficazmente permite detectar las actividades que se desvíen de los límites permisibles establecidos en los estándares, de tal forma que esas desviaciones puedan ser corregidas. (Soriano, 1995).

En muchos casos, es posible prever las desviaciones y, en consecuencia, se pueden **programar** las medidas correctoras **antes de que se produzca la desviación.** Por ejemplo: «Si la meta de producción diaria no se alcanza debido a la ausencia de parte del personal, la decisión «programada» radica en trabajar horas extras.». (Soriano 1995, p. 99-260).

1.4. Formulación del problema

¿Cuál es la influencia del Costeo Directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

En toda empresa es importante utilizar la contabilidad de costos debido a que proporciona información básica para la toma de decisiones, ayuda a la planeación y control de operaciones a corto plazo, a la fijación de políticas de producción y venta, a la valuación de inventarios y otros.

El estudio a realizar representa una alternativa para mejorar la toma de decisiones de corto plazo a través de un método, como es la utilización del Sistema de Costeo Directo o variable; dirigido a un importante sector como es la actividad comercial en el rubro de venta de muebles y decoración de interiores, de manera específica en la empresa “Misura S.R.L”, es por ello que la presente investigación busca determinar la influencia en la toma de decisiones, a partir de la aplicación de un sistema de costeo directo que permita el mejor control y uso de los recursos, facilitando a la gerencia en la fijación de precios, de tal manera que puedan ser más competitivos en el mercado.

Asimismo esperamos que sea de gran utilidad y aporte de valiosa información que ayude a la planeación de la empresa y a empresas similares.

1.6. Hipótesis

> Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio, indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. Cabe señalar que en nuestra vida diaria constantemente elaboramos hipótesis acerca de muchas cosas y luego indagamos su veracidad. (Hernández et al, 2014, p.104).

En nuestro tema tenemos las siguientes hipótesis en mención:

Hipótesis alternativa: La aplicación del costeo directo mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.L.

Hipótesis Nula: La aplicación del costeo directo no mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.

1.7. Objetivos

Objetivo General:

Determinar el costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

Objetivos específicos:

Diagnosticar la situación actual de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

Aplicar el costeo directo en la toma de las decisiones de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

Evaluar si el costeo directo mejora la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

1.8. Limitaciones

En el desarrollo de la presente investigación se presentaron algunas limitaciones que detallo a continuación:

La información no está debidamente archivada de acuerdo a sus áreas respectivas y años de emisión ya que tuvieron una auditoria y por buscar información se desordeno la documentación.

El gerente, contador, no disponían de mucho tiempo para efectuarle las consultas y/o entrevistas ya que por sus agendas de trabajo apretadas generalmente siempre estaban apurados.

Por decisión de gerencia la documentación contable teníamos que solicitarla mediante una carta el cual para que nos proporcionen la referida información, debían de darle visto bueno la administración y eso nos conllevaba a demorar más nuestro trabajo.

II. MATERIALY MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de la investigación

Tipo de investigación

La investigación es cuantitativa debido a que, los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos, en el proceso se trata de tener el mayor control para lograr que otras posibles explicaciones, distintas o "rivales" a la propuesta del estudio (hipótesis), se desechen y se excluya la incertidumbre y minimice el error, es por esto que se confía en la experimentación o en las pruebas de causalidad. Al final, con los estudios cuantitativos se pretende confirmar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos, esto significa que la meta principal es la formulación y demostración de teorías. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.5-6).

También es transversal ya que involucra la recolección de datos en un tiempo limitado, su fin es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, nos permite descubrir un efecto particular en una población en particular en un momento determinado en el tiempo.

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es pre experimental, ya que empezamos con la observación del problema, luego la aplicación del programa, dándole seguimiento para posteriores resultados.

$$GE = O_1 \ X \ O_2$$

GE= Grupo experimental

O_1 =La toma de decisiones antes de la aplicación del costeo directo.

X= Programa costeo directo

O_2 =La toma de decisiones después de la aplicación del costeo directo.

2.2. Población y muestra

Población

La conformarán todos los trabajadores de la empresa Misura S.R.L, que son un total de once trabajadores.

CUADRO N°01

ÁREAS	RESPONSABLE
GERENCIA	1. Montenegro Serquen Julio C. 2. Kullahian Gustavo A.
ADMINISTRACIÓN	3. Montenegro Gutierrez Carmen C.
CONTABILIDAD	4. Gálvez Castro Gloria L. 5. García Ipanaque Magaly del R.
LOGÍSTICA	6. Soraluz López Teresa A.
DISEÑO Y VENTAS	7. Mateo Quiroz Diana C. 8. Bernal Torres Marita J.
MANTENIMIENTO	9. Benavides Coronel Alexis B. 10. Elera Albujar Jorge A. 11. Silva Zuñiga Maria I.

Elaborado por: las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL

Muestra

La muestra estará conformada por 6 trabajadores de la empresa MISURA SRL, los cuáles son: El gerente general, gerente, administradora, encargada de logística, contadora y asistente contable.

2.3. Variables, Operacionalización.

Variables

Según el libro metodologías de la investigación define que una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Se aplica a personas u otros seres vivos, objetos, hechos y fenómenos, los cuales reciben diversos valores respecto de la variable referida. Adquieren valor para

> la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras variables, es decir, si forman parte de una hipótesis o una teoría. En este caso, se les suele denominar constructos o construcciones hipotéticas. (Hernández et al, 2014, p.105).

En la presente investigación definimos las siguientes variables:

Variable Independiente: Toma de decisiones.

Variable Dependiente: Costeo directo.

Operacionalización de variables

Variable(s)	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem
VD: Toma de decisiones	Es un proceso, que comprende desde la definición de problemas, selección de datos, formulación de alternativas y selección de un plan de acción, que te permitirá resolver un problema o aprovechar una oportunidad.	PREPARATORIA	Planteamiento de la situación	1-2-3-4-5
			Establecimiento de objetivos	6-7-8-9-10
			Desarrollo del marco para el diagnóstico	11-12-13-14-15-16
			Recopilación y análisis de la información	17-18
		DECISORIA	Generación de alternativas	19-20
			Evaluación y selección de las alternativas	21-22-23-24
		IMPLANTACIÓN	Implantación	25-26-27-28
			Seguimiento y control	29-30-31-32
VI: Costeo Directo	Es un método de la contabilidad de costos que se basa en el análisis del comportamiento de los costos de producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y costos variables, con el objeto de proporcionar suficiente información relevante a la dirección de la empresa para su proceso de planeación estratégica.	COSTOS VARIABLES	Materia Prima Variable	5-12-13-14
			Mano de Obra Variable	5-11
			Cargos indirectos variables	5-11
		COSTOS FIJOS	Mano de Obra fija	5-11
			Cargos indirectos fijos	5-11
			Gastos Administrativos fijos	11
			Gastos de Ventas fijos	11

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Técnicas de recolección de datos

Emplearemos las siguientes técnicas de recolección de datos:

La encuesta

Esta técnica se aplicará al personal de la empresa Misura SRL, las cuales forman parte de la muestra y son: el gerente general, gerente, administradora, encargada de logística, contadora y asistente contable, con el fin de obtener información sobre los aspectos relacionados con la investigación.

La entrevista

Es el acto comunicativo entre dos o más personas y debe tener una estructura coherente y organizada a través de la formulación de preguntas y respuestas. Será formulada a los trabajadores de la empresa Misura S.R.L.

El análisis documental

Analizaremos la diferente documentación del área de contabilidad de la empresa para poder examinar el sistema de costos que utiliza y obtener información real.

Instrumentos de recolección de datos

Para cada una de las técnicas descritas anteriormente utilizaremos los siguientes instrumentos:

La guía de observación:

Es un instrumento de trabajo de indagación en el cual se realiza el proceso de recogida de información que implica planificación con la finalidad de obtener conocimientos descriptivos y comprensivos del entorno de la empresa.

La guía de entrevista:

Es un instrumento que deriva de la entrevista en la cual se detallan las interrogantes que se harán a los 6 trabajadores de la empresa.

La ficha documental:

Para poder registrar el análisis efectuado a la documentación que obra en poder de la empresa, también para el planteamiento de los antecedentes de estudio con respecto al objeto de investigación.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

Se valoraron las preguntas del instrumento diseñado para medir las capacidades críticas de cada empleado como parte de la organización utilizando la técnica de Alpha de Cronbach.

Este es un procedimiento que tiene como finalidad detectar hasta qué punto un instrumento permite evaluar o diagnosticar que una determinada realidad es fiable. Se dice que un instrumento es fiable cuando con el mismo se obtienen resultados similares al aplicarlos dos o más veces al mismo grupo de individuos o cuando lo que se aplica o administra son formas alternativas del instrumento. En cambio, se dice que un instrumento es válido cuando realmente es capaz de medir aquello para lo que ha sido concebido, midiendo lo que se marcó como objetivo a medir. (Cronbach, 1984).

El Alpha de Cronbach es uno de los coeficientes más utilizados al momento de establecer la fiabilidad de una escala y está basado en la consistencia interna de la misma. Más concretamente, se obtiene como promedio de los coeficientes de correlación de Pearson entre todas las preguntas si las puntuaciones de los mismos están estandarizadas. La fórmula para calcular el Alpha de Cronbach es la siguiente:

Preguntas estandarizadas:

$$\propto = \frac{K \,.\, \bar{p}}{1+(K-1)\bar{p}}$$

Donde:

K: es el número de preguntas

$\bar{p}$: es la media de correlaciones entre pregunta

Se considera que el instrumento de un cuestionario es válido o aceptable, cuando el **Alpha de Cronbach** supera 0.65. (Cronbach, 1984).

El procedimiento, se realizó mediante la prueba estadística de fiabilidad "Alfa de Conbach", la cual evaluó la consistencia de 32 preguntas, estas fueron aplicadas a una muestra piloto de 06 trabajadores de la empresa.

Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	6	100,0
	Excluido *	0	0
	Total	6	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,837	32

Acorde a los resultados obtenidos, apreciamos que el coeficiente de "Alfa de Cronbach" es de 0.837, es decir los ítems se correlacionan internamente a nivel regularmente aceptable. Entonces podemos asegurar a un 83.7% que es un instrumento fiable.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

Resultados de la encuesta realizada

Los resultados de la encuesta, se presentan en tablas y gráficos estadísticos.

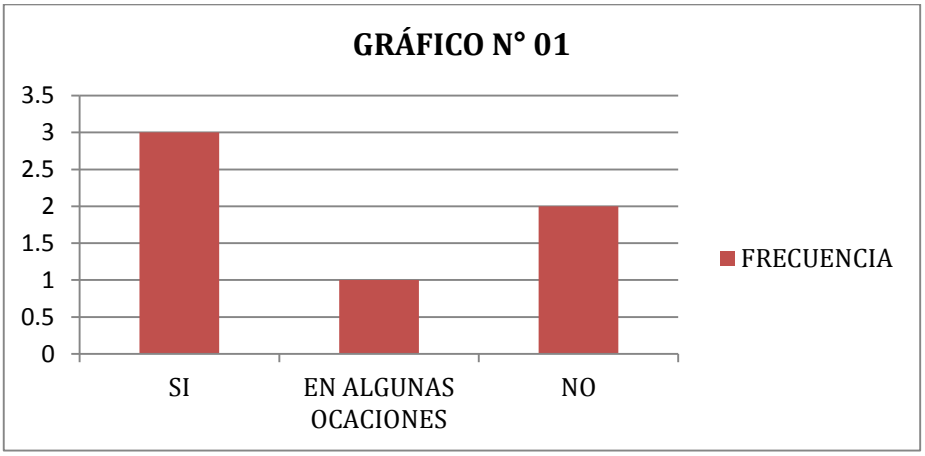
1. ¿Participa usted, en la toma de decisiones de la empresa?

TABLA N° 01

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	3	50
EN ALGUNAS OCACIONES	1	17
NO	2	33
TOTAL:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°01

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados SÍ participa en la toma de decisiones de la empresa, el 33% NO participa, y el 17% algunas veces participan de la toma de decisiones en la empresa Misura SRL.

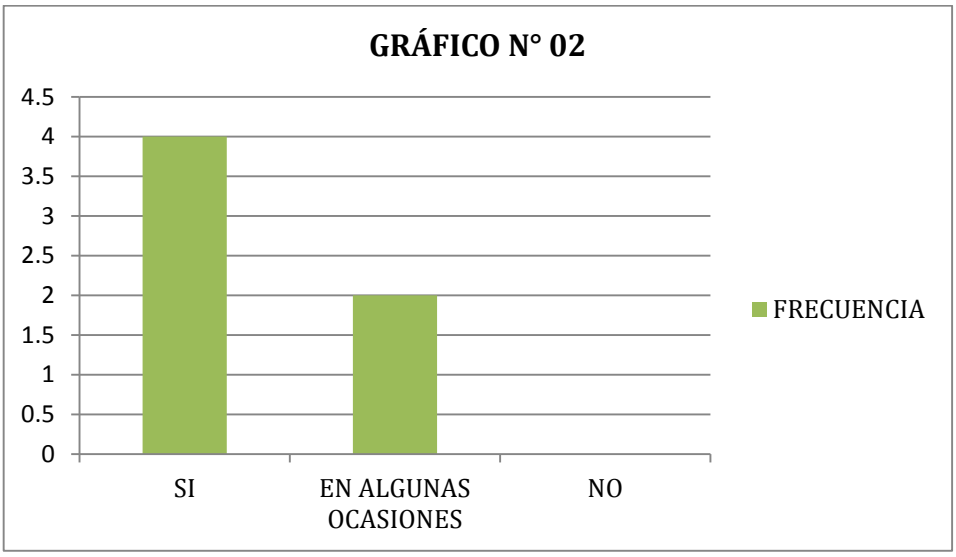
2. ¿Considera usted que, al identificar el problema, se analiza si ha ocurrido por primera vez o en ocasiones anteriores?

TABLA N° 02

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	4	67
EN ALGUNAS OCASIONES	2	33
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°02

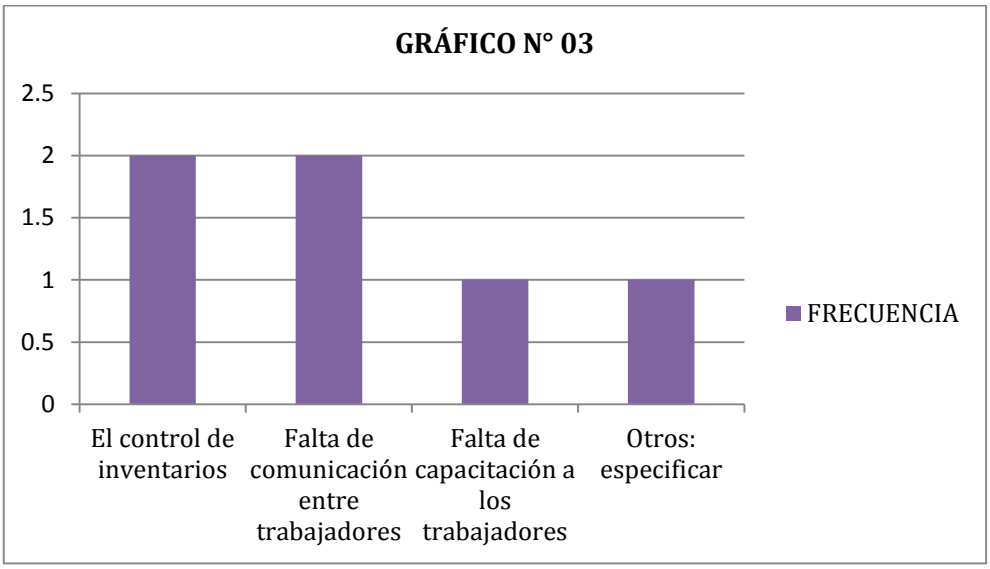
Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados, al identificar el problema, analizan si ha ocurrido por primera vez o en ocasiones anteriores, mientras que el 33% en algunas ocasiones.

3. ¿Cuáles son los problemas más repetitivos que existen en la empresa?, identifique:

TABLA N° 03

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
El control de inventarios	2	33
Falta de comunicación entre trabajadores	2	33
Falta de capacitación a los trabajadores	1	17
Otros: Sist. Kardex	1	17
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras
Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°03

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 33% de los encuestados, identifica que el problema más repetitivo que existe en Misura SRL es el control de inventarios, el otro 33% la falta de comunicación entre trabajadores, el 17% la falta de capacitación, a los trabajadores y el otro 17% afirma que falta un sistema KARDEX.

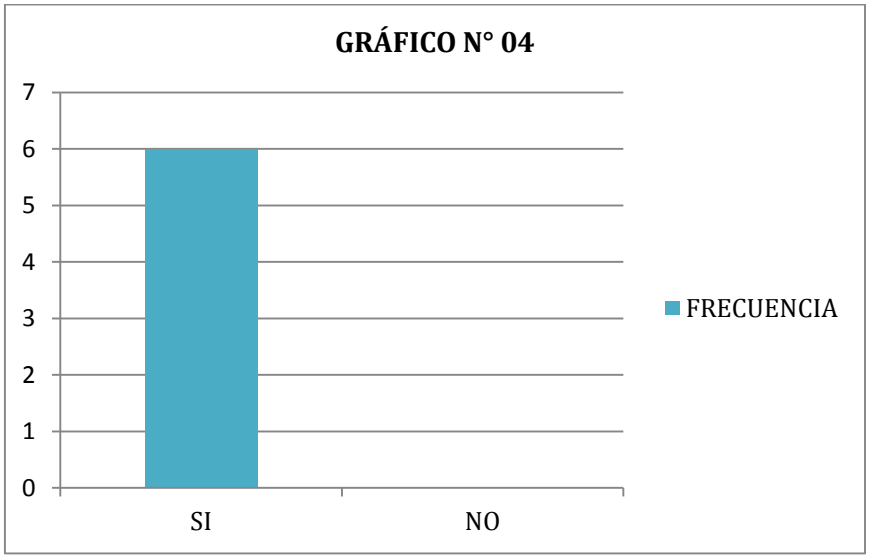
4. ¿Tiene usted claro los aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema?

TABLA N° 04

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	6	100
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°04

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 100% de los encuestados, tiene en claro los aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema.

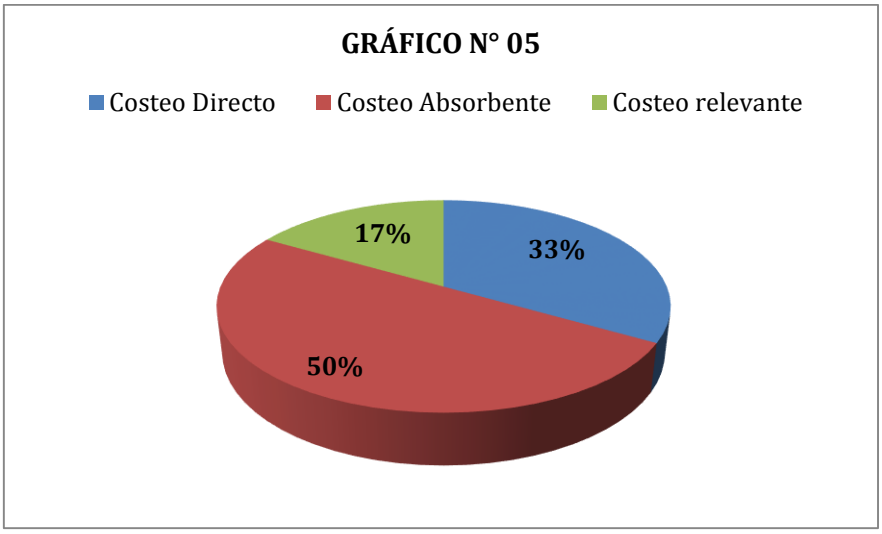
5. ¿Identifica usted el tipo de costeo que utiliza la empresa?

TABLA N° 05

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Costeo Directo	2	33
Costeo Absorbente	3	50
Costeo relevante	1	17
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realzada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°05

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados identifica al costeo absorbente como el costeo utilizado en la empresa, el 33% identifica al costeo directo, mientras que el 17% al costeo relevante como el costeo utilizado en la empresa Misura SRL.

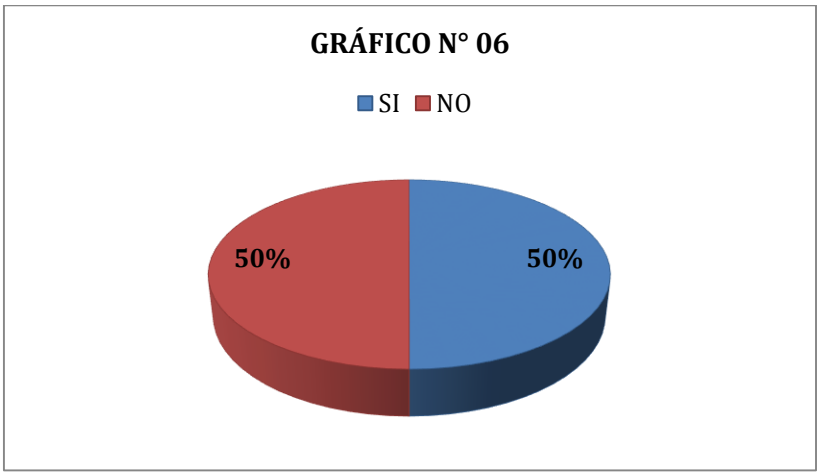
6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?

TABLA N° 06

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	3	50
NO	3	50
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°06

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman que la empresa sí cuenta con un plan estratégico, mientras que el otro 50% afirma que la empresa no cuenta con un plan estratégico.

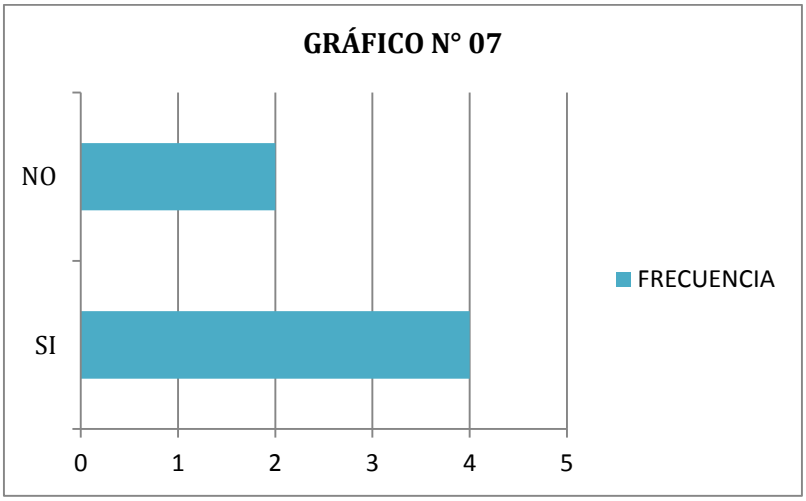
7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?

TABLA N° 07

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	4	67
NO	2	33
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°07

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que sí tienen definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa, mientras que el 33% no tienen definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa.

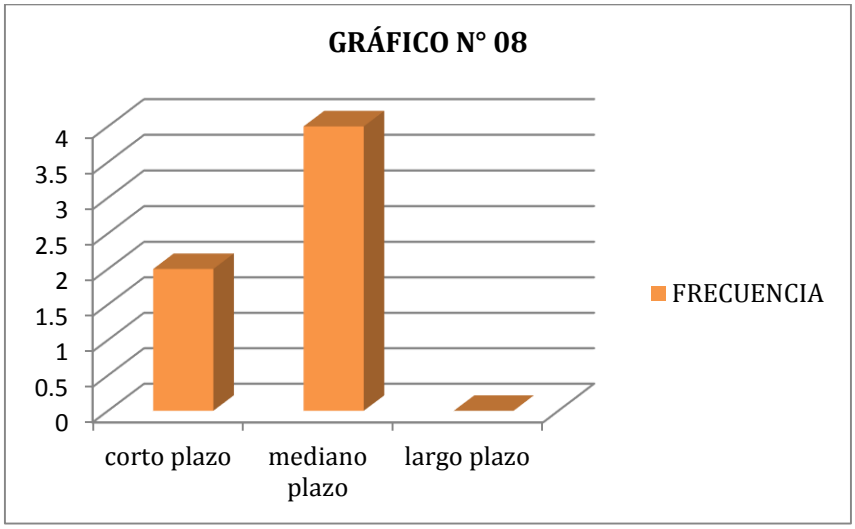
8. Sus objetivos están definidos a:

TABLA N° 08

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
corto plazo	2	33
mediano plazo	4	67
largo plazo	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°08

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que los objetivos de la empresa están definidos a mediano plazo, mientras que el 33% afirma que los objetivos están definidos a corto plazo.

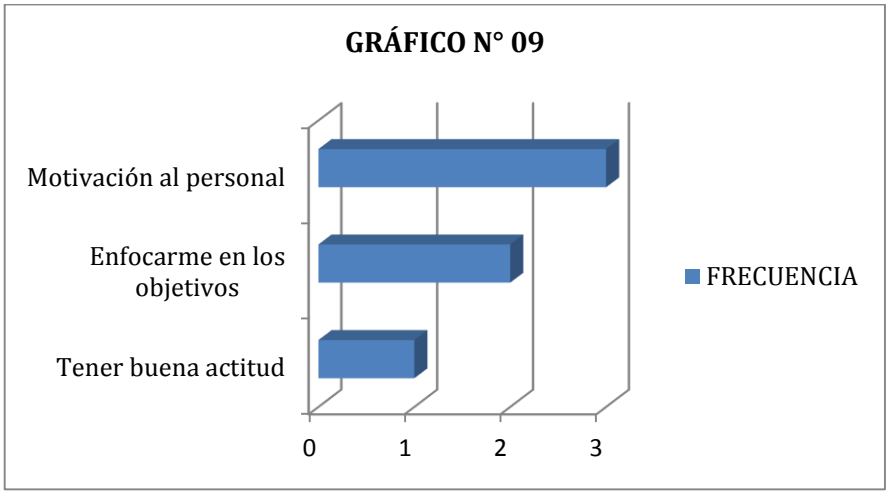
9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?

TABLA N° 09

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Tener buena actitud	1	17
Enfocarme en los objetivos	2	33
Motivación al personal	3	50
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°09

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman la motivación al personal es una de las acciones que se toman en la empresa para el logro de los objetivos, el 33% afirma que enfocarse en los objetivos, y el 17% afirma que tener buena actitud es una de las acciones que toma la empresa para lograr los objetivos.

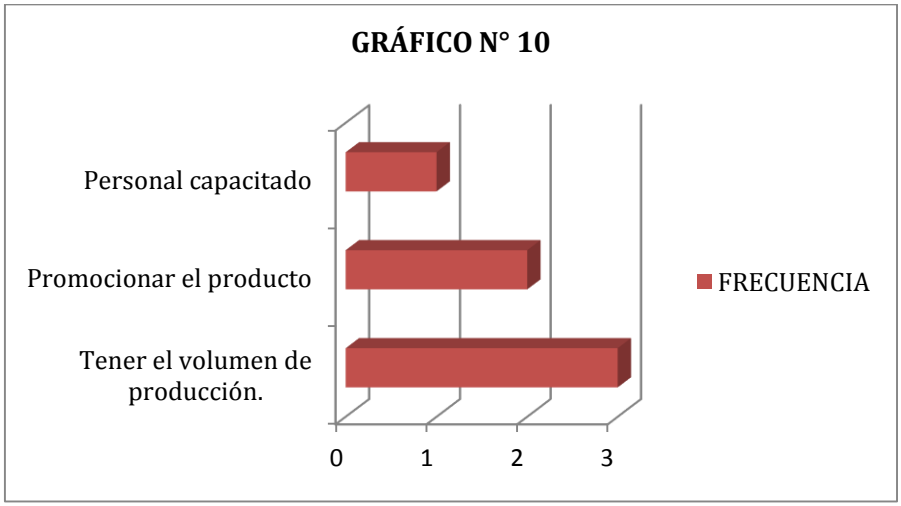
10. ¿Qué estrategias utiliza la empresa para lograr la utilidad deseada?

TABLA N° 10

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Tener el volumen de producción.	3	50
Promocionar el producto	2	33
Personal capacitado	1	17
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°10

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman que una de las estrategias que utiliza la empresa para lograr la utilidad deseada es tener volumen de producción, el 33% promocionar el producto, y el 17% afirma que el personal capacitado.

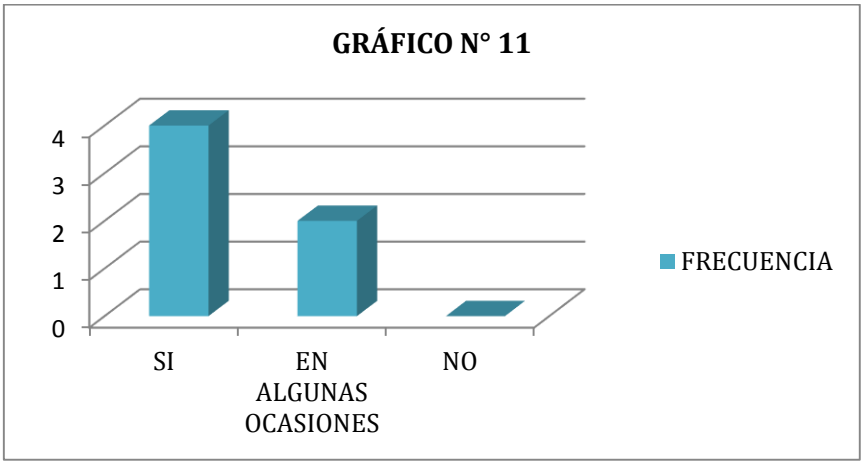
11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?

TABLA N° 11

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	4	67
EN ALGUNAS OCASIONES	2	33
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°11

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que en la empresa sí se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área, mientras que el 33% afirma que en algunas ocasiones.

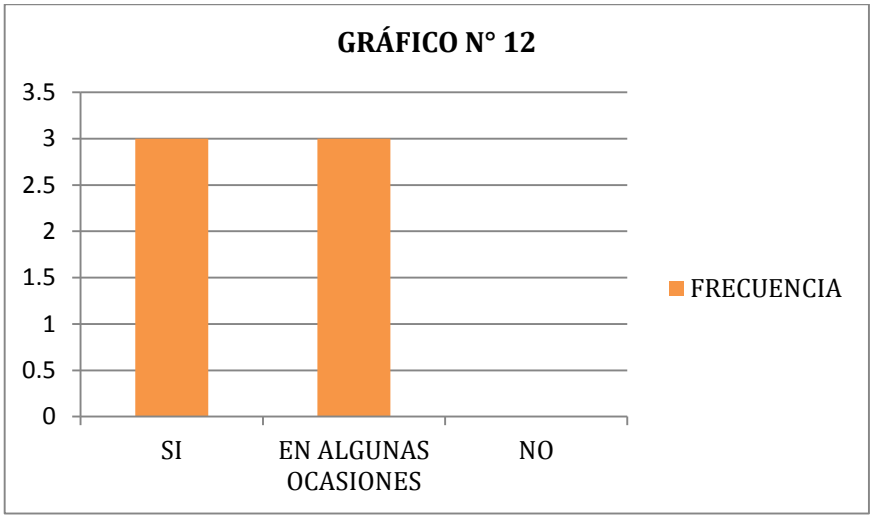
12. ¿En la empresa se solicita la información actualizada sobre los precios de las materias primas utilizadas en el proceso de producción?

TABLA N° 12

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	3	50
EN ALGUNAS OCASIONES	3	50
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°12

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman que en la empresa sí se solicita la información actualizada sobre los precios de las materias primas utilizadas en el proceso de producción, mientras que el otro 50% afirma que en algunas ocasiones.

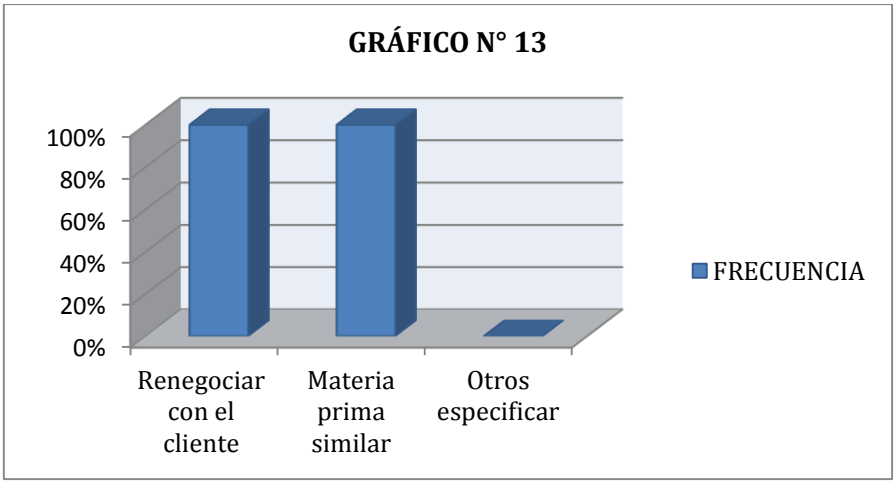
13. En caso de no contar con la materia prima solicitada por el cliente, ¿Con qué alternativas de solución cuenta?

TABLA N° 13

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Renegociar con el cliente	2	33
Materia prima similar	4	67
Otros especificar	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°13

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que, en la empresa una de las alternativas de solución en caso de no contar con la materia prima solicitada por el cliente, es la materia prima similar, mientras que el 33% afirma que otra alternativa es renegociar con el cliente.

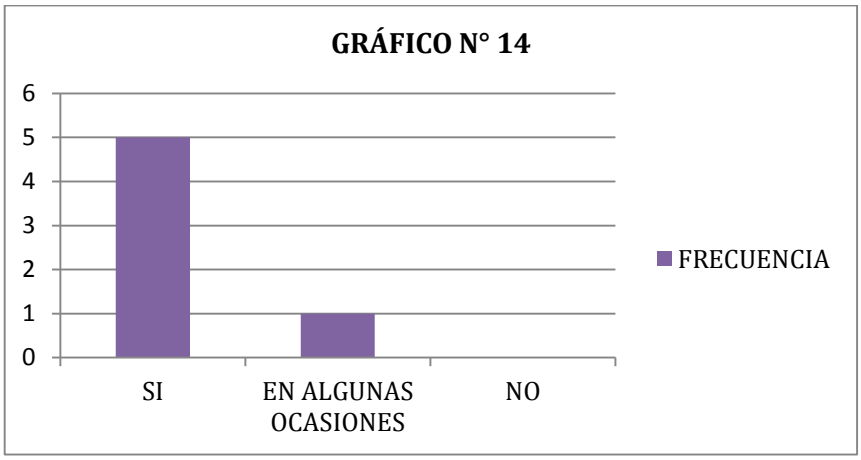
14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?

TABLA N° 14

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	5	83
EN ALGUNAS OCASIONES	1	17
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°14

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que, en la empresa SÍ se realizan presupuestos para la compra de materia prima, mientras que el 17% afirma que en algunas ocasiones.

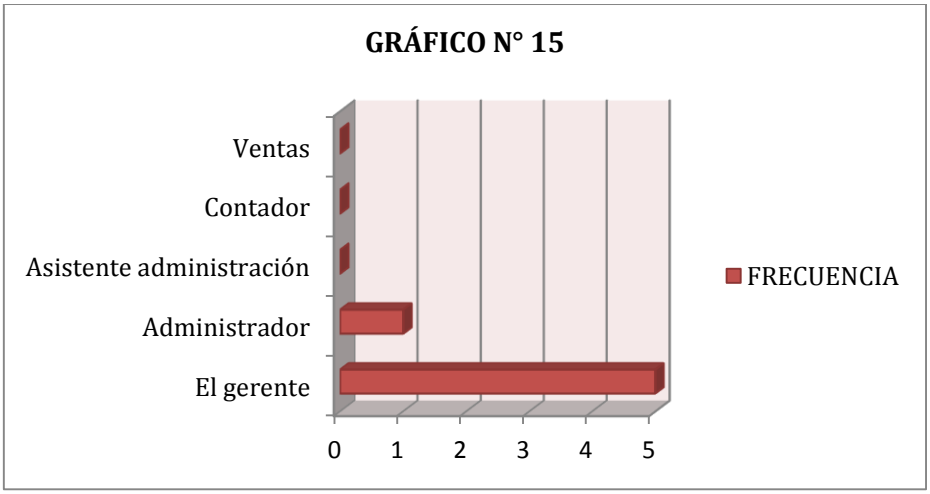
15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?

TABLA N° 15

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
El gerente	5	83
Administrador	1	17
Asistente administración	0	0
Contador	0	0
Ventas	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°15

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que, la persona encargada de realizar dicho presupuesto es el gerente de la empresa, mientras que el 17% el administrador.

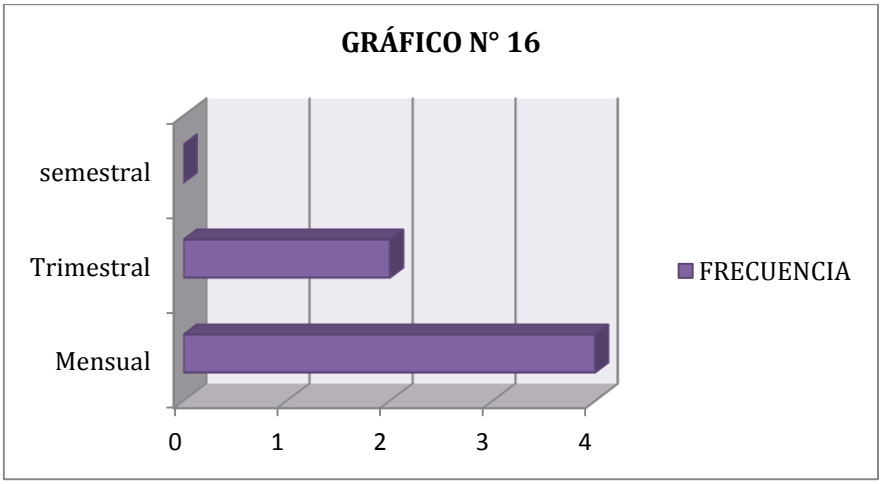
16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?

TABLA N° 16

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Mensual	4	67
Trimestral	2	33
semestral	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°16

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que, de forma mensual se solicita el presupuesto para la compra de materia prima, mientras que el 33% afirma que es trimestral.

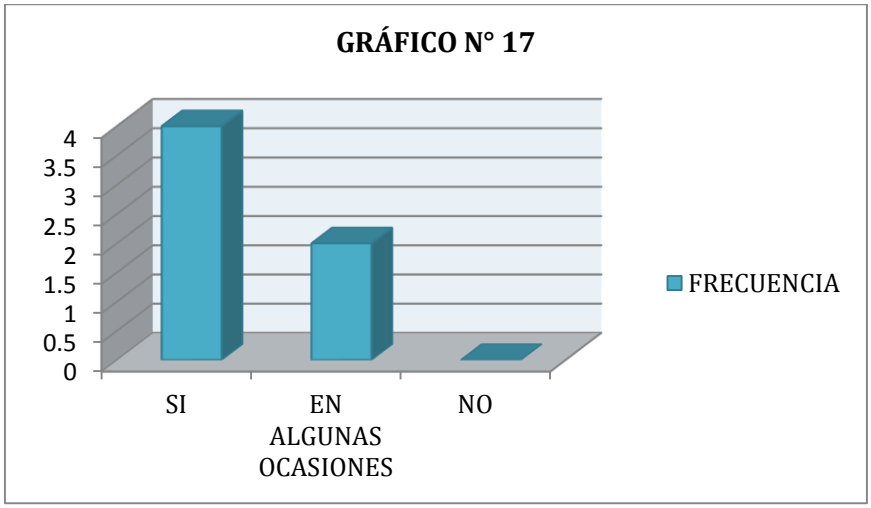
17. ¿En la empresa se recopilan datos y analiza la información con respecto a los costos y gastos para cada área?

TABLA N° 17

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	4	67
EN ALGUNAS OCASIONES	2	33
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°17

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirma que, en la empresa SÍ se recopilan datos y analiza la información con respecto a los costos y gastos para cada área de la empresa mientras que, el 33% afirma que en algunas ocasiones.

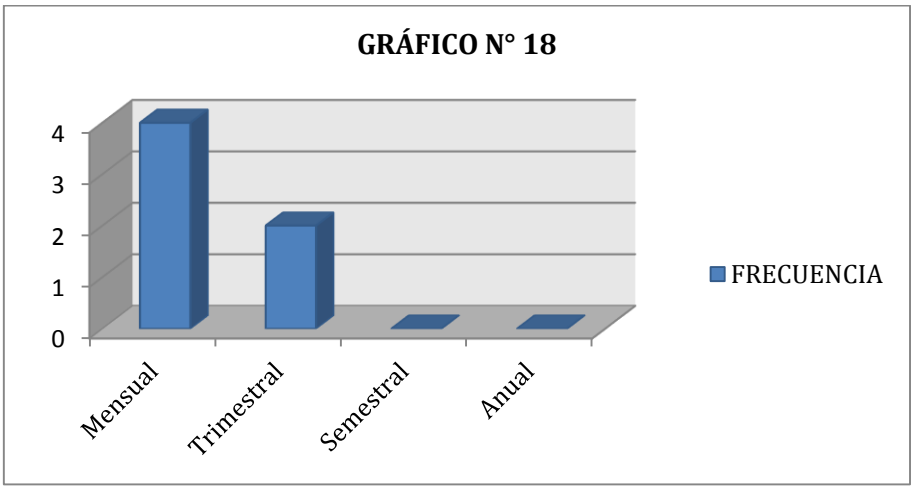
18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?

TABLA N° 18

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Mensual	4	67
Trimestral	2	33
Semestral	0	0
Anual	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°18

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirma que, en la empresa de frecuencia en que se realiza el análisis y recopilación de información es de forma mensual, mientras que el 33% afirma que es trimestral.

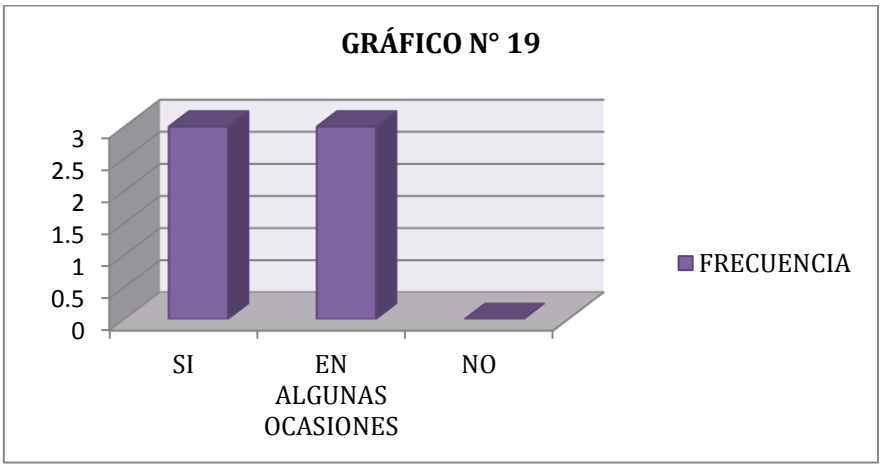
19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?

TABLA N° 19

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	3	50
EN ALGUNAS OCASIONES	3	50
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°19

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados SÍ cree que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones, mientras que el otro 50% cree que en algunas ocasiones.

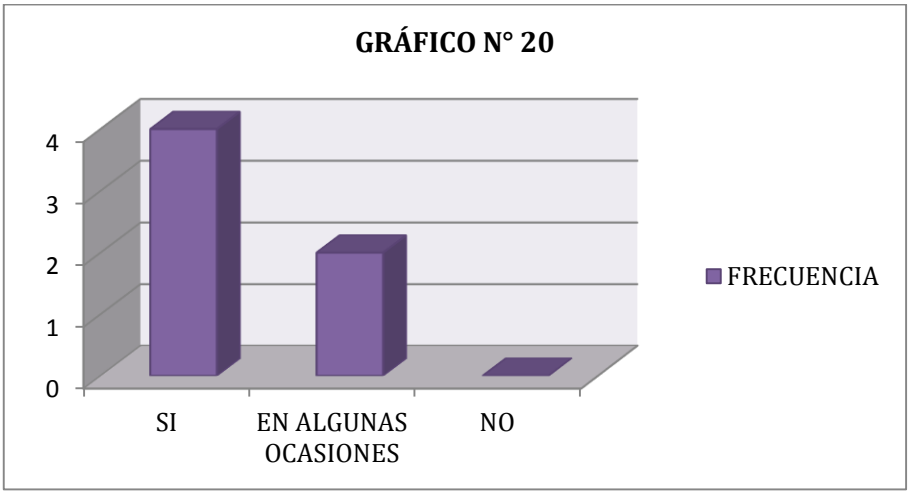
20. ¿En la empresa se generan diversas alternativas con respecto al tipo de costeo que necesita?

TABLA N° 20

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	4	67
EN ALGUNAS OCASIONES	2	33
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°20

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que en la empresa SÍ se generan diversas alternativas con respecto al tipo de costeo que necesita, mientras que el 33% afirma que en algunas ocasiones.

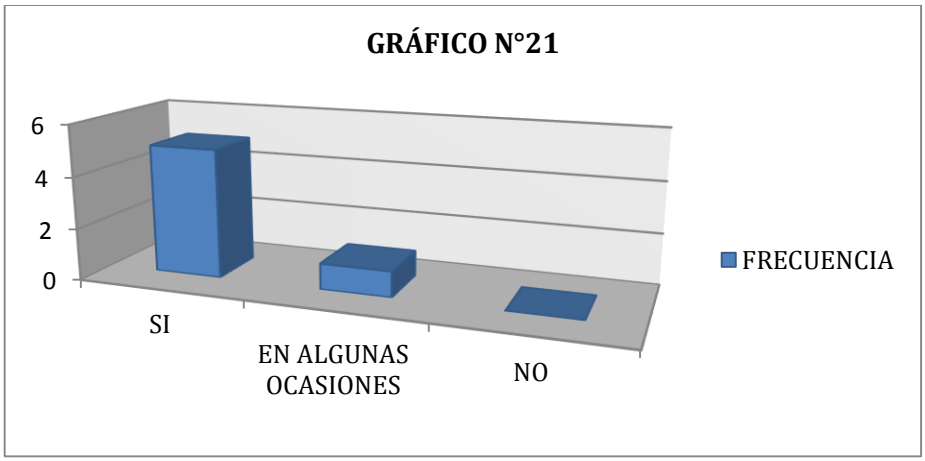
21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?

TABLA N° 21

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	5	83
EN ALGUNAS OCASIONES	1	17
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°21

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que en la empresa antes de escoger un sistema de costeo SÍ se evalúa la mejor alternativa, mientras que el 17% en algunas ocasiones.

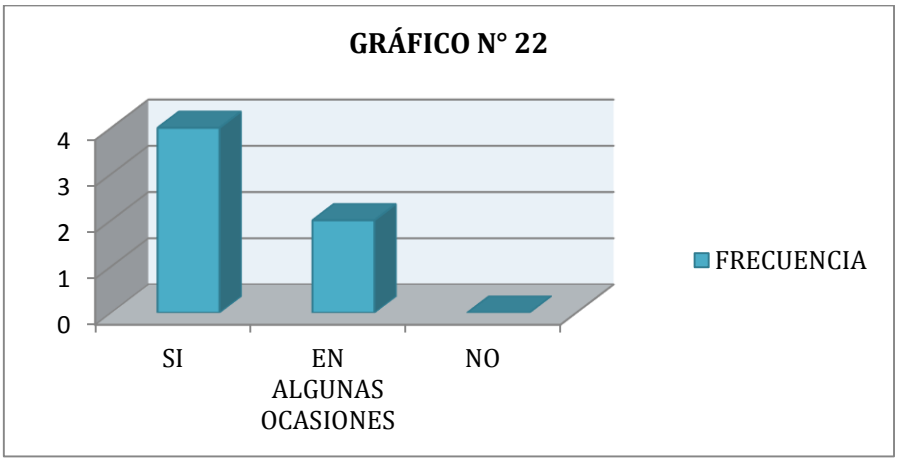
22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?

TABLA N° 22

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	4	67
EN ALGUNAS OCASIONES	2	33
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N°22

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que la empresa SÍ realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados, mientras que el 33% afirma que en algunas ocasiones.

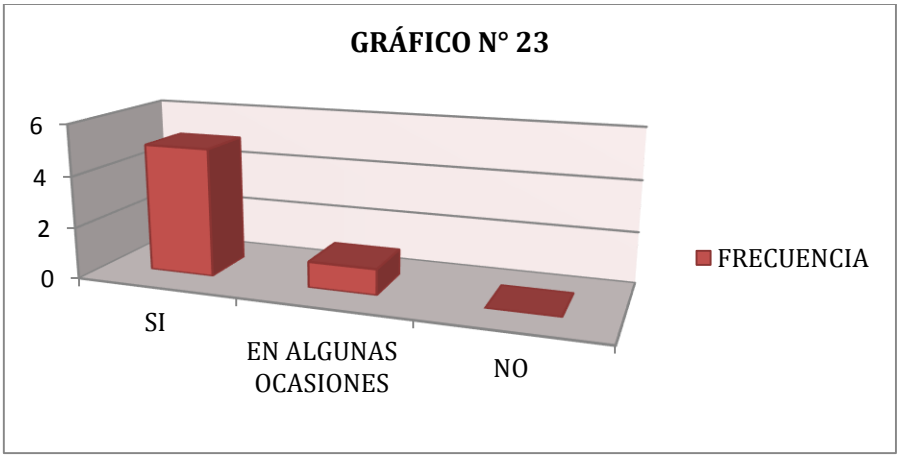
23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?

TABLA N° 23

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	5	83
EN ALGUNAS OCASIONES	1	17
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 23

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que en la empresa SÍ se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión, mientras que el 17% afirma que en algunas ocasiones.

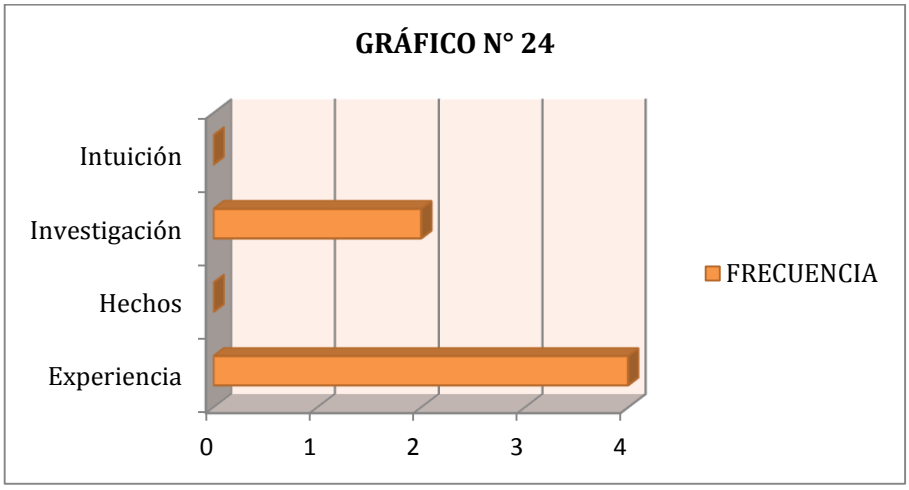
24. Considera usted que, al elegir entre alternativas de solución, las mismas están basadas en:

TABLA N° 24

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Experiencia	4	67
Hechos	0	0
Investigación	2	33
Intuición	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 24

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados consideran que, al elegir entre alternativas de solución, las mismas están basadas en la experiencia, mientras que el 33% considera que en investigación.

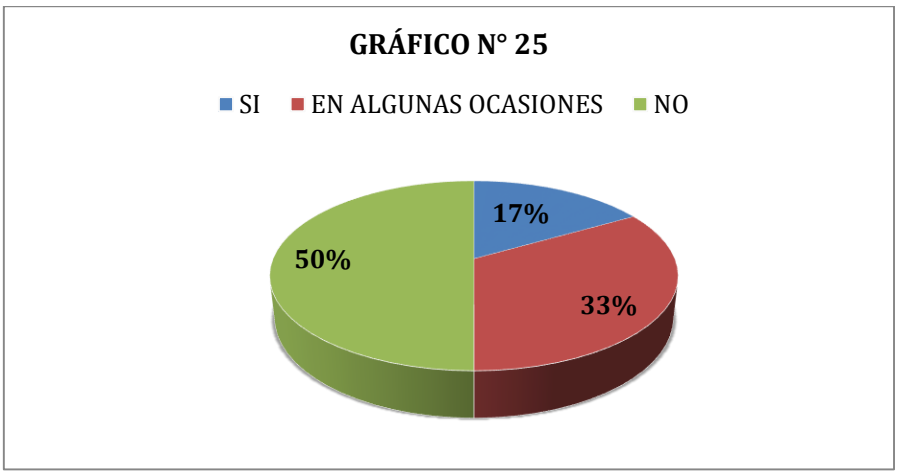
25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?

TABLA N° 25

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	1	17
EN ALGUNAS OCASIONES	2	33
NO	3	50
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 25

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados afirma que la empresa SÍ tiene implementado un plan de acción para cada área en específico, el 33% afirma que, en ocasiones, y el 17% afirma que NO se tiene implementado un plan de acción.

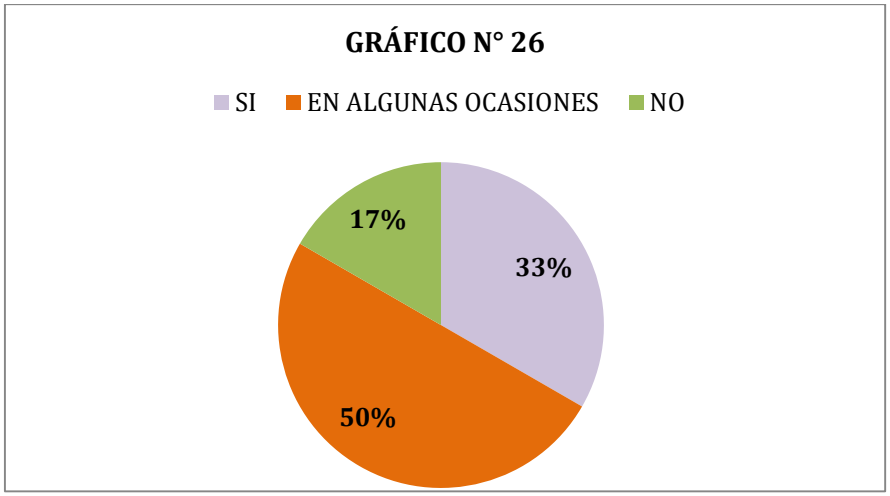
26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?

TABLA N° 26

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	2	33
EN ALGUNAS OCASIONES	3	50
NO	1	17
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 26

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados afirman que en la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones, el 33% afirma que en algunas ocasiones, y el 17% afirma que NO existe resistencia al cambio.

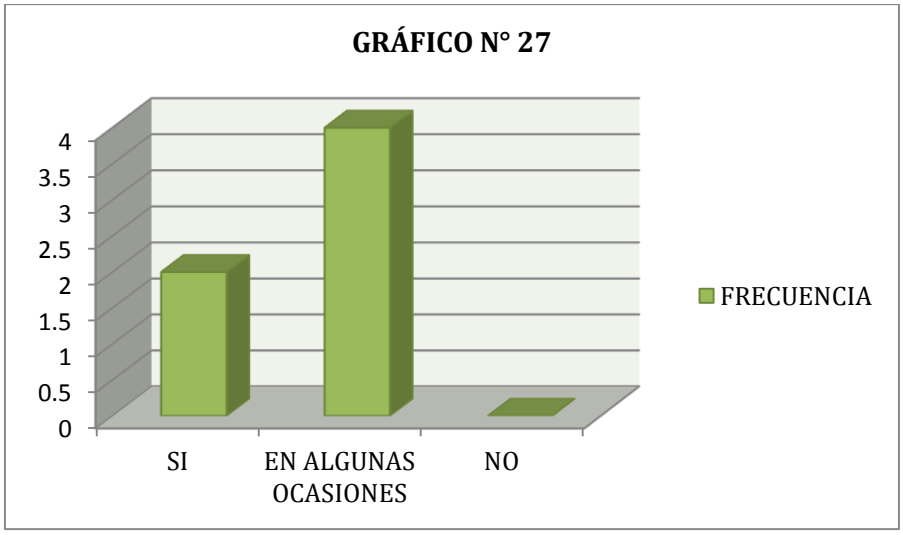
27. ¿Se les comunica las decisiones a los trabajadores?

TABLA N° 27

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	2	33
EN ALGUNAS OCASIONES	4	67
NO	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 27

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que en la empresa, algunas veces se les comunica de las decisiones a los trabajadores, mientras que el 33% afirma que SÍ se les comunica las decisiones a los trabajadores.

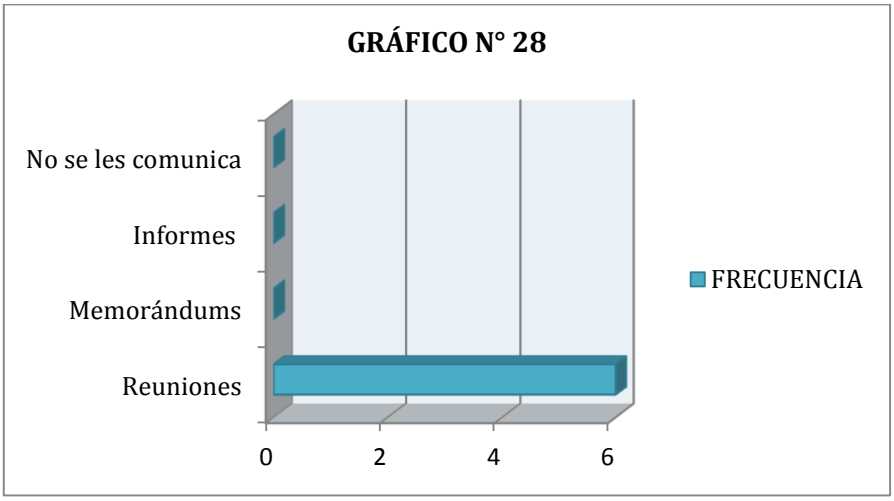
28. ¿Cómo se les comunica las decisiones a los trabajadores?, mediante:

TABLA N° 28

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Reuniones	6	100
Memorándums	0	0
Informes	0	0
No se les comunica	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 28

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 100% de los encuestados afirman que en la empresa se les comunica las decisiones a los trabajadores mediante reuniones.

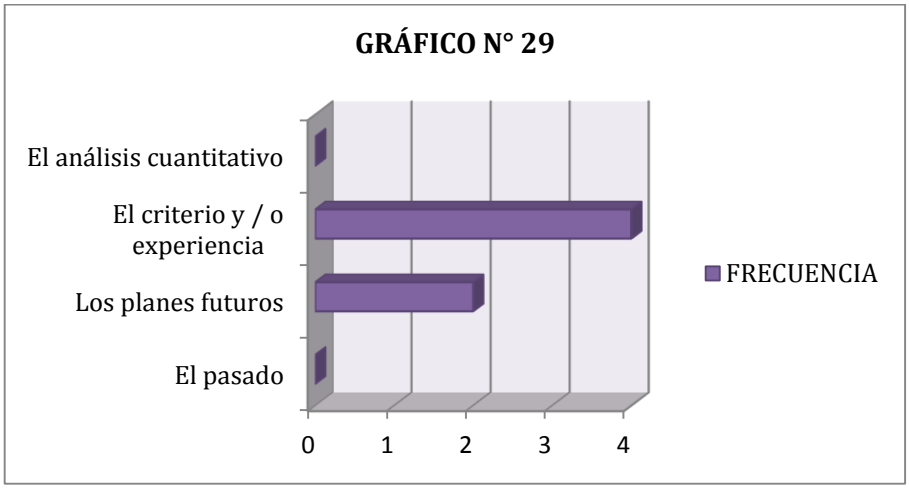
29. Los estándares de la empresa están establecidos según:

TABLA N° 29

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
El pasado	0	0
Los planes futuros	2	33
El criterio y / o experiencia	4	67
El análisis cuantitativo	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 29

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que los estándares de la empresa están establecidos según el criterio y/o experiencia, mientras que el 33% en los planes futuros.

30. ¿Cómo mide los resultados logrados?

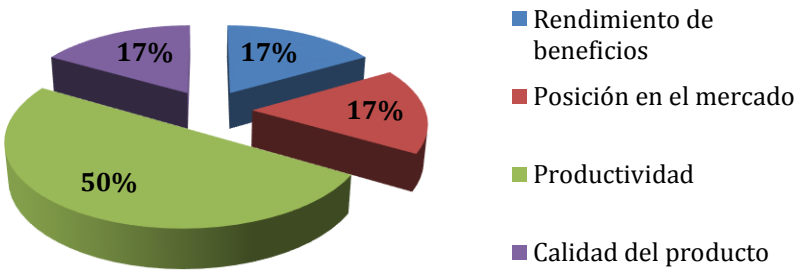
TABLA N° 30

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Rendimiento de beneficios	1	17
Posición en el mercado	1	17
Productividad	3	50
Calidad del producto	1	17
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

GRÁFICO N° 30



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 30

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados afirman que miden los resultados logrados en la productividad, el 17% en rendimiento de beneficios, el 17% en la posición en el mercado, y el otro 17% en la calidad del producto.

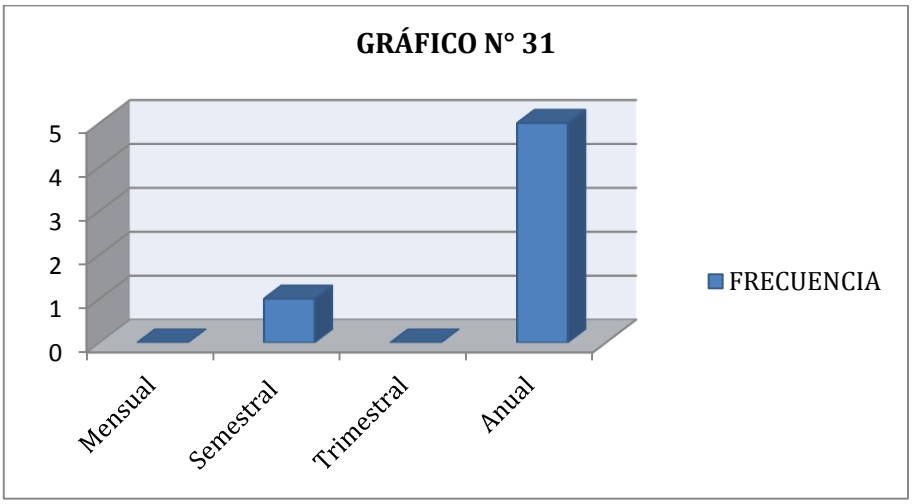
31. ¿Cada que tiempo realiza inventarios en la empresa?

TABLA N° 31

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Mensual	0	0
Semestral	1	17
Trimestral	0	0
Anual	5	83
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 31

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que en la empresa se realizan inventarios de forma anual, mientras que el 17% de forma semestral.

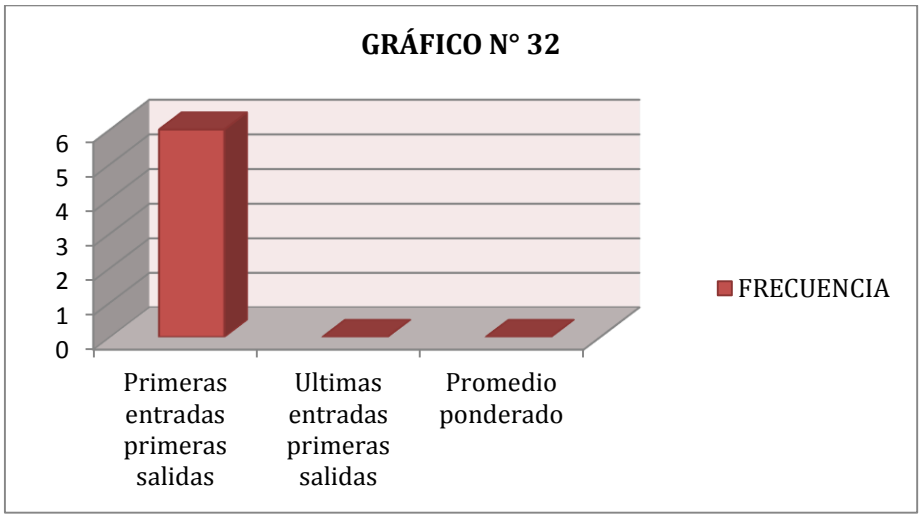
32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?

TABLA N° 32

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Primeras entradas primeras salidas	6	100
Ultimas entradas primeras salidas	0	0
Promedio ponderado	0	0
TOTAL:	**6**	**100%**

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: TABLA N° 32

Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 100% de los encuestados afirman que en la empresa se utiliza el método primeras entradas primeras salidas para el control de inventarios.

IV. DISCUSIÓN

De acuerdo a Hurel, G. (2015). En su tesis titulada Implementación de un sistema de costeo variable como herramienta para la determinación del precio de venta en la empresa servimarket dispaka" de la ciudad de Machala en el período 2012-2013. Nos dice que aplicando el método de costeo directo se logra optimizar la correcta distribución y aplicación de los recursos, permitiendo disminuir el impacto negativo en su rentabilidad, es aceptada, dado que en la propuesta que se realizó se pudo determinar las líneas de productos más rentables que deben recibir una atención especial para sacar el mayor provecho de éstos. Identificando los costos fijos y los costos variables que intervienen, se determinó el punto de equilibrio al que la empresa debe llegar, y también se determinó el precio conforme a los costos que se pudieron identificar.

Esta fue la razón que nos llevó aplicar este método de costeo directo en la empresa Misura S.R.L, ya que la empresa no contaba con un sistema de costos que le ayude a identificar los costos fijos y variables y así poder mejorar la toma de decisiones en la fijación de los precios de sus productos terminados, esto debido a que el gerente que es la persona encargada de fijar los precios, realizaba el cálculo en base al monto presupuestado que le entregaba el encargado de fabricar dicho producto, más la compra de materia prima, sumándole la mano de obra y un porcentaje de utilidad que él establecía según su criterio. Y al momento de aplicar el costeo directo en cuatro productos más vendidos se pudo observar una diferencia positiva en cuanto a la utilidad haciendo la comparación en dos semestres.

V. CONCLUSIONES

Se diagnosticó gracias a la aplicación de nuestro instrumento, que la empresa Misura SRL, no contaba con el sistema de costeo adecuado que le permita establecer eficazmente los costos en que incurre al momento de elaborar sus productos, es decir los muebles, esto demuestra que existe la necesidad de aplicar estrategias diferentes a las utilizadas por los encargados de la toma de decisiones.

Se aplicó el Costeo Directo, en el cual se consideró la correcta distribución de los costos así como también saber identificar sus principales elementos como son los costos fijos y variables, se evidenció una disminución del 29.15% en los costos incurridos por la empresa, ya que permite contar con información de suma importancia que ayudará a la empresa a realizar mejores estrategias de comercialización. El Costeo Directo permite que las empresas realicen una correcta toma de decisiones.

En la evaluación del Costeo Directo se determinó que influye favorablemente en la toma de decisiones de la empresa ya que permite analizar de forma más cercana y directa cada uno de los elementos de la producción, y establecer así con más facilidad puntos de equilibrio necesarios para que la empresa pueda planificarse constantemente. De ésta manera queda contrastada la hipótesis “La aplicación del costeo directo mejora la toma de decisiones en la empresa MISURA S.R.L”.

VI. REFERENCIAS

Álvarez A., H. (2003). Introducción a la toma de decisiones gerenciales. Panamá. Recuperado de: file:///d:/users/alumno/downloads/documento%20completo%20toma%20de%20decisiones.pdf.

Cabrera, W. y Quiroz, Y. (2017). Aplicación de un sistema de costos directo para la mejora de la utilidad del hotel plaza Grau S.A.C, Trujillo primer trimestre del 2017 (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.

Cano, A. M. (2013). Contabilidad gerencial. En A. M. Cano Morales, Contabilidad gerencial y presupuestaria aplicada a las ciencias económicas, administrativas y contables (pág. 278). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado de https://mail.google.com/mail/#search/bases/15cdd22d79a0ed64?projector=1

Chacón, G. (2011). La contabilidad de costos en el sistema de información contable de las PYMES del estado Mérida. Actualidad Contable Faces, 14 (22), 21-44. Recuperado de: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25720061003.

Chambergo, I. (2012, segunda quincena mayo). El papel que desempeña la contabilidad de costos en la empresa. Actualidad empresaria. Recuperado de: http://aempresarial.com/web/revitem/5_13812_57981.pdf.

Chambergo, I. (2014). Planificación, presupuestos y toma de decisiones. Actualidad empresarial, 310.IV-1. Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_16789_84575.pdf.

De Freitas, M. (2013). Gestión de costos en las empresas del sector panadero del municipio Maracaibo del estado Zulia. (Tesis de maestría). Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela.

Díaz, H. (2006). Contabilidad general enfoque práctico con aplicaciones informáticas (2ª ed.). México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.

Flores, J. (2011). Contabilidad Gerencial (2ª ed.). Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL.

García, C. J. (2008). Contabilidad de costos (3a. ed.). Retrieved from. Recuperado de: http://ebookcentral.proquest.com.

Gómez, A (2015, 01 de octubre). Realidad e ilusión contable. América economía. Recuperado de http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/realidad-e-ilusion-contable.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. d. (2014). Metodología de la investigación. México: Mcgraw – Hill.

Hurel, G. (2015). Implementación de un sistema de costeo variable como herramienta para la determinación del precio de venta en la empresa servimarket dispaka" de la ciudad de Machala en el período 2012-2013 (Tesis de maestría). Universidad de Guayaquil, Machala, Guayaquil, Ecuador.

Jiménez, W. (2010). Contabilidad de costos. Bogotá, Colombia: Fundación para la educación superior San Mateo.

Lucas, J. (2012). La contabilidad como herramienta competitiva en las pymes de la ciudad de Córdoba-Argentina (tesis doctoral). Universidad Nacional de Córdova, Córdova, Argentina.

Soriano. (1995). Toma de decisiones eficaces. Retrieved from. Recuperado de: http://ebookcentral.proquest.com

Mayor, G. G. (s.f.). Ministerio de economía y finanzas. Obtenido de: https://www.mef.gob.pe/es/documentacion-sp-9701/388-contabilidad-publica/documentacion/1837-correspondencia-contable-con-la-realidad

Merino, G. (2016). Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera productos lácteos del norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao, año 2015 (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú.

Pineda, M. E. Diseño de un sistema de costos para pymes. Panorama, ISSN-e 2145-308X, ISSN 1909-7433, Vol. 2, Nº. 4, 2008. Recuperado de:https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=3494129#ArticulosRevistas.

Piñerua, Y. d. (13 de Noviembre de 2014). *isuu.com.* Recuperado el 04 de Julio de 2017, de https://issuu.com/yrama7/docs/libro_enfoque_gerencial.

Ramírez, Y. y Amaya, R. (2016). La aplicación del costeo variable sobre el costeo absorbente, para una mejor toma de decisiones en la empresa cerámicos Lambayeque S.A.C de la ciudad de Chiclayo, 2015 (tesis pregrado). Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo Perú.

Rodríguez, Y. (2014). Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información cubanas (tesis doctoral). Universidad de Granada, Granada.

Solórzano, O. (2006). Costeo directo aplicado a una empresa productora de jabón (tesis de pregrado). Universidad de San Marcos, Guatemala.

Terrones, M. (2017). Aplicación de un sistema de costos por órdenes específicas y su incidencia en la gestión de la empresa Limpsa servicios generales S.A.C año 2015. (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA REALIZADA A LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA MISURA SRL

La encuesta presentada a continuación establece las preguntas formuladas a los colaboradores de la empresa MISURA S.R.L.

Instrucciones: Sírvase marcar con una “x” la alternativa que crea conveniente.

Cargo: ……

1. ¿Participa usted, en la toma de decisiones de la empresa?
   a) Si
   b) En algunas ocasiones
   c) No

2. ¿Considera usted que al identificar el problema, se analiza si ha ocurrido por primera vez o en ocasiones anteriores?
   a) Si
   b) en algunas ocasiones
   c) no

3. ¿Cuáles son los problemas más repetitivos que existen en la empresa?, identifique
   a) El control de inventarios
   b) Falta de comunicación entre trabajadores
   c) Falta de capacitación a los trabajadores
   d) Otros especificar
   _____

4. ¿Tiene usted claro los aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema?
   a) Si
   b) No

5. ¿Identifica usted el tipo de costeo que utiliza la empresa?
   a) Costeo Directo
   b) Costeo Absorbente
   c) Costeo relevante

6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?
   a) Si
   b) No

7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?
   a) Si
   b) No

8. Sus objetivos están definidos a:
   a) corto plazo
   b) mediano plazo
   c) largo plazo

9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?
   a) Tener buena actitud
   b) Enfocarme en los objetivos
   c) Motivación al personal

10. ¿Qué estrategias utiliza la empresa para lograr la utilidad deseada?
    a) Tener el volumen de producción.
    b) Promocionar el producto
    c) Personal capacitado

11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?
    a) Si
    b) En algunas ocasiones

c) No

12. ¿En la empresa se solicita la información actualizada sobre los precios de las materias primas utilizadas en el proceso de producción?
    a) Si
    b) En algunas ocasiones
    c) no

13. En caso de no contar con la materia prima solicitada por el cliente, ¿Con qué alternativas de solución cuenta?
    e) Renegociar con el cliente
    f) Materia prima similar
    g) Otros especificar

    _____

14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?
    a) Si
    b) En algunas ocasiones
    c) no

15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?
    a) El gerente
    b) Administrador
    c) Asistente administración
    d) Contador
    e) Ventas

16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?
    a) Mensual
    b) Trimestral
    c) semestral

17. En la empresa se recopilan datos y analiza la información con respecto a los costos y gastos para cada área.
    a) Si
    b) En algunas ocasiones
    c) No

18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?
    a) mensual
    b) trimestral
    c) semestral
    d) anual

19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?
    a) Si
    b) en algunas ocasiones
    c) no

20. ¿En la empresa se generan diversas alternativas con respecto al tipo de costeo que necesita?
    a) Si
    b) en algunas ocasiones
    c) no

21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?
    a) Si
    b) en algunas ocasiones
    c) no

22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?
    a) Si

b) en algunas ocasiones

c) no

23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?

a) Si

b) en algunas ocasiones

c) no

24. Considera usted que al elegir entre alternativas de solución, las mismas están basadas en:

a) Experiencia

b) Hechos

c) Investigación

d) intuición

25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?

a) Si

b) en algunas ocasiones

c) no

26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?

a) Si

b) en algunas ocasiones

c) no

27. ¿Se le comunica las decisiones a los trabajadores?

a) Si

b) en algunas ocasiones

c) No

28. ¿Cómo se le comunica las decisiones a los trabajadores?, mediante:

a) Reuniones
b) Memorándums
c) Informes
d) No se les cominica

29. Los estándares de la empresa están establecidos según:

a) El pasado
b) Los planes futuros
c) El criterio y / o experiencia
d) El análisis cuantitativo

30. ¿Cómo mide los resultados logrados?
a) Rendimiento de beneficios
b) Posición en el mercado
c) Productividad
d) Calidad del producto

31. ¿Cada que tiempo realiza inventarios en la empresa?
a) Mensual
b) Semestral
c) Trimestral
d) Anual

32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?

a) Primeras entradas primeras salidas
b) Ultimas entradas primeras salidas
c) Promedio ponderado

ANEXO 2

ANÁLISIS DE VALIDACIÓN Y CONSISTENCIA DE INSTRUMENTO

Mediante el presente análisis se evaluó la validez y consistencia del instrumento en el desarrollo de investigación que lleva por título: **"COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA S.R.L., CHICLAYO 2017."**, la cual permitirá determinar el costeo para una mejor toma de decisiones en dicha empresa.

El procedimiento, se realizó mediante la prueba estadística de fiabilidad "Alfa de Cronbach", la cual evaluó la consistencia de 32 preguntas, estas fueron aplicadas a una muestra piloto de 06 trabajadores de la institución, para posteriormente ser procesadas mediante el software estadístico SPSS 22.0.

Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	6	100,0
	Excluido[a]	0	,0
	Total	6	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,837	32

Acorde a los resultados obtenidos, apreciamos que el coeficiente de "Alfa de Cronbach" es de 0.837, es decir los ítems se correlacionan internamente a nivel regularmente aceptable. Entonces podemos asegurar a un 83.7% que es un instrumento fiable.

ALAN MAURICIO MANSILLA DE LOS SANTOS
LIC. EN ESTADÍSTICA
COESPE N° 724

Chiclayo, 23 de Febrero de 2018.

ANEXO 3

MATRIZ DE CONSISTENCIA – TESIS

TÍTULO: COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA S.R.L., CHICLAYO 2017.
Línea de investigación: Costos.
AUTORES: Duque Siesquén Milagros Elizabeth.
García Ipanaque Magaly del Rocio.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
¿Cuál es la influencia del Costeo Directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017?	**GENERAL** Determinar el costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017. **ESPECÍFICOS** Diagnosticar la situación actual de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017. Aplicar el costeo directo en la toma de las decisiones de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017. Evaluar si el costeo directo mejora la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.	**Ha=** La aplicación del costeo directo mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.L. **Ho=** La aplicación del costeo directo no mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.L	**VD:** Toma de decisiones. **VI:** Costeo directo.	Cuantitativa, Transversal	once	Encuesta Entrevista Análisis documental	Tablas estadística Programa Microsoft excel
				DISEÑO	**MUESTRA**	**INSTRUMENTOS**	
				Experimental	seis	La guía de observación La guía de entrevista Ficha documental	

ANEXO FOTOGRÁFICO

EMPRESA MISURA SRL