



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TÍTULO:

**COSTO DE PRODUCCIÓN Y EL PRECIO DE VENTA EN LA
MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” CANTÓN LA
LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2017.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORA:

Lino Morán Melissa Elizabeth

TUTOR:

Ing. Wilson Toro Álava, Mgs.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2018



TITULO:

COSTO DE PRODUCCIÓN Y EL PRECIO DE VENTA EN LA MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2017.

AUTORA:

LINO MORÁN MELISSA ELIZABETH

DOCENTE:

ING. WILSON TORO ÁLAVA, MGS.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como propósito principal determinar los costos de producción de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” mediante la identificación de los elementos que intervienen en el proceso de fabricación para una adecuada asignación del precio de venta, año 2017, este problema surge por la falta de control de los elementos del costo, y por la ausencia de un método de fijación de precio conllevando a obtener costos irreales de fabricación. Para el desarrollo del tema se consideró una investigación descriptiva, donde se detallan aspectos primordiales de la actividad de la microempresa con relación a los costos incurridos en el proceso productivo, se procedió a utilizar la entrevista previamente diseñada, dirigida al gerente y al jefe de operación; otra técnica utilizada fue la encuesta aplicada a los operarios de la empresa; los que ayudaron a la recolección de información relevante para el diseño de la investigación. La propuesta se basa principalmente en la determinación de los costos, donde se detalla cada uno de los rubros del proceso de transformación y así obtener el precio de venta adecuado, se efectúa la respectiva comparación de precios obtenidos de la hoja de costo y los entregados por la empresa; y así se cuantificó los montos de pérdidas o ganancias que tiene el negocio.

Palabras claves: Costo, elementos, producción, precio.



TITULO:

COSTO DE PRODUCCIÓN Y EL PRECIO DE VENTA EN LA MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2017.

AUTORA:

LINO MORÁN MELISSA ELIZABETH

DOCENTE:

ING. WILSON TORO ÁLAVA, MGS.

ABSTRACT

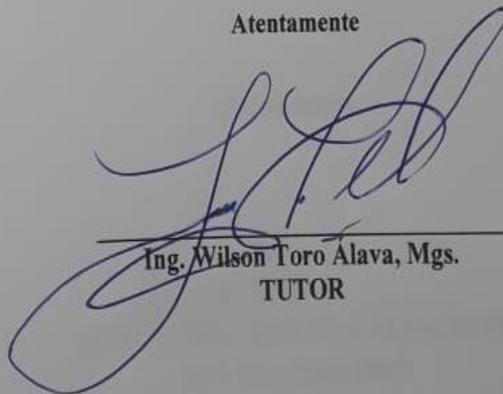
The main purpose of this research work is to determine the production costs of the Metallic Metal Microenterprise "El Colorado" by identifying the elements that intervene in the manufacturing process for an adequate allocation of the sale price, year 2017, this problem it arises due to the lack of control over cost elements, and the absence of a pricing method leading to unrealistic manufacturing costs. For the development of the subject a descriptive investigation was considered, where the main aspects of the activity of the microenterprise in relation to the costs incurred in the productive process are detailed, we proceeded to use the interview previously designed, directed to the manager and the head of operation ; Another technique used was the survey applied to the operators of the company; those who helped in the collection of relevant information for the design of the research. The proposal is based mainly on the determination of costs, where each of the items of the transformation process is detailed and thus obtain the appropriate sale price, the respective comparison of prices obtained from the cost sheet and those delivered by the company; and so the amounts of losses or profits that the business has were quantified.

Keywords: Cost, elements, production, price.

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación, “COSTO DE PRODUCCIÓN Y EL PRECIO DE VENTA EN LA MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2017.”, elaborado por la Srta. Melissa Elizabeth Lino Morán egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



**Ing. Wilson Toro Alava, Mgs.
TUTOR**

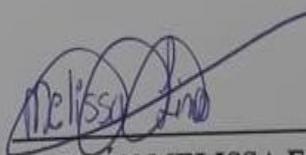
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación con el Título de “COSTO DE PRODUCCIÓN Y EL PRECIO DE VENTA EN LA MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2017.”, elaborado por la Srta. Lino Morán Melissa Elizabeth declara que la concepción, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa.

Transferencia de derechos autorales.

Declaro que, una vez aprobado el tema de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas carrera de Contabilidad y Auditoría pasan a tener derechos autorales correspondientes, que se transforman en propiedad exclusiva de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y, su reproducción, total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente,



LINO MORÁN MELISSA ELIZABETH

C.C. No.: 2400119919

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida, y guiarme a lo largo de mi existencia, siendo la fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

De todo corazón a mi esposo Fabián Rodríguez, por ser el apoyo incondicional en mi vida, que con su amor y confianza me ayuda alcanzar mis objetivos propuestos.

A mi padre, mis hermanas y hermano por estar presente en mis logros alcanzados.

A mis suegros por brindarme su ayuda cuando más la necesitaba.

A la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, por darme la apertura para realizar el trabajo de investigación.

A mi tutor Ing. Wilson Toro por ser el guía de este trabajo de titulación brindarme su tiempo y ayuda incondicional.

Y a todas aquellas personas que estuvieron predispuestos en brindarme su apoyo.

LINO MORÁN MELISSA ELIZABETH

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación lo dedico principalmente a Dios, por darme fuerza para continuar en este largo proceso de estudio y obtener unos de mis anhelos más deseados.

A mi hermosa hija Maite por ser la motivación y la razón de levantarme día a día esforzándome por el presente y mañana, al pequeño ser que llevo en mi vientre que son mis grandes motivaciones.

A mi esposo por ser mi fuente de apoyo incondicional en los momentos más difíciles de mi vida personal y profesional, aunque hemos pasados momentos difíciles siempre ha estado ahí.

A mi querida madre quien es mi ángel guardián, sé que desde el cielo me cuida y me protege.

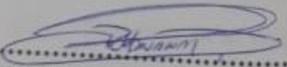
A mi familia quienes permanentemente me apoyaron con su espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr mis metas propuestas.

A todas aquellas personas que sin esperar nada a cambio estuvieron a mi lado apoyándome para lograr que este sueño se haga realidad.

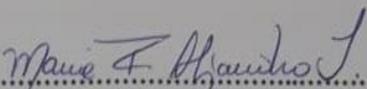
A mis docentes por los conocimientos impartidos, aclarando dudas para culminar el trabajo con mucho éxito.

LINO MORÁN MELISSA ELIZABETH

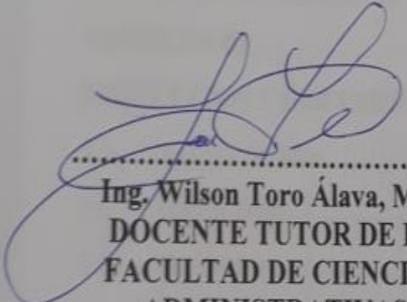
TRIBUNAL DE GRADO



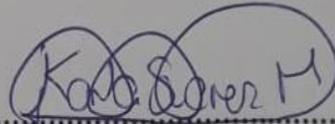
.....
Ec. Margarita Panchana Panchana,
MTF.
DECANA (E) DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



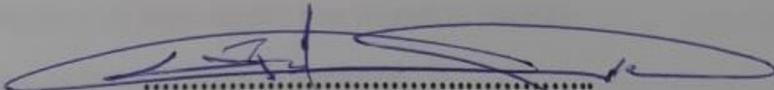
.....
Lcda. María Fernanda Alejandro
Lindao MCA.
DIRECTORA (E) DE LA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORIA



.....
Ing. Wilson Toro Álava, Mgs.
DOCENTE TUTOR DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



.....
Ing. Karla Suarez Mena. MCFA
DOCENTE ESPECIALISTA DE
LA FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



.....
Abg. Víctor Coronel Ortiz, MSc.
SECRETARIA (E) GENERAL DE
LA UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	6
MARCO TEÓRICO	6
1.1. Revisión de la literatura	6
1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos	9
1.3. Fundamentos legales	26
CAPÍTULO II	37
MATERIALES Y MÉTODOS	37
2.1. Tipos de investigación	37
2.2. Métodos de investigación.....	37
2.3. Diseño de muestreo.....	38
2.4. Diseño de recolección de datos.....	39
CAPÍTULO III	40
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	40
3.1. Análisis de datos	40
3.2. Limitaciones.....	62
3.3. Resultados	62
3.4. Propuesta.....	62
3.4.1. Objetivos:.....	63
3.4.1.1. Objetivo General:.....	63
3.4.1.2. Objetivo Específico:.....	63
3.4.2. Justificación de la propuesta.	63
3.4.3. Descripción de la propuesta	64
3.4.4. Productos de mayor rotación y sus respectivos materiales	64
3.4.5. Asignación de los costos de producción.	66
3.4.6. Hojas de costos	73
3.4.7. Representación porcentual de los elementos del costo	74
3.4.8. Determinación del precio	74
3.4.8.1. Asignación del precio basado en el método del costo.....	75
3.4.8.2. Asignación del precio basado en el método de la competencia	76

3.4.8.3.	Asignación del precio basado en el método de la demanda o mercado	77
3.4.9.	Discusión.....	80
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		81
Conclusiones		81
Recomendaciones		82
BIBLIOGRAFÍA.....		83
ANEXOS.....		88

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Estructura del proceso de producción.....	10
Figura 2 Sistema de acumulación de costo	15
Figura 3 Puerta metálica	65
Figura 4 Reja.....	65
Figura 5 Ventana de aluminio.....	66

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Edad de los operarios.....	41
Gráfico 2 Género.....	42
Gráfico 3 Educación	43
Gráfico 4 Control de los costos de producción	44
Gráfico 5 Abastecimiento de materia prima	45
Gráfico 6 Remuneración	46
Gráfico 7 Mano de obra utilizada	47
Gráfico 8 Existencia de otros negocios.....	48
Gráfico 9 Rubros de los costos indirectos.....	49
Gráfico 10 Incremento del volumen de producción.....	50
Gráfico 11 Fijación del precio de venta	51
Gráfico 12 Identificación de los costos.....	52
Gráfico 13 Elaboración de reportes	53
Gráfico 14 Curva de la demanda.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población y muestra de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”	38
Tabla 2 Edad de los operarios	41
Tabla 3 Género.....	42
Tabla 4 Educación.....	43
Tabla 5 Control de los costos de producción	44
Tabla 6 Abastecimiento de materia prima	45
Tabla 7 Remuneración	46
Tabla 8 Mano de obra utilizada.....	47
Tabla 9 Existencia de otros negocios	48
Tabla 10 Rubros de los costos indirectos.....	49
Tabla 11 Incremento del volumen de producción.....	50
Tabla 12 Fijación del precio de venta	51
Tabla 13 Identificación de los costos	52
Tabla 14 Elaboración de reportes.....	53
Tabla 15 Orden de producción No. 001	67
Tabla 16 Orden de requisición 001	68
Tabla 17 Tarjeta Reloj 001	69
Tabla 18 Boleta de Trabajo 001.....	70
Tabla 19 Mano de Obra Indirecta 001	71
Tabla 20 Costos indirectos varios 001	72
Tabla 21 Depreciación 001	72
Tabla 22 Hoja de Costos Indirectos de Fabricación 001.....	73
Tabla 23 Resumen de las Hojas de Costos	73
Tabla 24 Representación porcentual de los elementos del costo	74
Tabla 25 Método basado en el costo	75
Tabla 26 Comparación de precios actuales con la competencia	76
Tabla 27 Comparación de precios al costo con la competencia.....	77
Tabla 28 Demanda de producción	77
Tabla 29 Comparación de precios conforme la demanda	79

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia.....	89
Anexo 2 Operacionalización de variables independiente	90
Anexo 3 Operacionalización de variable dependiente	91
Anexo 4 Modelo de Encuesta	92
Anexo 5 Modelo de Entrevista al gerente.....	94
Anexo 6 Modelo de Entrevista al Jefe de producción.....	96
Anexo 7 Orden de Producción No. 002 y003	98
Anexo 8 Orden de requisición No. 002 y 003.....	99
Anexo 9 Tarjeta Reloj 002 y 003	100
Anexo 10 Rol de pago de los operarios	101
Anexo 11 Provisión de beneficios sociales de los operarios.....	102
Anexo 12 Boleta de trabajo.....	103
Anexo 13 Costos indirectos varios de la O.P No. 002 y 003	103
Anexo 14 Cuadro de depreciación de activos fijos de la O.P No. 002 y 003	104
Anexo 15Resumen de los costos indirectos de fabricación de la O.P No. 002 y 003... 104	
Anexo 16 Hoja de costo de la O.P No. 001, 002 y 003	105
Anexo 17 Fotografías.....	106
Anexo 18 Cronograma de actividades	112
Anexo 19 Presupuesto.....	113

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado “Costo de producción y el precio de venta en la microempresa metal metálica “El Colorado”; al no poseer un modelo por orden de producción implica que la empresa fija precio de acuerdo a la competencia, conllevándole al desconocimiento de la utilidad estipulada por la empresa y a la mala asignación de los elementos del costo.

En la actualidad a nivel mundial el sector artesanal manufacturero ha evolucionado en la productividad de las empresas por lo que deben ser más competitivos para el mercado que les rodea.

(Federación Ecuatoriana de Industrias del Metal (FEDIMETAL), 2017), el sector contribuye a la economía nacional con 1.8% del PIB, a nivel de toda la industria manufacturera el sector metalmecánico representa aproximadamente el 12% de su PIB, siendo un ingreso no petrolero en el 2017.

En Ecuador se utilizan los hierros para la elaboración de puertas, rejas de ventanas, ventanas de aluminio, etc. Son de gran ayuda para la protección de los hogares, el sector artesanal es representativo consta con un promedio de 48.000 artesanos, que generan en promedio 980 mil empleos (IESS, 2018).

En la provincia de Santa Elena existen microempresas que se basan en reglamentos empresariales y económicos, cada entidad cumple con los estándares establecidos, como parte primordial la mayoría de las pequeñas empresas carecen

de un modelo de costo de producción para la determinación del precio real.

En el cantón La Libertad hay diversas microempresas de metal metálica que no poseen una adecuada distribución de costo para la determinación de valores de fabricación por lo que produce inconvenientes económicos, en la microempresa metal metálica “El Colorado”, han presentados varios problemas al momento de la fijación del precio de venta, son establecidos de forma empírica o tienen como referencia el precio del mercado, que conlleva al desconocimiento de la utilidad real, sin considerar los costos indirectos de fabricación y la mano de obra que son elementos primordiales para la determinación de los costos de los productos elaborados.

La microempresa metal metálica “El Colorado” dedicada a la fabricación y venta de puertas, ventanas, rejas de ventanas, vitrinas etc. a precios bajos, presenta debilidades en:

- El manejo de los costos de fabricación ocasionan problemas económicos a la empresa, unos de los puntos críticos es la errónea valoración del precio de venta real, conllevándole al decrecimiento en el mercado.
- La inexistencia de un modelo de costo por órdenes de producción provoca que la entidad no cuente con una apropiada asignación de costos
- Otra causal es la incorrecta distribución de los elementos del costo provocando que su margen de utilidad sea irreal.

Por esta razón la investigación pretende responder a las siguientes interrogantes: ¿Cómo afecta los costos de producción en la determinación del precio de venta de la microempresa metal metálica “El Colorado”?, ¿Cuáles son los elementos del costo que interviene en el proceso productivo?, ¿Qué método de fijación del precio de venta es el indicado?, ¿Qué factores intervienen en los costos de producción para la fijación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

Por consiguiente, el objetivo general de la investigación consiste en establecer los costos de producción mediante la identificación de los elementos que intervienen en el proceso de fabricación para una adecuada asignación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, año 2017. Respondiendo a los siguientes argumentos se busca la identificación de los elementos del costo de manera individual que interviene en el proceso de producción, además, la implementación del método de fijación del precio de venta, y finalmente, determinación de los costos de producción para la fijación del precio de venta adecuado.

Los objetivos planteados fueron avalados en el transcurso de la investigación, en base al conocimiento de las debilidades de la operación de costo que tiene la empresa, que complementa lo estudiado con la práctica.

La presente investigación se justifica teóricamente en la aplicación de conceptos relacionados con la determinación de los costos y fijación del precio de venta, en función de los resultados obtenidos se procedió a realizar un modelo de costeo

que permita controlar y optimizar los recursos implicados en la fabricación de los productos de cerrajería, beneficiando directamente a la antes mencionada microempresa para que un futuro obtenga los rendimientos económicos deseados.

(José de la Fuente Molina, 2014) En su publicación menciona que “Al contar con una adecuada determinación de los costos, se podrá contar con apropiados precios de venta que harán que una empresa sea exitosa en todos los aspectos”. Por lo tanto en la actualidad los costos de producción son de gran importancia porque permite determinar las medidas correctivas y establecer el precio real, este tipo de instrumento, ayudó a mejorar la productividad y así tener un mayor control de los recursos materiales dentro del local por eso surge la necesidad de la investigación.

En este mismo sentido (Tafur, Agudelo, & Roldan, 2013) asevera que la contabilidad de costos es de gran importancia para todas las empresas de producción, mediante esta investigación el dueño obtendrá la información con mayor veracidad y precisión.

La investigación efectuada es de tipo descriptiva, el estudio permitió describir los procesos de producción de la empresa obteniendo información necesaria para la investigación. Se recogió la información mediante el uso de técnicas adecuadas como es la entrevista dirigida al gerente y jefe de operación y encuesta direccionada a los operarios quienes permitieron obtener los datos necesarios y así determinar un diagnóstico que corresponda con su realidad, donde se conoció detalladamente los costos de producción, y control de la materia prima que se utilizan.

La idea a defender de la presente investigación describe la forma en que los costos de producción afecta en el precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” cantón La Libertad.

La estructura del trabajo de investigación se detalla de la siguiente manera:

En el capítulo I se encuentra el marco teórico de la investigación; es decir contará de revisión literaria, desarrollo de teorías y conceptos sustentados en diversas fuentes bibliográficas, sustentadas en fundamentos filosóficos y legales

En el capítulo II se detalla los materiales y métodos utilizados para la investigación; tipos de investigación, métodos, diseño de muestreo y diseño de recolección de datos.

En el capítulo III se presenta el análisis de los resultados, limitaciones y discusión obtenido a través del estudio realizado, se detallará la propuesta de acuerdo a la distribución de los elementos del costo y asignación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, y finalmente se presentarán las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Revisión de la literatura

Encontrada la problemática de la investigación, existe la necesidad de indagar sobre temas relacionados con costos de producción y determinación del precio de venta.

A nivel nacional y mundial se encuentra investigaciones de diferentes autores, por lo que se tomó varios temas enfocados a “costo de producción y determinación del precio de venta” para el respectivo trabajo investigativo:

(Flores & Erreyes, 2017) Han hecho referencia en su artículo publicado “Costos de producción y fijación de precios en empresas artesanales en el cantón Pelileo, sector El Tambo”, tiene por objetivo: determinar los precios para empresas artesanales, para el desarrollo de esta investigación se ejecutó un estudio de campo con un enfoque cuali-cuantitativo, donde sus resultados expresaron que las empresas artesanales no aplican ningún sistema de determinación de costos que brinde información pertinente que ayude a tomar decisiones acertadas para la empresa, llegando a la conclusión que la implementación de un sistema de costo es de gran importancia para las empresas de producción ya que mediante este proceso se controlan los elementos fundamentales del costo y tener una adecuada fijación de precio de venta a los productos terminados. (págs. 541-553)

(Artieda, 2015) señala en su artículo denominado “Análisis de los sistemas de costos como herramientas estratégicas de gestión en las pequeñas y medianas empresas (PYMES)”, dicha investigación fue realizada en Quito con el objetivo de dar a conocer su empleo y estrategias que permita a este tipo de empresas aplicar las diversas técnicas de costos para la toma eficaz de decisiones frente a las externalidades tanto del mercado como a las regulaciones gubernamentales, la cual tiene un estudio exploratorio y descriptivo, se aplicó la investigación bibliográfica con la técnica del análisis documental en fuentes primarias y secundarias, el presente estudio plantea que la implementación de un sistema de costos les permitirá tomar decisiones desde el punto de vista estratégico beneficiando así a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que apliquen el sistema de costeo.

(Ramirez C. A., 2014) en su trabajo de investigación “Diseño de un sistema de costos para una empresa agroindustrial de colorantes naturales achiote”, cuyo estudio fue realizado en Perú tiene como objetivo precisar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción en la determinación del costo de producción de una empresa agroindustrial de colorantes naturales en base al achiote, en el presente trabajo se realizó una investigación descriptiva y explicativa cuyos resultados mencionan que la implementación de un sistema de costo incide de una forma positiva para la determinación del costo de producción por lo que ejerce control más específico de los elementos del costo, siendo una herramienta de control y que sirve para la toma de decisiones, dado que la Contabilidad de Costo cumple un rol importante en el proceso de producción.

(Chaparro, 2016) profundiza en su investigación sobre "Determinación del costo de producción y rentabilidad de puertas especiales combinadas de fierro y madera en Yunguyo-Perú" la misma que tiene como objetivo determinar los costos de producción, distribución y rentabilidad de las empresas dedicadas a la producción de productos terminados de metal mecánica en la ciudad de Yunguyo, el estudio del caso se utilizó el método descriptivo e inductivo las técnicas de recolección de datos fueron la entrevista y la observación directa, mostrando como resultados que los costos de producción no reflejan una situación real de los costes, por lo que es necesario aplicar un sistema de costo, para un adecuado control y tener conocimiento de dichos costos que permitirán, a quienes deseen optar por esta forma, tener una información adecuada acerca de las erogaciones que realizan en la producción y distribución para obtener una rentabilidad adecuada para poder competir en el mercado de libre competencia, beneficiando directamente a los empresarios dedicados a esta actividad y a aquellas personas que están interesadas en desarrollar actividades futuras de metal mecánica.

Los autores antes mencionados, en sus conclusiones finales, destacan la necesidad de implementar un modelo de costeo, que les permitirá obtener un beneficio económico futuro y así tener un mejor control de todos los elementos involucrados en el proceso productivo como son la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, las empresas de fabricación al no contar con un sistema de costeo ocasiona que asigne el precio de venta de forma empírica conllevándole al desconocimiento de los elementos del costos de producción afectando a la situación financiera de la entidad.

1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos

A continuación se detallan definiciones de costos de producción según plantea varios autores:

(Zanatta, 2015) En el libro de Contabilidad y análisis de costos indica que:

Son los que se incurren para lograr que los productos manufacturados estén listos para su venta e incluyen: a) Costos de materia prima directa, b) Costos de mano de obra directa, c) Costos indirectos de producción, conocidos también como gastos indirectos de fabricación (GIF). (pág. 23)

(Pomi, 2016) Menciona que “El costo de producción de un bien se discrimina tradicionalmente en tres factores de costo: materia prima, mano de obra directa y cargo fabril”. (pág. 15).

(Nápoles, 2016) Puntualiza que los costos de producción:

Están formados por tres elementos básicos, materia prima directa, sueldos y salarios directo y costos indirectos de fabricación. Estos tres elementos, materia básica de nuestro estudio, nos sirven para evaluar los almacenes de artículos terminados, los inventarios de producción en proceso y el costo de los productos vendidos. (pág. 21)

(Vallejo & Merchan, 2015) acotaron que los costos de producción “son todos los rubros en que se incurre para hacer la transformación de materias primas con la participación de recursos humanos y técnicos, e insumos necesarios para obtener los productos requeridos” (pág. 3)

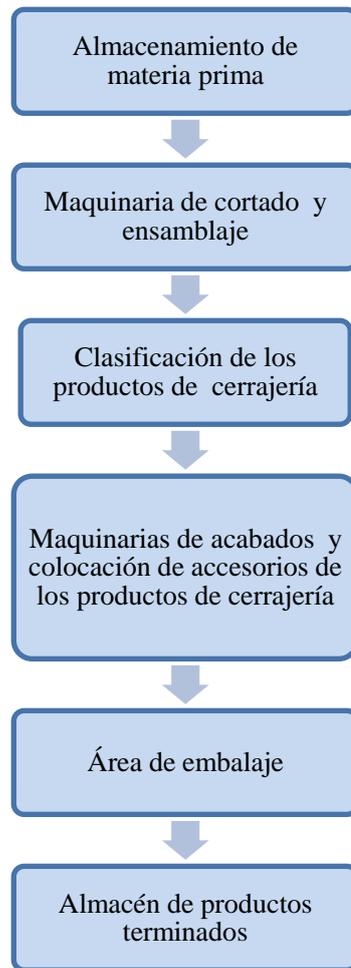


Figura 1 Estructura del proceso de producción

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Luego de haber abordado las opiniones de varios autores se deduce que los costos de producción son los importes utilizados para crear un producto, que incluye mano de obra directa, materia prima directa y costos indirectos de fabricación para el propietario de un negocio, conocer su costo de producción es un paso vital para crear y mantener un negocio rentable, al conocer el costo del proceso de fabricación, la gerencia optimiza el tiempo de entrega y obtiene mejores productos de manera eficiente que en el pasado, y así conseguir un nivel rentable de sus resultados.

1.2.1. Elementos del costo.

(Cataño, 2015) sostiene que:

Para obtener un artículo terminado se requieren tres tipos de insumos: el primero es la materia prima principal, la cual será transformada con la aplicación de trabajo directo, representado en el renglón de mano de obra, también conocido como sueldos y salarios directos, así como el uso de instalaciones e insumos para la fabricación, cuyos costos están en la cuenta llamada gastos de fabricación o gastos indirectos. Estos insumos se engloban en lo que se conoce como elementos del costo (pág. 15).

En relación a lo citado, los elementos del costo: la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación son importantes para el proceso de producción dando así un lugar primordial para su respectivo cálculo y hacer uso del mismo para determinar los costos totales, que suministran la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio de venta de los productos.

1.2.1.1. Materia prima directa.

(Cataño, 2015) Expresa que:

Es plenamente identificable en el producto que se fabrica. Una misma materia prima puede ser directa o indirecta, dependiendo del tipo de proceso o manejo que se hace de ella. La clave para identificar si se trata de una materia prima directa es que sea plenamente identificable en el producto (pág. 15).

(Quijano, 2009) Acerca de este particular afirma que:

“Materia prima es el principal elemento, valor que en un producto, generalmente forma la mayor parte del costo, dependiendo de su naturaleza. Es importante conocer el porcentaje de participación dentro del costo, como parámetro de medición y control de la variación”

(Castaño, 2013) Indica que la materia prima “Es el primer elemento del costo y comprende los materiales que guardan una relación directa con el producto terminado bien sea por su clara identificación”.

(Medina, 2007) “Son todos los materiales que pueden identificarse cuantitativamente dentro del producto y cuyo importe es considerable”. (pág. 6)

Es necesario resaltar que las materias primas son los recursos utilizados por una empresa para producir sus productos terminados. En otras palabras, este es el material no procesado, o los recursos naturales no refinados que las empresas utilizan en sus procesos de fabricación para producir y venderlos a los consumidores, es fácilmente identificable y está físicamente presente en la composición de los productos terminados una vez finalizado el proceso de fabricación.

1.2.1.2. Mano de obra directa.

(Cataño, 2015) Manifiesta que la mano de obra directa “Representa los salarios de los obreros que participan directamente en la transformación de la materia prima, y que igualmente son identificables con el producto” (pág. 15).

Según (Lopez, 2017) expresa que “El personal que está involucrado directamente en la producción o extracción recibe una remuneración por su trabajo, que se tiene perfectamente definido como mano de obra” (pág. 68)

En opinión de (Alburqueque, 2009) define que:

La mano de obra corresponde al esfuerzo físico o mental empleado en la fabricación de un producto, que se paga por el empleo de los recursos humanos que en la medida que se paga a los empleados que trabajan en las actividades relacionadas con la producción representa el costo de la mano de obra de fabricación (pág. 10).

(Bromley, 2012) “Corresponde a la remuneración o retribución a los trabajadores de la empresa que intervienen directamente en la producción de un bien terminado” (pág. 6).

En opinión de varios autores se concluye que la mano de obra es el número total de personas que trabajan realizando alguna actividad de fabricación o servicios, por lo general son las habilidades y capacidades de los seres humanos, es fundamental para las operaciones de todas las organizaciones, el costo de mano de obra es el precio que se paga por emplear recursos humanos., pueden ser directos o indirectos.

1.2.1.3. Costos indirectos de fabricación.

(Arias Montoya, Portilla de Arias, & Henao, 2010) Expresa que los costos indirectos de fabricación están:

Constituidos por los materiales indirectos, mano de obra indirecta y aquellas erogaciones o desembolsos de valores indispensables para suplir algunos requerimientos propios del proceso productivo, tales como servicios públicos, alquiler de planta, arrendamiento de oficina de producción, seguros de plantas, entre otros (pág. 80).

Según (Palacios, 2013) menciona en su libro Contabilidad de Costos I los costos indirectos de fabricación “Constituye un conjunto de cargos y desembolsos de naturaleza diferentes, tales como materia indirecta y suministros de mano de obra indirecta, contribuciones sociales, seguros, impuestos, arrendamiento, depreciaciones, etc.” (pág. 125)

(Ramirez A. , 2013) Manifiesta que “Son los elementos que ayudan al trabajo de los obreros para transformar la materia prima en un producto terminado, todos los rubros que han sido considerados dentro de los costos directos” (pág. 62)

Luego de abordar las opiniones de varios autores se define que los costos indirectos de fabricación son costos que no están directamente relacionados en el proceso de productivo. Se clasifican en materia prima indirecta, mano de obra indirecta y gastos indirectos de fabricación. Siendo así que la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” considera como materia prima indirecta a las pinturas, chapas, soldaduras, discos de esmeril tornillos, etc. la mano de obra indirecta es el equipo de mantenimiento y limpieza que tiene la microempresa y por último los gastos indirectos de fabricación compuesto por los servicios básicos, depreciación de maquinarias, entre otros.

1.2.2. Sistema de acumulación de costo.

(Zanatta, 2015) Afirma que “Los sistemas de acumulación de costos comprenden el conjunto de procedimientos de acumulación de datos para la determinación del costo unitario de un producto. En el mundo actual estos sistemas se clasifican principalmente en dos” (pág. 159):



Figura 2 Sistema de acumulación de costo

Fuente: (Zanatta, 2015, pág. 160)

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

1.2.2.1. Sistema de costeo por orden de trabajo.

(Zanatta, 2015) Afirma que:

Un sistema de costeo por órdenes de trabajo es aquel en que el producto se fabrica según las especificaciones del cliente y el valor de venta está asociado de manera estrecha al costo estimado. El costo incurrido en la elaboración de la orden de trabajo debe asignarse por ello a los artículos producidos. Además, los tres elementos del costo (materiales directos, mano de obra directa y costos de fabricación) se asignan a cada orden de manera independiente (pág. 161).

En los argumentos de (Arias Montoya, Portilla De Arias, & Fernández Henao, 2013) mencionan que el sistema de costeo por orden de trabajo son:

Conocido también como sistema de costos por lotes o pedidos específicos. Mediante la aplicación de este sistema, el centro de interés de las acumulaciones de los costos radica en el lote específico o partida de mercancías fabricadas. Los costos se acumulan en cada orden de producción por separado y la obtención de los costos unitarios es cuestión de una simple división de los totales correspondientes a cada orden, por el número de unidades producidas en esta.

En efecto el sistema de costeo por orden de producción, se aplica a las exigencias de los clientes identificando los costos establecidos, obteniendo la asignación de los costos por cada orden.

1.2.2.2. Sistema de costeo por proceso.

(Zanatta, 2015) En su libro costos y presupuestos reto de todos los días, un sistema de costo por proceso es:

La diferencia entre ambos es la siguiente: Departamento: Es una división funcional del negocio donde se ejecutan uno o más procesos de manufactura o servicios; centro de costos: cada centro de costos representa un proceso. Un centro de costo se define como un área de responsabilidad dentro de la empresa. Es decir, hay una persona encargada que responde al jefe de Producción General por todo lo que pudiera ocurrir en su unidad o

proceso. Además, en un departamento pueden existir uno o más procesos de producción (pág. 180).

(Ojeda, 2013) Expresa que “Este sistema se aplica en las empresas industriales cuya producción es continua, ininterrumpida o en serie y que fabrican productos homogéneos o similares en forma masiva y constante a través de varias etapas o procesos de producción”. (pág. 24)

Con la información recabada de varios autores se determina que los sistemas de costeo por proceso acumulan los costos indirectos de las diferentes fases de fabricación, se aplica cuando las producciones son homogéneas, se aplican en empresas industriales.

1.2.3. Precio de venta.

Según la expresión de (García, 2013) recalca que:

Para establecer el precio de ventas la administración de la empresa utiliza las fórmulas del costo, agregándole a los costos los gastos de operación y la utilidad deseada, pero siempre teniendo como referencia el precio del mercado, ya que realmente quien determina el precio de un producto es la fuerza del mercado. (pág. 39)

Las aportaciones de (Armando Azeglio & Walter, 2015) Explican que “El precio es el valor pecuniario en que se estima una cosa, bien o servicio y por el contrario la tarifa es una tabla o catálogo de precios que se debe pagar por los servicios o el bien”. (pág. 184)

Según (Sotomayor, 2015)“El precio es la cantidad de dinero que el comprador desembolsa a cambio de un producto o servicio del cual espera que le proporcione unas ventajas y satisfacciones que compensen el gasto realizado” (pág. 122)

(Hair & Lamb, 2012) Definen que “El precio es la cantidad de dinero que una persona necesita para obtener un producto o servicio”.

Varios autores han definido que el precio de venta es el valor monetario que se paga por la adquisición de un bien o servicio, por lo que la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, determina el precio de venta en función a la competencia sin considerar los elementos del costo y el desconocimiento de la utilidad deseada por la gerencia.

1.2.3.1. Factores para determinar el precio.

(Rubio & Díaz, Introducción al marketing, 2013) En lo que refiere a factores para determinar precio considera que:

Aunque el precio es un instrumento muy flexible que puede modificarse con rapidez, su fijación está sometida a una serie de restricciones que limitan la libertad de actuación de la empresa. Estos factores pueden ser internos (tienen su origen en la propia empresa) o externos (originados fuera de la empresa) (pág. 205).

El precio de un producto no solo tiene que cubrir los costos necesarios para fabricar el producto, sino también los gastos generales administrativos y de oficina, y generar un beneficio futuro, por lo que influyen varios factores tanto

internos como externos de la entidad para tomar la mejor decisión del precio de venta final del producto.

1.2.3.1.1. Factores internos

(Rubio & Díaz, Introducción al marketing, 2013) , plantea que entre los factores internos,

La empresa debe considerar los objetivos de marketing (ej. Mercado objetivo de la empresa y el posicionamiento que se quiera dar al producto), el resto de instrumentos que determinan la estrategia de marketing-mix (ej. si se ha diseñado un producto de calidad para ser distribuido en tiendas especializadas, el precio debe ir acorde con estos instrumentos) y los costes (ej. el coste del producto establece el nivel mínimo para el precio de venta). (pág. 205)

(García, 2013) “Si se buscan beneficios a corto plazo el precio deberá ser alto; si busca aumentar su cuota de mercado, el precio deberá ser bajo”. (pág. 156)

De acuerdo con (Romero, 2013), los factores internos se clasifica de la siguiente forma:

Los objetivos orientados a maximizar beneficios, como conseguir consumidores fieles, se centran en analizar la relación coste-beneficio para variar precios y seleccionar el precio que permita obtener el máximo beneficio o conseguir una determinada tasa de rentabilidad sobre inversiones. Esta orientación no implica fijar precios altos; Los objetivos

basados en las ventas utilizan el precio para incrementar las ventas a corto plazo y conseguir una cuota de mercado más alta; los objetivos centrados en la situación del mercado se centran en fijar un precio que aseguren la supervivencia en el mercado, la eliminación de los competidores o mantener el equilibrio entre ellos. (pág. 119)

Generalmente para fijar un precio de venta la entidad debe tener en cuenta los factores internos que posee la empresa, en gran medida estos son controlados por la administración y son modificados a su conveniencia; sin embargo, hacer un cambio no siempre es la mejor decisión, es decir, dependiendo del posicionamiento que una empresa decida alcanzar, ésta fijará su precio adecuado conforme lo estipule la gerencia.

1.2.3.1.2. Factores externos.

(Rubio & Díaz, Introducción al marketing, 2013) , manifiesta que:

Cabe considerar el mercado y la demanda (normalmente, determinan el límite superior en la política de fijación de precios), la estructura competitiva del mercado, el ciclo de vida del, el comportamiento de las diversas partes afectadas (accionistas, proveedores, distribuidores, asociaciones de consumidores y usuarios, y las autoridades públicas), y el marco legal. Además, la empresa debe tener en cuenta que existen ciertas normas en materia de fijación de precios cuya finalidad es evitar todos aquellos comportamientos empresariales que tratan de falsear o evitar la libre competencia. (págs. 205-206).

La investigación expuesta por (Bertoneche, 2018) define que:

En cuanto a los factores externos también van a marcar el precio final de los productos o servicios de la empresa. En concreto, éste variará según la legislación vigente, la situación económica, la competencia y los agentes económicos que intervienen en el proceso productivo.

Por consiguiente, los factores externos que influyen en el precio dependen de elementos como la competencia en el mercado, la flexibilidad del consumidor para comprar, las normas y regulaciones gubernamentales, etc. Estos son factores independientes y no son controlados por la entidad.

1.2.3.2. Estrategias de fijación precios.

(Tirado, 2013) Manifiesta que:

Las estrategias de fijación de precios son un conjunto de normas y formas de actuar con la variable precio que van encaminadas a distintos objetivos que deben ser acordes con los objetivos generales de la empresa. A continuación, se abordan distintas estrategias que pueden ser clasificadas desde diversas perspectivas: estrategias diferenciales y estrategias para líneas de productos (pág. 123).

En referencia a lo expuesto, las empresas usan una variedad de estrategias para fijar precio, es el factor fundamental para maximizar la rentabilidad de cada producto vendido, ayuda a los consumidores a tener una imagen de los estándares que la empresa tiene para ofrecer.

1.2.3.2.1. Estrategias diferenciales

(Tirado, 2013) Expone que las estrategias diferenciales “Tratan de explotar la heterogeneidad de los consumidores para incrementar el volumen de ventas y beneficios. En este sentido se vende el mismo producto a precios distintos según situaciones, momentos del tiempo, características del cliente, etc.” (pág. 123)

Tal como lo afirma (Piña, 2015) estrategia diferencial “Consiste en fijar distintos precios para los mismos productos aprovechando las diferencias que existen entre los consumidores.”

En términos más concisos es un conjunto de estrategias donde el consumidor es quien exige, por lo que consiste en fijar distintos precios para los mismos productos dependiendo las necesidades o la situación que está sucediendo ya sea por las fechas conmemorativas o las épocas del año.

1.2.3.2.2. Estrategias para líneas de producto

Al diseñar una estrategia de precios para una línea de productos debe considerarse el beneficio global de la misma y no solo el de cada uno de los productos que la integran. También ha de tenerse en cuenta la reacción existente entre las demandas de los distintos productos. (pág. 126)

En cierta forma (McGuire, 2018) establece que “El precio de la línea de productos (PLP, siglas en inglés) es una estrategia de precios usada para vender distintos productos en el mismo rango a puntos de precio diferentes en base a características o beneficios.”

Cabe señalar que este tipo de estrategia está considerado para ciertos segmentos de consumidores, la demanda depende del producto que se está fabricando ya que la línea de producción está vinculada en las necesidades de los compradores.

1.2.3.3. Métodos de fijación de precio.

(Mestre, Villar, & Guzmán, Fundamentos de mercadotecnia, 2014) Sostiene que:

Cuando se trata de fijar el precio a un producto, pueden emplearse básicamente tres métodos, que están en función de:

- a) Los costos
- b) La competencia
- c) La demanda o mercado

En definitiva, las organizaciones tienen varias opciones para seleccionar un método de fijación de precio basándose en tres dimensiones que son: el costo, la competencia y la demanda para que la empresa evalúa y pueda establecer un precio atractivo acorde con sus objetivos.

1.2.3.3.1. Métodos basados en el costo.

Con respecto al método basado en el costo, (Mestre, Villar, & Guzmán, Fundamentos de mercadotecnia, 2014) opina que “Los métodos basados en el costo pueden clasificarse en dos modalidades básicas: el método del costo más margen y el del precio objetivo, se puede determinar el precio que permite alcanzar los objetivos” (pág. 206).

(Carreño, 2018) Asevera que el método basado en el coste:

Consiste en añadir un margen de beneficio al costo total unitario del producto, y es una de las metodologías más empleadas y que se considera más sencilla para una empresa que está iniciándose. Es altamente recomendada que las pymes y emprendedores usen esta opción.

Al respecto conviene decir que, el método basado en el costo se agrega un porcentaje de los márgenes de ganancia deseados al costo del producto para obtener el precio final, por lo que es fácil de calcular y requiere de poca información para obtener los resultados deseados.

1.2.3.3.2. Métodos basados en la competencia.

Hasta cierto punto (Mestre, Villar, & Guzmán, Fundamentos de mercadotecnia, 2014) nos explican que el método basado en la competencia:

Los precios que se fijan en función de la competencia varían según la posición de «líder» o «seguidor» de la empresa: las empresas más grandes suelen ser los líderes que fijan los precios y las demás, las más pequeñas, las que les siguen. En general, las empresas fijarán un precio similar al establecido en el sector, salvo que posean alguna ventaja o desventaja en calidad, disponibilidad, distribución o servicios complementarios, en cuyo caso fijarán precios por encima o por debajo, respectivamente. (pág. 207).

La fijación de precios basados en la competencia consiste en establecer un precio al mismo nivel de la competencia. Este método se apoya en que los

competidores tienen sus propias estrategias de fijación de precios.
(Grasset, Lokad, 2015)

Lo cierto es que este método considera los precios de la competencia para establecer el de su propio producto, además esta estrategia es viable cuando la competencia es intensa en el mercado en que opera la empresa.

1.2.3.3.3. Métodos basados en el mercado o la demanda.

(Mestre, Villar, & Guzmán, Fundamentos de mercadotecnia, 2014) Menciona:

Los métodos basados en el mercado, los precios se fijan considerando la psicología del consumidor o teniendo en cuenta la elasticidad de la demanda de los distintos segmentos del mercado, establecer un precio estratégico. En el primero de estos métodos se basan las estrategias de precios psicológicos, y en el segundo, las estrategias de precios diferenciales o de discriminación de precios. (pág. 207)

Según (Aguilera, 2017) define que “Sirven para adaptar el precio de venta de los productos de la empresa a la intensidad de la demanda existente. La demanda de un producto es la cantidad del mismo que el mercado está dispuesto a aceptarlo”.
(pág. 34)

Con respecto a las opiniones de varios autores se deduce que los precios basados en el mercado operan en función de las demandas actuales del cliente, este sistema, a menudo considerado como el más justo de todos los métodos de fijación de precios, utilizado por muchos tipos de negocios.

1.3. Fundamentos legales

1.3.1. Constitución de la República del Ecuador.

(Asamblea Nacional del Ecuador, 2008) Propone en el capítulo sexto sección primera artículo 319 y 320 en formas de organización de la producción y su gestión donde señalan que:

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

En los artículos antes citados indica que se crearán diversos sistemas económicos que permitan el desarrollo productivo y sostenible para el sector y la población en general, se sujetará a las normativas y reglamentos impuestos por los organismos reguladores para cada sector económico, siendo así que dentro de este sección está la microempresa metal metálica “El Colorado”.

1.3.2. Normas internacionales de información financiera (NIIF) para pequeñas y medianas empresa (PYMES).

En él (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, NIIF para las Pymes, 2015) menciona en la sección 13 Medición del inventario, Costo de los inventarios y Costos de adquisición, Costos de transformación y Distribución de los costos indirectos de producción, en la cual se hace énfasis en los párrafos 4, 5,6, 8, 9, 17 y 18 a continuación con más detalle según la norma:

13.4 Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta.

13.5 Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales.

13.6 Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

13.8 Los costos de transformación de los inventarios incluirán los costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa. También incluirán una distribución sistemática de

los costos indirectos de producción variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos de producción fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

13. 9 Una entidad distribuirá los costos indirectos fijos de producción entre los costos de transformación sobre la base de la capacidad normal de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en promedio, a lo largo de un número de periodos o temporadas en circunstancias normales, teniendo en cuenta la pérdida de capacidad procedente de las operaciones previstas de mantenimiento.

13.17 Una entidad medirá el costo de los inventarios de partidas que no son habitualmente intercambiables y de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, utilizando identificación específica de sus costos individuales.

13.18 Una entidad medirá el costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo anterior, utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará

la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo distintas. El método última entrada primera salida (LIFO) no está permitido en esta NIIF.8

1.3.3. NIC II Inventarios.

(Normas Internacionales de contabilidad II, 2015) Menciona en los párrafos 12, 13 y 14 con más detalle la medición adecuada de los inventarios ya sea para las pequeñas empresas como es la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

Costos de transformación

12. Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

13. El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

14. El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea

como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.

1.3.4. NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo.

(Normas Internacionales de contabilidad 16, 2015) En los párrafos 8, 16, 60 y 61 hace énfasis que las propiedades planta y equipo, que poseen una empresa son depreciados conforme lo estipule la norma por lo que la microempresa no considera ningún tipo de depreciación a continuación con más detalle los artículos:

Reconocimiento

8. Un elemento de propiedades, planta y equipo se reconocerá como activo si, y sólo si:

(a) sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo; y

(b) el costo del elemento puede medirse con fiabilidad.

Componentes del costo

16. El costo de los elementos de propiedades, planta y equipo comprende:

(a) Su precio de adquisición, incluidos los aranceles de importación y los impuestos indirectos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir cualquier descuento o rebaja del precio.

(b) Todos los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la gerencia.

(c) La estimación inicial de los costos de desmantelamiento y retiro del elemento, así como la rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, la obligación en que incurre una entidad cuando adquiere el elemento o como consecuencia de haber utilizado dicho elemento durante un determinado periodo, con propósitos distintos al de producción de inventarios durante tal periodo.

Método de depreciación

60. El método de depreciación utilizado reflejará el patrón con arreglo al cual se espera que sean consumidos, por parte de la entidad, los beneficios económicos futuros del activo.

61. El método de depreciación aplicado a un activo se revisará, como mínimo, al término de cada periodo anual y, si hubiera habido un cambio significativo en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados al activo, se cambiará para reflejar el

nuevo patrón. Dicho cambio se contabilizará como un cambio en una estimación contable, de acuerdo con la NIC 8.

1.3.5. Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesano.

(Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesano, 2013) En el artículo número dos describe la actividad manufacturera que realiza la microempresa, que es la transformación de la materia prima para obtener el producto final, y la manipulación de maquinarias para este proceso.

Art. 2.- Actividad artesanal: Es la practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios con auxilio de máquinas de equipos o herramientas, es decir que predomina la actividad manual sobre la mecanizada.

1.3.6. Código del trabajo.

(Codigo del trabajo, 2016) La Microempresa Metal Metálica “El Colorado” está regulada mediante el Ministerio de relaciones Laborales, refiriéndose a los artículos que se mencionara posteriormente, la Microempresa tiene una calificación artesanal, está registrada por la Junta Nacional de defensas del artesano:

Art. 101.- Exoneración del pago de utilidades.- Quedan exonerados del pago de la participación en las utilidades los artesanos respecto de sus operarios y aprendices. Párrafo 3ro. De las remuneraciones adicionales: decimatercera y decimocuarta remuneración.

Art. 115.- Exclusión de operarios y aprendices.- Quedan excluidos de las gratificaciones a las que se refiere este párrafo, los operarios y aprendices de artesanos.

Art. 285.- A quiénes se considera artesanos.- Las disposiciones de este capítulo comprenden a maestros de taller, operarios, aprendices y artesanos autónomos, sin perjuicio de lo que con respecto de los aprendices se prescribe en el Capítulo VIII, del Título I.

Se considera artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operarios.

Art. 302.- Obligaciones de los artesanos calificados.- Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por este Código.

Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos, con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre sueldos, salarios básicos y remuneraciones básicas mínimas unificadas e indemnizaciones legales por despido intempestivo.

Los operarios gozarán también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo, de conformidad con lo dispuesto en este Código.

Art. 303.- Indemnizaciones.- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social atenderá a las indemnizaciones por accidentes y demás prestaciones a que tuvieren derecho los operarios, por medio de los fondos señalados en la Ley de Defensa del Artesano y los que en lo sucesivo se asignaren para el efecto.

1.3.7. Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

(Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, 2011) Así como la empresa se basa en diferentes leyes, esta ley no sería la excepción protegiendo a los consumidores finales aplicando conforme lo estipule la defensa del consumidor final.

Art.17.-Obligaciones del Proveedor.- Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que éste pueda realizar una elección adecuada y razonable.

Art. 18.- Entrega del Bien o Prestación del Servicio.- Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor. Ninguna variación en cuanto a precio, costo de reposición u otras ajenas a lo expresamente acordado entre las partes, será motivo de diferimiento.

Art.19.-Indicación del Precio.- Los proveedores deberán dar conocimiento al público de los valores finales de los bienes que expendan o de los servicios que ofrezcan, con excepción de los que por sus características deban regularse convencionalmente.

El valor final deberá indicarse de un modo claramente visible que permita al consumidor, de manera efectiva, el ejercicio de su derecho a elección, antes de formalizar o perfeccionar el acto de consumo.

Art. 21.- Facturas.- El proveedor está obligado a entregar al consumidor, factura que documente el negocio realizado, de conformidad con las disposiciones que en esta materia establece el ordenamiento jurídico tributario.

En caso de que al momento de efectuarse la transacción, no se entregue el bien o se preste el servicio, deberá extenderse un comprobante adicional firmado por las partes, en el que constará el lugar y la fecha en la que se lo hará y las consecuencias del incumplimiento o retardo.

En concordancia con lo previsto en los incisos anteriores, en el caso de prestación de servicios, el comprobante adicional deberá detallar además, los componentes y materiales que se empleen con motivo de la prestación del servicio, el precio por unidad de los mismos y de la mano de obra; así como los términos en que el proveedor se obliga, en los casos en que el uso práctico lo permita.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipos de investigación

El tipo de investigación que se desea emplear es de tipo descriptiva con idea a defender y analizada de orden cualitativa.

Esta investigación se realizó en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” de manera que permitió analizar las variables, así como también describir diversos aspectos del fenómeno de estudio, por lo que ayudó a la determinación del precio real de los productos fabricados, esto quiere decir se controlará la distribución del costo para el proceso de producción.

2.2. Métodos de investigación

Los métodos utilizados en el trabajo de investigación ayudaron a obtener resultados fiables en su ejecución, a continuación se mencionan con más detalle los métodos aplicados:

2.2.1. Método deductivo.

Este método permitió tener un enfoque particular de la problemática como es la determinación del costo y asignación del precio de venta basándose de ideas generales como son los conceptos de las variables independientes y dependientes de la investigación.

2.2.2. Método de análisis.

Mediante este método se realizó un análisis de las revisiones bibliográficas de las variables costo y precio de venta; y así conocer la problemática que tiene la microempresa metal metálica “El Colorado”.

2.2.3. Método de Síntesis.

Una vez realizada la revisión bibliográfica se conoció la realidad del estudio por lo que se convierte en una nueva unidad de investigación permitiendo conocer con más profundidad las problemáticas encontradas en la microempresa y así poder llegar a al objetivo planteado de este trabajo investigativo.

2.3. Diseño de muestreo

Se determinó que la población de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” es de 11 personas por la cual no se va a escoger una muestra ya que la población es finita, está compuesto de la siguiente manera

Tabla 1
Población y muestra de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

PERSONAL	POBLACIÓN	MUESTRA
Administrativos	3	3
Operarios	8	8
TOTAL	11	11

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Melissa Elizabeth Lino Morán

2.4. Diseño de recolección de datos

Se recogió la información mediante el uso de técnicas adecuadas como la entrevista y la encuesta que permiten obtener los datos necesarios y así determinar un diagnóstico que corresponda con la realidad.

2.4.1. Fuente de investigación

Para la presente investigación se procedió a revisar fuentes primarias como la entrevista; dirigida al Gerente y al Jefe de operaciones la encuesta, aplicada a los operarios, como fuente secundaria se indagó en libros de Costos, estudios relacionados al precio de venta, también se revisó artículos científicos, revistas administrativas y todo lo relacionado para el desarrollo del tema de estudio.

2.4.2. Técnicas de investigación

Como técnicas utilizadas se procedió a realizar entrevistas dirigidas al Gerente y Jefe de operaciones que dan mayores detalles de las problemáticas que se evidenciaron en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, la encuesta fue otra de las fuentes utilizadas aplicadas a los operarios, se obtendrá información que ayude a resolver la problemática del estudio.

2.4.3. Instrumentos de investigación

Se utilizó en la entrevista una guía de preguntas conformadas por interrogantes abiertas, la encuesta estará compuesta por un cuestionario de preguntas dicotómicas y mixtas, que permitió recolectar información necesaria.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de datos

3.1.1. Análisis cualitativo de la encuesta realizada a los operarios

Los resultados obtenidos mediante la encuesta a través del cuestionario realizado a los operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” que son los informantes claves, que permitió obtener una visión frontal y concreta del problema de estudio.

La encuesta que se realizó, facilita información que permite corroborar el desarrollo de la investigación, así conocer como es el proceso productivo que tiene la empresa y determinar los elementos del costo que incurre en cada etapa de fabricación.

Se realizó la revisión minuciosa de la información recogida, posteriormente se elaboró una base de datos para la representación de resultados con sus respectivas tablas y gráficos estadísticos, los cuales fueron utilizados para su correspondiente análisis e interpretación.

Con los resultados de la presente investigación la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” asignara un método de costeo que permita establecer un precio de venta óptimo.

Edad de los operarios

Tabla 2

Edad de los operarios

VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18-25	2	25%
26-33	2	25%
34-41	0	0%
42-49	4	50%
50 y más	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

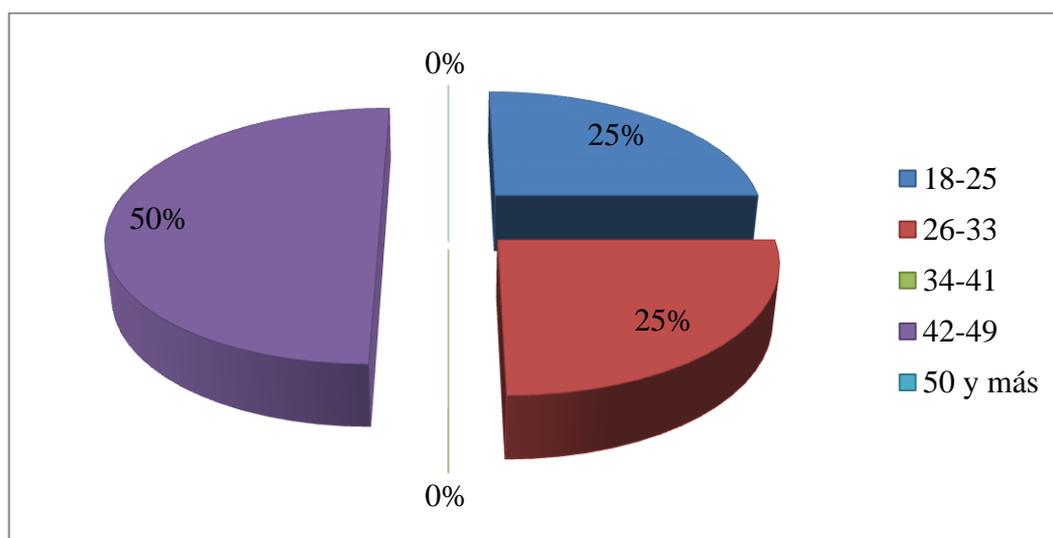


Gráfico 1 Edad de los operarios

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

De los operarios encuestados en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, demuestra que el 50% están en el rango de 42-49 años, el 25% tienen entre 18-25 años y el 25% están en el rango de 26-33 años, se evidencia que la edad promedio que tiene el personal posee plenos conocimientos de sus actividades que realizan.

Género

Tabla 3
Género

VALORACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	8	100%
Femenino	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

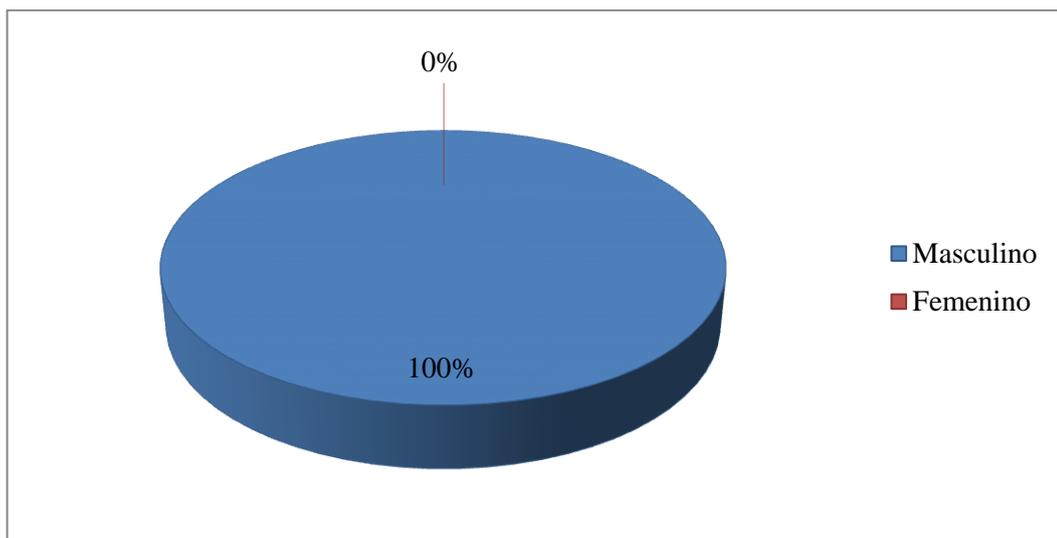


Gráfico 2 Género

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

La empresa consta con un 100% del personal masculino en el área de fabricación, porque requiere de mayor esfuerzo físico para el proceso de transformación y traslado de la materia prima en la zona de trabajo, sin menospreciar al género opuesto; que se encuentra en el área administrativa de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

Educación

Tabla 4
Educación

VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria	2	25%
Secundaria	6	75%
Superior	0	0%
Ninguna	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

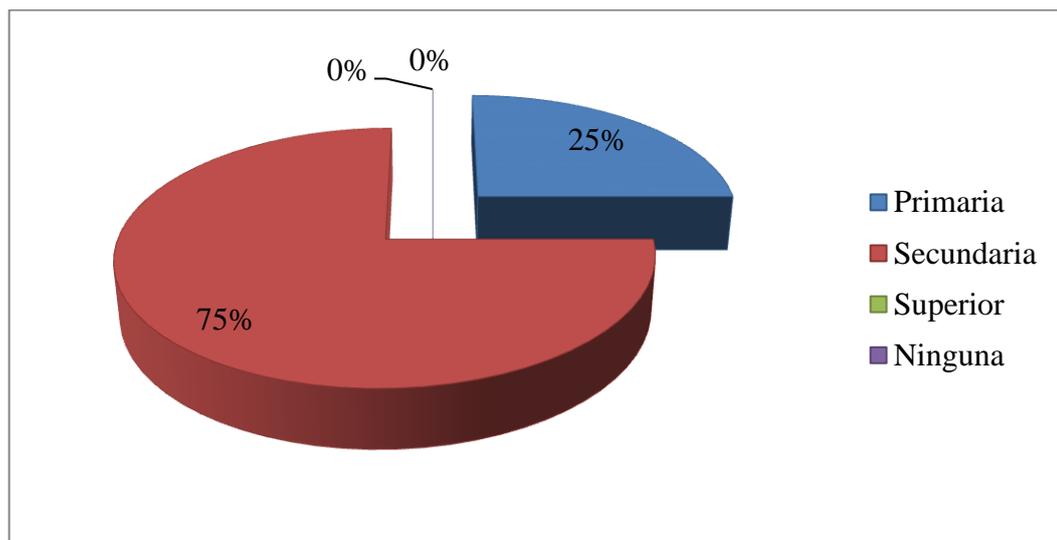


Gráfico 3 Educación

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Mediante la encuesta realizada se arrojaron los siguientes resultados, el 75% de los operarios tienen estudios secundarios de diferentes carreras, no todos han terminado el nivel bachillerato, solo han obtenido un estudio técnico en soldadura o mecánica, y el 25% que terminó la instrucción primaria siendo así que han adquirido experiencia en el transcurso de su vida laboral.

1. ¿Los costos de producción son controlados?

Tabla 5

Control de los costos de producción

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Si	6	75%
	No	2	25%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

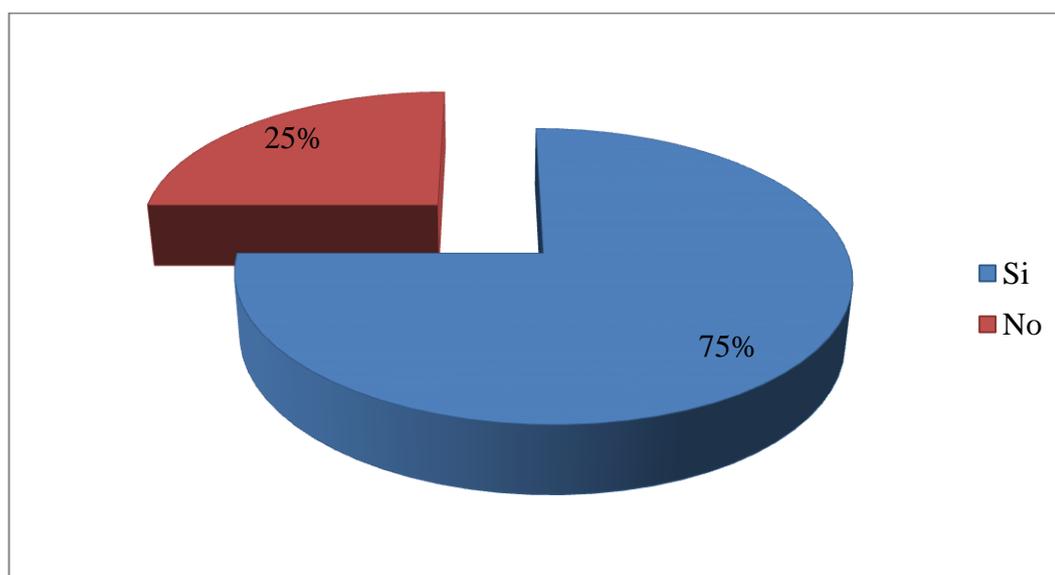


Gráfico 4 Control de los costos de producción

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Los datos obtenidos de la encuesta reflejan que el 75% efectúa la correspondiente vigilancia de la materia prima y la mano de obra que opera en la entidad, mientras que el 25% dijeron que no realizan ningún control, cabe ratificar que el jefe de producción si realiza el respectivo control de los costos de producción conforme lo estipula el gerente/dueño de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

2. ¿Las materias primas son suficiente para la producción?

Tabla 6

Abastecimiento de materia prima

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2	Si	8	100%
	No	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

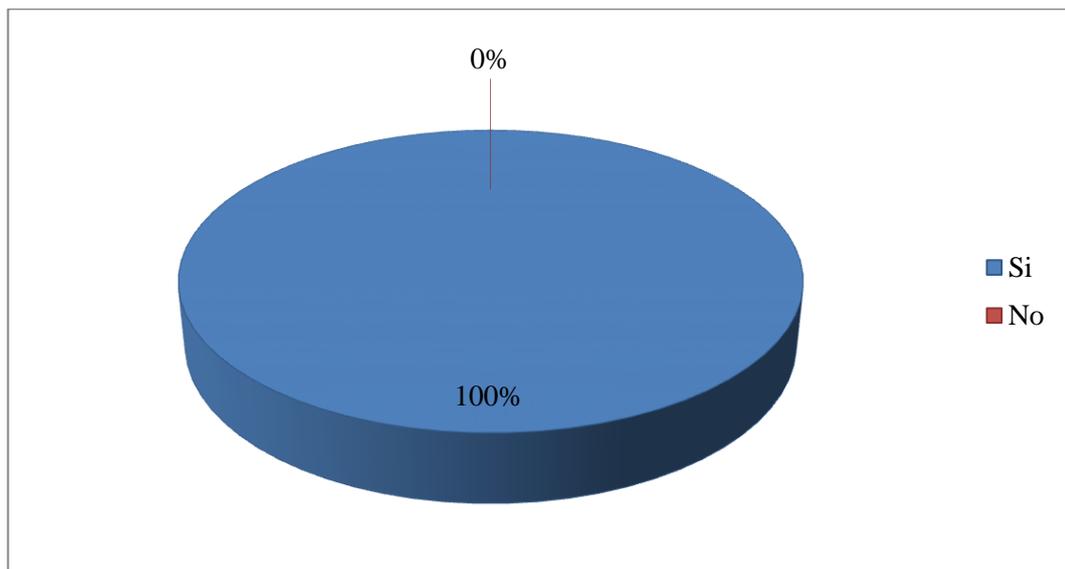


Gráfico 5 Abastecimiento de materia prima

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Según los datos recolectados a través de la encuesta aplicada a los operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, el 100% afirmaron que la materia prima que compra abastece la totalidad de la producción, teniendo un stock suficiente para cubrir las órdenes de pedidos que se realizan en el día a día, y que el cliente se valla satisfecho por la compra adquirida.

3. ¿El tipo de remuneración es de acuerdo a lo que estipula el ministerio de relaciones laborales?

Tabla 7
Remuneración

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3	Si	8	100%
	No	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

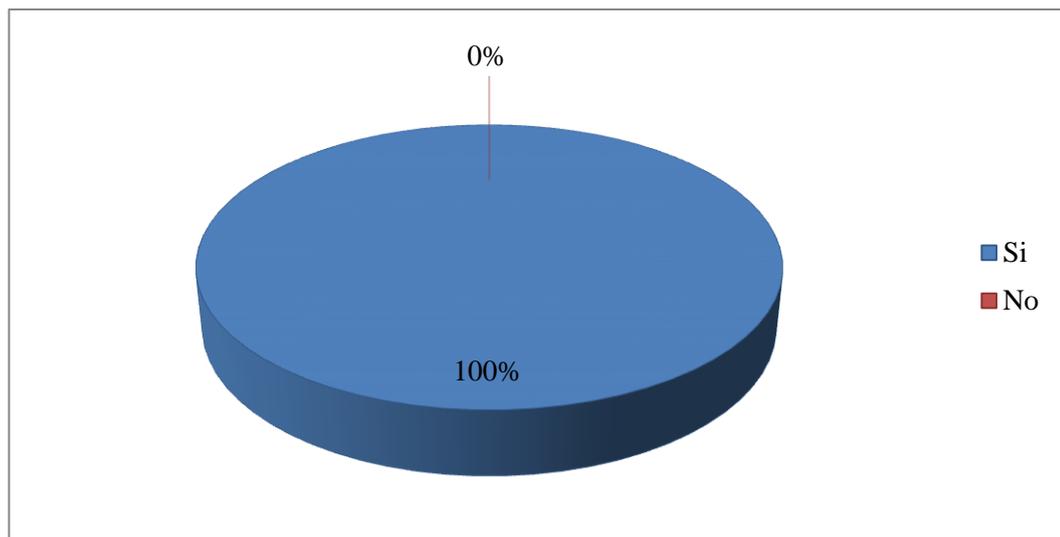


Gráfico 6 Remuneración

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Los resultados obtenidos con respecto a la remuneración que percibe el personal de producción, indicaron que el sueldo que ellos reciben es acorde como indica el código del trabajo estando dentro de los estándares que regula el ministerio de trabajo y así teniendo el 100% de la respuesta favorable de parte de los operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

4. ¿La mano de obra utilizada cubre la capacidad productiva de la microempresa?

Tabla 8
Mano de obra utilizada

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4	Si	7	88%
	No	1	13%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

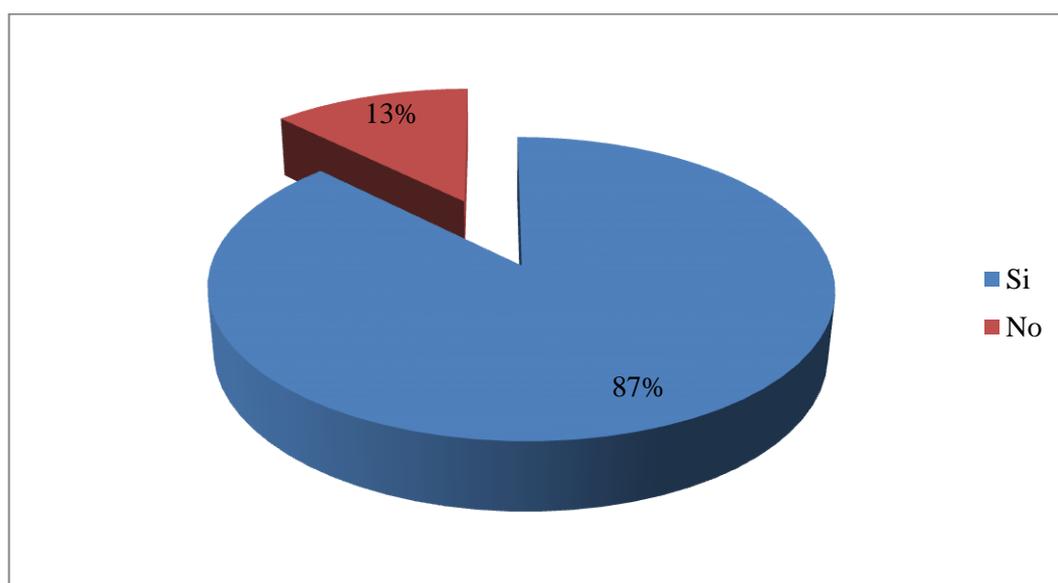


Gráfico 7 Mano de obra utilizada

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Con respecto a la encuesta realizada el 88% respondieron que la mano de obra utilizada si cubre la capacidad productiva de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” y un 13% respondió que no, teniendo en cuenta la respuesta favorable por lo que la mano de obra cubre la capacidad de producción.

5. ¿En el sector que se encuentra la microempresa existen otros negocios que realicen las mismas actividades productivas?

Tabla 9
Existencia de otros negocios

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	Si	8	100%
	No	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

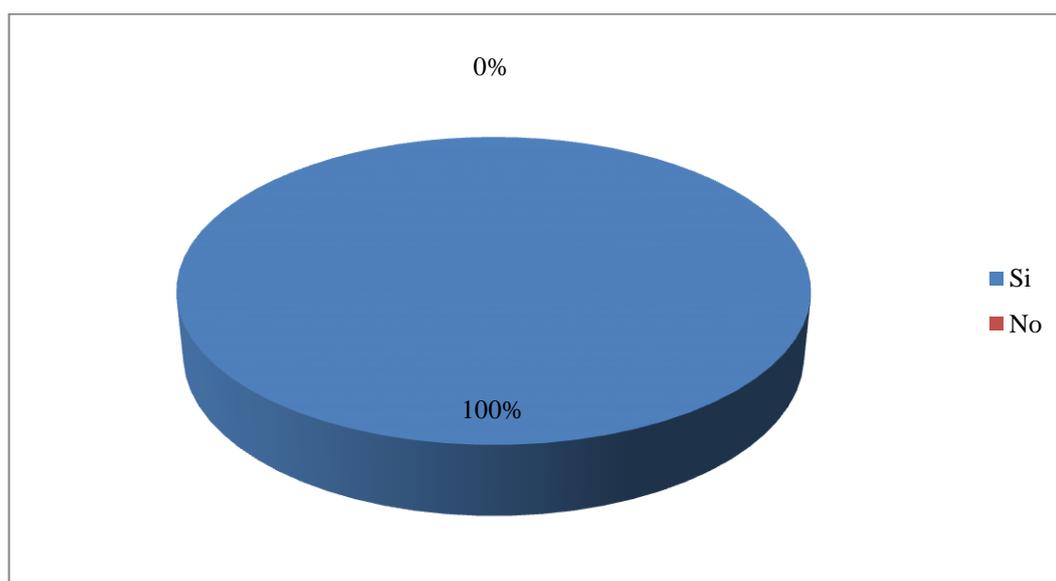


Gráfico 8 Existencia de otros negocios
Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Mediante la encuesta ejecutada a los operarios de la microempresa Metal Metálica “El Colorado” afirmaron el 100% que existen negocios con las mismas actividades productivas de la entidad, por lo que está inmersa en el mercado competitivo.

6. ¿Conoce usted los rubros de los costos indirectos de fabricación?

Tabla 10

Rubros de los costos indirectos

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
6	Si	0	0%
	No	8	100%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

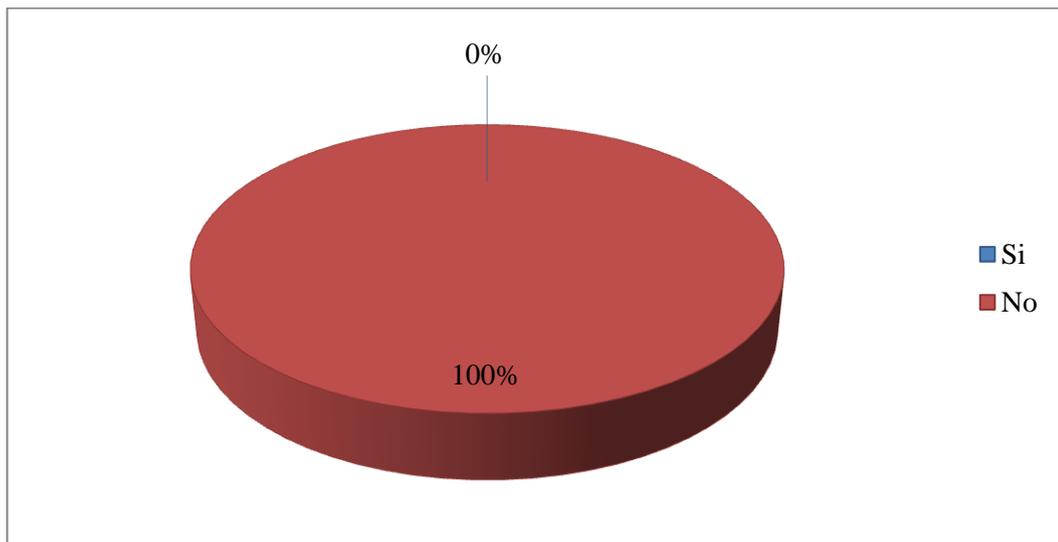


Gráfico 9 Rubros de los costos indirectos

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta a los operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” el 100% no conocen los rubros que interviene en los costos indirectos de fabricación, siendo un factor primordial para realizar los reportes que se efectúan a diario y conllevándole al desconocimiento de los costes indirectos que incurren en el proceso productivos.

7. ¿Se ha incrementado el volumen de producción?

Tabla 11

Incremento del volumen de producción

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7	Si	6	75%
	No	2	25%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

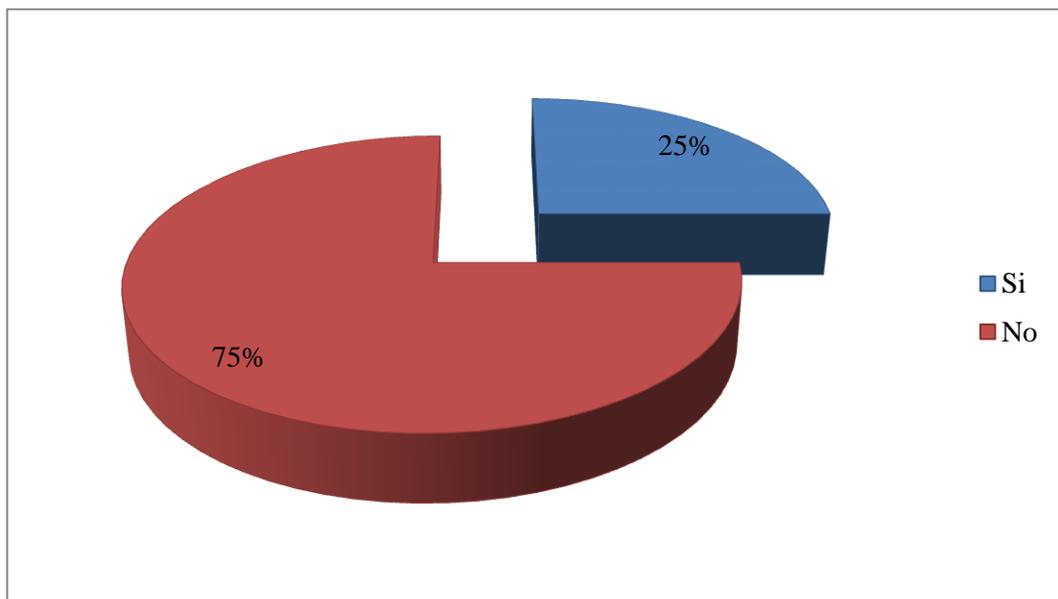


Gráfico 10 Incremento del volumen de producción

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Mediante la encuesta realizada el 75% de los encuestados mencionaron que el volumen de producción de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” si ha incrementado en el transcurso de los meses, mientras que el 25% restante dijeron que no.

8. ¿Usted conoce como se fija el precio de venta?

Tabla 12

Fijación del precio de venta

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8	Si	0	0%
	No	8	100%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

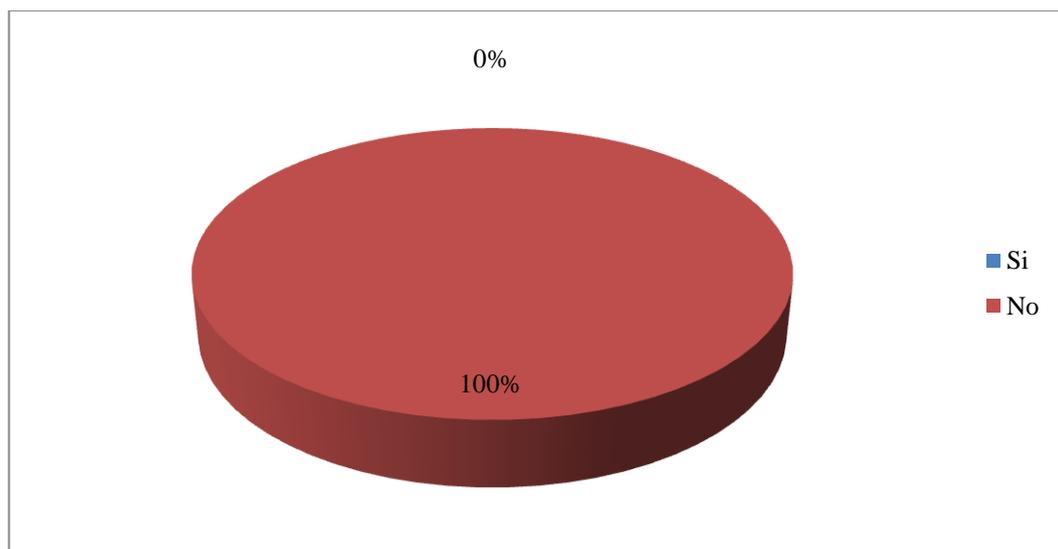


Gráfico 11 Fijación del precio de venta

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Los resultados obtenidos de la encuesta realizada el 100% de los operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” desconocen como fijan el precio de venta de los productos de fabricación, siendo ellos la mano de obra que se encuentran en el área de producción, considerando que el gerente/dueño es quien toma la decisión en los precios de venta.

9. ¿Considera usted la implementación de un método para determinar el precio de venta?

Tabla 13
Identificación de los costos

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
9	Si	8	100%
	No	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

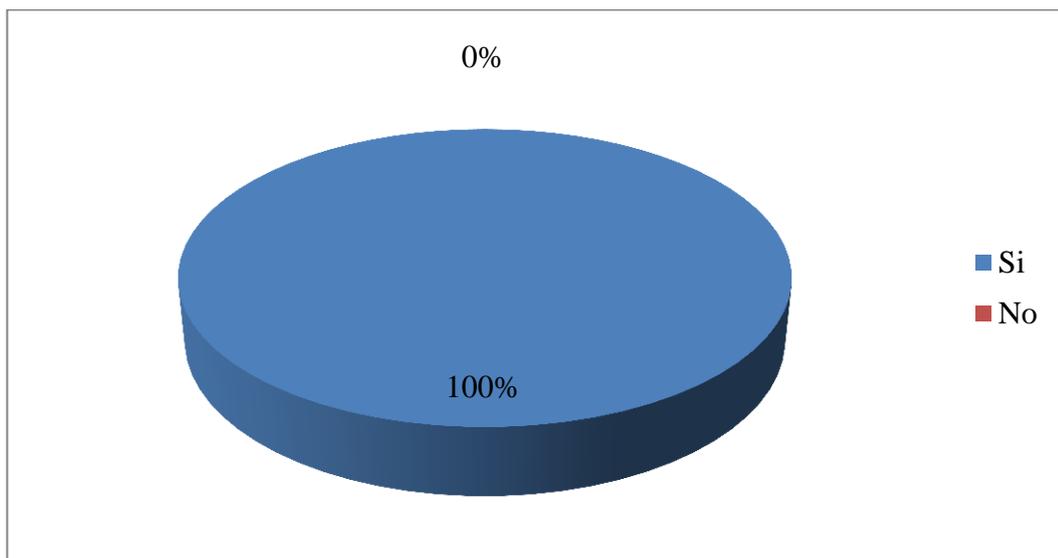


Gráfico 12 Identificación de los costos
Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Los resultados obtenidos de la encuesta reflejan que el 100% considera necesario implementar un método de costeo para determinar con mayor facilidad los costos que incurre en el proceso productivo para que el gerente tome la mejor decisión en el precio de venta que se asignan en cada producto.

10. Dentro de las actividades y procesos que usted realiza, ¿Elabora reportes en cuanto a la utilización de?

Tabla 14
Elaboración de reportes

ITEMS	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10	Productos e insumos	5	38%
	Unidades producidas	5	38%
	Tiempo	0	0%
	Ninguno	3	23%
	TOTAL	13	100%

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

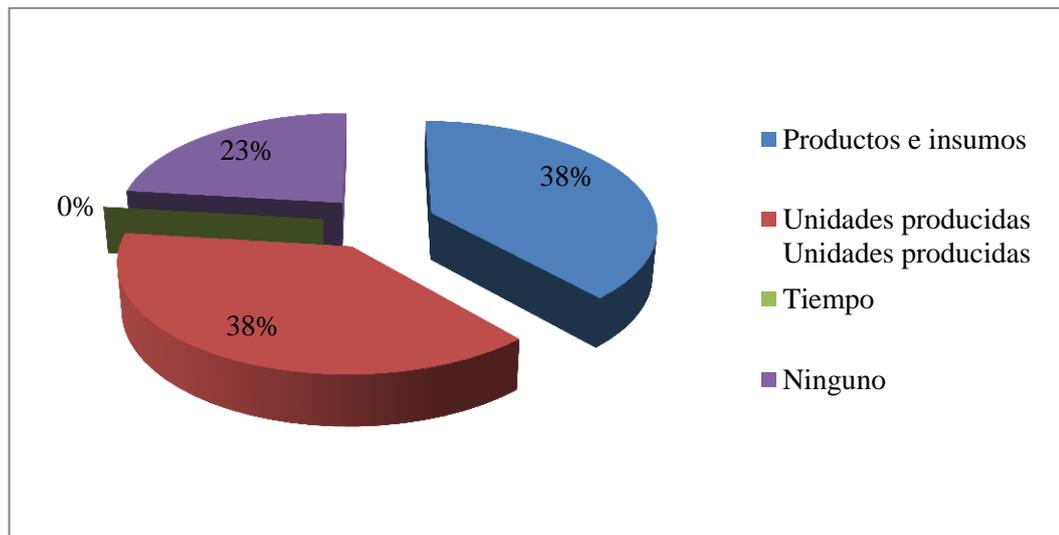


Gráfico 13 Elaboración de reportes

Fuente: Operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Con los resultados obtenidos de la encuesta, el 38% indicó que realizan reportes en base a los productos que utilizan en el área de producción, el otro 38% a unidades producidas y por último otro 23% mencionaron que no realizan ningún tipo de reporte.

3.1.2. Análisis de la entrevista al Gerente

La entrevista fue el instrumento que se aplicó, con el objetivo de recabar información de mayor confianza y veracidad, sobre la realidad que presenta la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, indagación necesaria para el desarrollo de la propuesta que se desea plantear, Por lo tanto, este proceso iterativo de recopilación y análisis de datos conduce al surgimiento de nuevas interpretaciones y teorización que conduce a valiosos resultados, herramienta útil que se detalla a continuación:

1. ¿Cuántos años tiene en el mercado artesanal la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”?

Iniciando la entrevista al Gerente/ dueño de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, menciona que tiene 16 años en el mercado artesanal indicando que la organización es de tipo familiar, siendo el gerente quien toma las decisiones que considera necesaria para la entidad.

2. ¿Qué tiempo tiene de estar a cargo de la administración de la Microempresa?

Actualmente el Gerente/ dueño de la entidad tiene 16 años, esto quiere decir que ha sido la única persona que ha dirigido a la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, teniendo una larga trayectoria dentro de la provincia en la fabricación y venta de los productos de metal, actualmente basándose en la producción de artículos en aluminio y vidrio.

3. ¿Cuáles son las funciones que desempeña como Gerente?

De acuerdo a la tercera interrogante, manifestó que las funciones principales que tiene el gerente es la toma de decisiones, administrar la empresa, asignar las tareas a los trabajadores, contrata personal si es necesario y encargado de realizar las respectivas cotizaciones para la compra de la materia prima.

4. ¿Con cuántas personas cuenta para el área de producción y administrativa actualmente?

El gerente manifestó que la microempresa cuenta con 8 operarios en el área de producción, realizando varias actividades de fabricación y 3 trabajadores en área administrativa distribuida de la siguiente manera 1 gerente, 1 secretaria multifuncional y 1 vendedor.

5. ¿El personal que laboran en la empresa están asegurados por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social?

La quinta interrogante el gerente menciona que todo el personal que labora en la empresa está afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el sueldo es conforme lo estipula la ley.

6. ¿Cree usted que el control de producción que maneja es el adecuado?

A través de la respuesta indicada, menciona que el control de producción de la empresa que realizan es por medio de la respectiva requisición de los materiales que ingresan a las bodegas y el registro diario de los materiales que hay en stock.

7. ¿Cómo controlan los elementos del costo de producción?

Conforme a la respuesta indicada por el gerente menciona que el único control que realizan a los costos de producción es por medio de una hoja de Excel donde se registran: la materia prima, los gastos de los servicios básicos y los sueldos de cada personal que tiene la empresa.

8. ¿En base a que determina el precio de venta?

El gerente indicó, que los precios de venta que la empresa presenta son determinados en base a la competencia, por lo que le sirve como referencia para la toma de decisiones sobre el precio de venta de los productos.

9. ¿Cuáles son los productos de mayor rotación?

Actualmente la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” tiene 3 productos de mayor rotación que son: las puertas, rejas para ventanas y ventanas de aluminio, por consiguiente la empresa tiene una gran gama de mercancías para la venta y también realiza producción por medio de pedidos.

10. ¿Qué rubros considera como costos indirectos de fabricación en la producción?

De acuerdo lo que indicó el gerente, los rubros inmersos en los costos indirectos de fabricación son: materia prima, mano de obra y todas las maquinarias que tiene la empresa, desconocen cuáles son los valores a considerar en este elemento del costo, siendo un factor primordial para asignar los costos correctamente.

11. ¿Existe un responsable de la requisición de materiales?

El encuestado menciona que si existe un responsable para la requisición de materiales, siendo así el trabajador que cumple el rol de Jefe de operaciones, considerando que el gerente es la segunda persona que verifica la mercancía que entra a bodega.

12. ¿Cuál es el sistema contable que utiliza para asignar los costos de los productos?

El gerente manifestó que la microempresa no cuenta con un sistema contable, realizando la operación contable de forma empírica y teniendo como respaldo una hoja de excel que les sirve como registro de todas las operaciones administrativas que realiza la entidad.

13. ¿Cómo son registrados los ingresos y gastos de la empresa?

De acuerdo a lo que respondió el gerente, los ingresos y gastos de la empresa se registran en una hoja de excel, en un cuaderno contable y teniendo las carpetas de las facturas efectuadas en el proceso de compra y venta de cada año siendo los únicos respaldos que existen en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

14. ¿Qué factores considera usted para fijar los precios de venta de la Microempresa?

El Gerente/Dueño considera como factores primordiales para la fijación del precio de venta a la competencia porque es el medio para estar dentro del mercado que

les rodea y el costo de los materiales, pues son los elementos primordiales para la fabricación, el Gerente/Dueño es quien define los precios de venta de los productos ya terminados.

15. ¿Existe alguna política de fijación de precio?

Los resultados obtenidos en la entrevista dirigida al gerente, indicó que no posee una política de precio, pero que obtiene el 15% de utilidad, mencionando que el margen de utilidad es irreal por que no reconocen los costes adecuadamente en el proceso productivo, considerando la respuesta indicada en la pregunta 14 los precios los fijan en base a la competencia, precio de la materia prima o empíricamente.

16. ¿Es indispensable la implementación de un método de costeo para determinar el precio de venta?

Finalmente, el gerente mencionó que sin duda alguna, un modelo de costeo sería una herramienta que les facilitará reconocer los elementos del costo de producción así como también de información real y sobre todo conocer el coste unitario del producto antes de ser puesto al mercado, en base a esta información se podrá asignar correctamente el precio de venta de su productos, facilitará de forma sistematizada los costos de producción en cada una de las fases de manufactura, al implementar el método mejoraría el nivel económico de la entidad, porque se determinarían los costos y el precio de los productos terminados de forma real, siendo uno de los factores económicos que se considera indispensable para la toma de decisiones para futuros procesos de producción.

3.1.3. Análisis de la entrevista al jefe de operación

1. ¿Qué tiempo tiene de estar a cargo del área de producción?

Con respecto al tiempo de trabajo del Jefe de producción de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, manifestó estar a cargo 5 años en el área de producción.

2. ¿Cuáles son las funciones que desempeña como jefe de producción?

Conforme a la entrevista realizada al jefe de producción, indicó que las funciones que desempeña es coordinar las labores del personal del área, responsable de las existencias de la materia prima y el correcto funcionamiento de las maquinarias.

3. ¿Cómo son registrados los ingresos y egresos generados en la microempresa?

Con respecto al registro de los ingresos y egresos generados en la producción, se apuntan en una bitácora donde queda registrado todo el movimiento financiero que se realiza día a día, para luego ser entregados al contador.

4. ¿Existe un modelo de costeo para determinar los costos de producción?

El entrevistado mencionó, que no cuentan con un modelo de costeo que les permita asignar de forma correcta los costos de producción y por ende el precio de venta de sus productos, un modelo de coteo sería de gran ayuda para la toma de decisión considerando todo los elementos que incurre en el proceso de transformación.

5. ¿Cuáles son los materiales directos que intervienen en el proceso de producción?

En cuanto a los materiales directos que intervienen en la fabricación de una puerta: plancha metálica, soldaduras, pintura varillas y ángulos, en las ventanas: las varillas, soldaduras y pinturas; esto quiere decir todos los materiales que interviene en el proceso de producción; llegando a constatar que no identificaron cuáles son los materiales directos que intervienen el proceso de fabricación.

6. ¿Qué rubros se consideran como costos indirectos de fabricación en proceso de producción?

El jefe de producción supo manifestar que los rubros inmersos en los costos indirectos es: energía eléctrica, mano de obra y la materia prima de fabricación, cabe considerar que tiene desconocimiento de los valores que interviene en los costos indirectos.

7. ¿Considera usted que el sistema utilizado actualmente para asignar los costos es el adecuado?

Mediante los resultados obtenidos, el jefe de producción indicó que el proceso que es utilizado actualmente es muy superficial por lo que no consideran todos los elementos del costo que intervienen el proceso, teniendo la necesidad de implementar un sistema de costeo para tener un control adecuado de los costos y asignar de forma adecuada todos los elementos de la producción y así conocer el precio de venta real.

8. ¿Considera usted que el precio asignado a los productos es el apropiado?

El entrevistado mencionó, que el precio de venta asignado para cada producto no es el apropiado pero debe mantenerlo para generar ventas y así competir en el mercado que le rodea.

9. ¿Se considera a los clientes como un factor importante para establecer precios?

De acuerdo a la respuesta, indicada por el jefe de producción de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” menciona que el cliente es un factor importante para determinar los precios de venta, siendo un componente indirecto para tener el precio de venta acorde a la competencia.

10. ¿El precio de venta fijado es competitivo en relación con el mercado?

El jefe de producción manifestó, que el precio de venta que tiene la empresa está acorde a la competencia considerando como principal factor para determinar los costes de producción, debido a que por la situación actual del mercado han tenido que adaptarse a los cambios.

11. ¿Es indispensable la implementación de un método de costeo para determinar el precio de venta?

Para concluir, el entrevistado manifiesta que un método de costeo les permitirá tener un mejor registro y asignación de costos de producción ahorrando tiempo y dinero y así determinar el precio de venta real.

3.2. Limitaciones

En el transcurso de la investigación realizada en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” se evidenciaron dificultades que no permitieron recolectar los resultados en el tiempo estipulado, el dueño es una persona que tiene varias actividades y no se encontraba dentro de la provincia.

3.3. Resultados

La Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, presenta problemas en el reconocimiento de los costos de producción de sus mercancías fabricadas, ocasionando dificultad para la toma de decisiones sobre la fijación de precio de venta de cada uno de los productos de fabricación.

Por consiguiente, para la determinación del precio de venta no posee una política, por lo que menciona que obtiene una utilidad del 15%, mostrando información irreal debida que los precios son establecidos por la competencia, sin considerar la determinación de los elementos del costo en la producción, que es de gran importancia distribuir los costos de forma adecuada, que sirve de base en la asignación del precio de venta y pueden conocer el margen de utilidad real de cada producto fabricado que posee la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

3.4. Propuesta

Costeo por orden de producción y asignación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

3.4.1. Objetivos:

3.4.1.1. Objetivo General:

Determinar los costos de producción mediante el sistema por órdenes de producción para la adecuada asignación de precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”.

3.4.1.2. Objetivo Específico:

- ✓ Identificar los rubros del costo en cada orden de producción.
- ✓ Analizar la asignación de materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.
- ✓ Establecer el método para la determinación del precio de los productos terminados.

3.4.2. Justificación de la propuesta.

La presente propuesta va enfocada a mejorar la situación actual de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, indagando el proceso productivo se observaron varias falencias operativas, a través de esta idea se pretende que exista un mayor control de la producción y fijación de precio de venta real.

La Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, al no poder determinar los costos de producción, se propone implementar los controles establecidos en cada uno de los elementos del costo, que facilite la obtención de información precisa para la determinación del precio de venta a cada producto.

3.4.3. Descripción de la propuesta

La presente propuesta se basará en la correcta asignación de los elementos del costo: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, y así optimizar los recursos utilizada en la producción.

El proceso de asignación de costeo existente es inadecuado, por lo que no proporciona información real del proceso producción, por tal razón no fijan sus precios de venta correctamente; sino más bien, lo hacen de acuerdo a estimaciones o tomando como referencia los precios de la competencia.

Es necesario que los costos brinden información contable real que permita al gerente/dueño tomar decisiones adecuadas y pertinentes para mejorar la rentabilidad; de esta manera es necesario asignar los costos reales a cada uno de sus productos y determinar el precio de venta, lo que traerá beneficios económicos para la microempresa, se optimizará los recursos que la empresa utiliza en cada fase de producción. al implementarlo generará resultados positivos para el proceso productivo mejorando la estabilidad económica Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

3.4.4. Productos de mayor rotación y sus respectivos materiales

La Microempresa Metal Metálica “El Colorado” cuenta con una variedad de productos disponible para la venta o por pedidos, se consideró la mercadería de mayor rotación como: las puertas, rejas de ventanas y las ventanas de aluminio.

A continuación con más detalle:



Materia prima directa:

- ✓ Plancha metálica
- ✓ Platinas
- ✓ Varillas

Materia prima indirecta

- ✓ Pintura
- ✓ Chapas
- ✓ Soldadura
- ✓ Disco de esmeril

Figura 3 Puerta metálica

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth



Materia prima directa:

- ✓ Varillas 12mm
- ✓ Platina

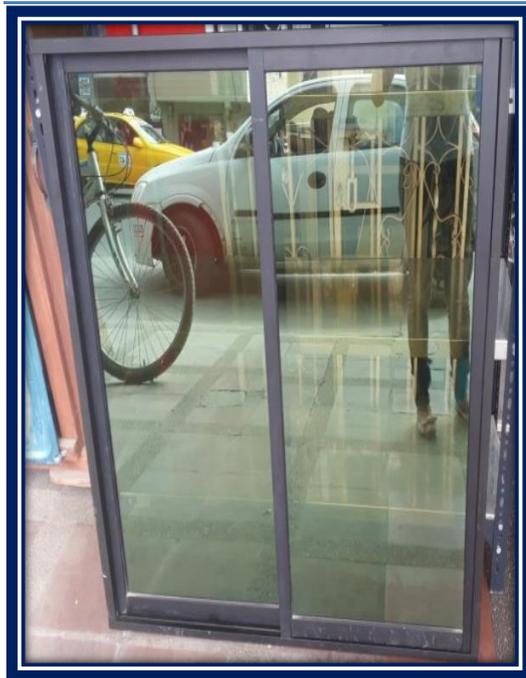
Materia prima indirecta

- ✓ Pintura
- ✓ Soldadura
- ✓ Disco de esmeril

Figura 4 Reja

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

**Materia prima directa:**

- ✓ Vertical
- ✓ Horizontal
- ✓ Jamba
- ✓ Perfil corredizo
- ✓ Vidrio
- ✓ Malla metálica
- ✓ Vinil de 2cm

Materia prima indirecta

- ✓ Tornillo
- ✓ Lápiz de vidrio

Figura 5 Ventana de aluminio

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

3.4.5. Asignación de los costos de producción.

Orden de producción

Es un documento donde se menciona el pedido que se realizará, contiene de manera específica toda la información necesaria para la correcta ejecución del trabajo a realizarse considerando el tiempo que se va a demorar en la fabricación del producto solicitado.

El pedido se hace conocer al jefe de producción para que realice la correspondiente orden de producción y es la persona que asigna para que realicen dicho encargo y controla los días que se demora en la fabricación y montaje. Con más detalle de los otros productos en el Anexo 5

Tabla 15

Orden de producción No. 001

MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO”			
 ORDEN DE PRODUCCIÓN NO.001			
Cliente :	<u>Mario Moreira</u>	Departamento :	<u>Producción</u>
Artículo :	<u>Puertas metálica</u>	Fecha de Pedido:	<u>04/12/2017</u>
Cantidad:	<u>1</u>	Fecha de Entrega	<u>06/12/2017</u>
<p>Puerta de metal 90 cm de ancho y 2 metro de alto pintado de color blanco con su respectivo marco, la fecha de entrega será 6 de diciembre del 2017.</p>			
<p><i>Mero Píncay Lenin</i></p> <p>Jefe de producción</p>			

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Manejo de la materia prima directa:

El siguiente paso a seguir es realizar una orden de requisición, en ella consta los materiales necesarios para la elaboración del producto, los materiales serán requeridos al proveedor que tiene la empresa, en caso de que no existan dichos materiales en stock de bodega se hará el respectivo pedido al proveedor y pasen a ser parte de la producción. Con más detalle de los otros productos en el Anexo 6

Tabla 16*Orden de requisición 001*

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” ORDEN DE REQUISICIÓN NO.001			
Fecha:		04/12/2017	
Departamento		:Producción	Producto :Puerta de metal
Orden de producción:001			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
	<i>Materiales directos</i>		<u>44,50</u>
1	Plancha de metal de 1/32	10,00	10,00
3	Platina	3,50	10,50
4	Varilla de 12mm	6,00	24,00
	<i>Materiales indirectos</i>		<u>12,88</u>
1	1/4 de litro de pintura blanca	5,00	5,00
1	Chapa Meikol	5,00	5,00
8	1/2 libra palillos de soldadura	0,11	0,88
1	Disco de esmeril	2,00	2,00
TOTAL			57,38
<i>Mero Pincay Lenin</i> Jefe de producción			

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth**Manejo de la mano de obra directa:**

El control y registro de la mano de obra directa se considera el tiempo de elaboración que demoran los trabajadores, se realiza una tarjeta reloj con información específica del lapso empleado en cada orden. Con más detalle de los otros productos en el Anexo 7

Tabla 17*Tarjeta Reloj 001*

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” TARJETA RELOJ				
Nombre del Empleado:		Espinales Mero Erwin		
Cargo:		Operario		
Fecha de comienzo:		05/12/2017		
Fecha de término:		06/12/2017		
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM
1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM
2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM
5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM
Total de Horas:		40 horas		

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth

En este documento se registró las horas trabajadas por los operarios donde se calculará el valor asignado por cada orden de producción.

Para el respectivo cálculo se considera el sueldo básico unificado \$ 386,00 que cada trabajador percibe es dividido por las 240 horas que trabaja al mes nos da \$1,61 el valor salarial al mes, y pone el costo total se multiplica por las horas empleadas para cada producto en el caso de las puertas fueron 16 horas empleadas obteniendo un valor de \$ 25,73 valor que se considerara para la hoja de costo. Con más detalle de los otros productos en el Anexo 10

La orden de producción está designada a un solo trabajador quien hará el trabajo directo e indirecto, es decir es el único que se encargará de realizar la orden que se le asigne.

Tabla 18

Boleta de Trabajo 001

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” BOLETA DE TRABAJO	
Nombre del Empleado:	Espinales Mero Erwin
Cargo:	Operario
Fecha de comienzo:	05/12/2017
Fecha de término:	06/12/2017
Orden de producción	001 Puertas de Metal
Tarifa Salarial por hora	1,61
Costo Total por la OP	25, 73
Total de Horas:	16 horas

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Manejo de costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación están conformados por:

Materia prima indirecta: está conformado por los materiales que no fueron parte del proceso, están detalladas en el anexo 6:

Mano de obra indirecta: se considera como mano de obra indirecta a la limpieza y mantenimiento de máquinas, porque no tiene relación con el proceso de producción. El mantenimiento se lo realiza mensualmente a un costo de \$40.00 y para nuestro cálculo se nos informó que al mes se realizan alrededor de 32 órdenes de producción de puertas, rejas de ventanas y ventanas de aluminio, dándonos como resultado un costo por mantenimiento de \$1,25 por cada orden de producción.

Se estima un costo de la limpieza de la microempresa de \$10.00 mensuales, tomando en cuenta que son los mismos empleados los que realizan esta labor, lo

cual se encuentra estipulado en las obligaciones y responsabilidades a cumplir, pero para cálculos se considera las 32 órdenes de producción mensuales de puertas, rejas de ventanas y ventanas de aluminio dándonos como resultado un costo de limpieza de (\$10 / 32 órdenes de producción mensual), \$0,31 para cada orden de producción.

Tabla 19

Mano de Obra Indirecta 001

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” AUXILIAR DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN MANO DE OBRA INDIRECTA						
MANTENIMIENTO			LIMPIEZA			TOTAL
Costo mensual	# de Ord. Mensuales	Costo para la O.P 001	Costo mensual	# de Ord. Mensuales	Costo para la O.P 001	1,56
40	32	1,25	10	32	0,31	

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Costos indirectos varios: Dentro de rubro se considera la depreciación de las maquinarias y la energía eléctrica.

Para el cálculo del costo de la energía eléctrica se basa en el pago mensual de la planilla, el cual tiene un valor de \$75,8 el mismo que se pondera por el número de órdenes de producción mensual. Con más detalle de los otros productos en el Anexo 11.

El arriendo de la Microempresa no se considera como rubro para este cálculo porque el local es propio, se realiza la respectiva depreciación del local conforme estipula la ley.

Tabla 20*Costos indirectos varios 001*

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” AUXILIAR DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN COSTOS INDIRECTA VARIOS				
SERVICIOS BÁSICOS				TOTAL
Servicio	Costo mensual	# de Ord. Mensuales	Costo para las ordenes de producciones	2,37
Energía eléctrica	75,85	32	2,37	

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth

La presente tabla, servirá de guía para determinar el costo mensual de depreciación por cada activo utilizado en el proceso productivo para el cálculo de la depreciación de maquinaria se consideró el método de línea recta. Con más detalle de los otros productos en el Anexo 12

Tabla 21*Depreciación 001*

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” AUXILIAR DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN DEPRECIACIONES DE LA O.P 001					
Cant.	Maquinaria	Costo	Vida Útil (años)	Deprec. Anual \$	Deprec. Mensual \$
1	Soldadora	1500,00	10	150,00	12,50
1	Pulidora	172,00	10	17,20	1,43
1	Compresor	313,05	10	31,31	2,61
1	Cortadora de metal	198,02	10	19,80	1,65
	Propiedad planta y equipo				
1	Terreno	6000,00	20	300,00	25,00
Total de depreciación					43,19
# de Ord. 001 Mensuales					12
TOTAL					3,60

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth

En el cuadro siguiente se colocarán el resumen de los valores totales de los costos indirectos de fabricación del área de producción. Con más detalle en el Anexo 13.

Tabla 22

Hoja de Costos Indirectos de Fabricación 001

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” HOJA DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN						
FECHA	FUENTE	MAT. IND	M.O.I		OTROS	
			H. Norm	H. Ext	Deprec	Serv. Bas.
	Req. De materiales	12,88	1,56		3,60	2,37
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						20,41

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

3.4.6. Hojas de costos

Se procederá elaborar la hoja de costo con sus respectivos valores que contienen los elementos del costeo: materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, una vez determinados en el proceso productivo. Con más detalle de las hojas del costo por cada producto en el Anexo 14.

Tabla 23

Resumen de las Hojas de Costos

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” RESUMEN DE LAS HOJAS DE COSTOS				
PRODUCTO	MPD	MOD	CIF	COSTO DEL PRODUCCION
Puerta Metálica	44,50	25,73	20,41	90,65
Rejas de ventanas	15,50	25,73	17,75	58,99
Ventana de aluminio	28,00	25,73	7,97	61,71

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

3.4.7. Representación porcentual de los elementos del costo

Al realizar la representación porcentual de los elementos de costo de los productos; en las puertas se puede observar la mayor composición es la materia prima con un 48% de la producción total, en las rejas de ventanas representa el mayor porcentaje en la mano de obra directa con el 44% y las ventanas de aluminio predomina la materia prima con el 45% respectivamente.

Tabla 24

Representación porcentual de los elementos del costo

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” REPRESENTACIÓN PORCENTUAL DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO								
PRODUCTOS	MPD		MOD		CIF		TOTAL	TOTAL %
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%		
Puerta Metálica	\$ 44,50	48%	\$ 25,73	28%	\$ 20,41	23%	\$90,65	100%
Rejas de ventanas	\$ 15,50	26%	\$ 25,73	44%	\$ 17,75	30%	\$ 58,99	100%
Ventana de aluminio	\$ 28,00	45%	\$ 25,73	42%	\$ 7,97	13%	\$ 61,71	100%

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

3.4.8. Determinación del precio

La Microempresa Metal Metálica “El Colorado” tiene desconocimiento de los elementos del costo, ocasionando que el precio de venta que tienen no sea el real y por ende la utilidad no sea la adecuada, a continuación se detallarán los métodos de asignación del precio: método basado en el costo, basado en la competencia y basado en la demanda o mercado; se realizará la comparación de los precios en el cálculos de los métodos y escoger la mejor opción para que la microempresa tenga una rentabilidad óptima para su crecimiento.

3.4.8.1. Asignación del precio basado en el método del costo

De acuerdo a los cálculos realizados el precio de venta propuesto es el que se tomará en consideración para la venta actual de los productos; cabe recalcar el margen de utilidad establecida por la empresa es el 15%, información que fue tomada de la entrevista realizada al gerente / dueño. La comparación de los precios, se observa un incremento del margen de utilidad llegando así a la utilidad deseada ; es decir el precio de la puerta metálica está en \$106,64 teniendo una diferencia del 11% que equivale a \$11,64 más que el precio de venta actual, en las Rejas de ventanas se propone el valor de \$ 69,39 teniendo una diferencia del 14% que equivale a \$9,39; como último producto se tiene a la ventanas de aluminio con un precio de venta propuesto del \$ 72,59 con una diferencia del 10% que equivale a \$7,59.

Tabla 25

Método basado en el costo

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” COMPARACIÓN DE PRECIOS BASADOS EN EL COSTO							
PRODUC	M MARGEN DE UTIL ESTIPULA DA	(1 - M / 100)	C COSTO DE PRODU C	PRECIO [C / (1 - M / 100)]	PRECIO S ACTUA LES	\$ DIFE	% DIFE
Puerta Metálica	15%	\$ 0,85	\$90,65	\$ 106,64	\$ 95,00	\$11,64	11%
Rejas de ventanas	15%	\$ 0,85	\$ 58,99	\$ 69,39	\$ 60,00	\$9,39	14%
Ventana de aluminio	15%	\$ 0,85	\$ 61,71	\$ 72,59	\$ 65,00	\$7,59	10%

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

3.4.8.2. Asignación del precio basado en el método de la competencia

Se realizó la comparación de los precios actuales con los precios de competencias se efectuó una ponderación de los importes de los artículos llegando a una diferencia en valores y porcentaje, en las puertas metálicas el precio ponderado según la competencia es de \$111,75 se tiene una diferencia de \$16,75 con un porcentaje del 15%, en las Rejas de ventanas \$ 73,50 y la diferencia de \$13,50 con el 18% y las ventanas de aluminio con el valor de \$ \$ 77,25 la diferencia de \$12,25 con el 16%.

Tabla 26

Comparación de precios actuales con la competencia

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” COMPRACIÓN DE PRECIOS BASADO EN LA COMPETENCIA								
PRODUC	PRECIO ACTUAL	COMPETENCIA				PRECIOS PROMEDIADOS SEGÚN COMPETENCIA	UTIL \$	MARGEN UTIL %
		TALLER “EMANUEL”	TALLER “EL MANABA”	TALLER “LAINEZ”	TALLER DE SOLDADURA Y VIDRIO “MEGASU”			
Puerta Metálica	\$ 95,00	\$115,00	\$100,0	\$112,00	\$120,00	\$111,75	\$16,75	15%
Rejas de ventanas	\$ 60,00	\$ 70,00	\$69,00	\$75,00	\$ 80,00	\$ 73,50	\$13,50	18%
Ventana de aluminio	\$ 65,00	\$ 75,00	\$78,00	\$76,00	\$ 80,00	\$ 77,25	\$12,25	16%

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Se demuestra la comparación de los precios al costo con los precios de las competencias, se efectuó una ponderación de los importes de los artículos llegando a una diferencia en valores y porcentaje, las puertas metálicas el precio ponderado según la competencia es de \$111,75 se tiene una diferencia de \$21,10 con un porcentaje del 19%, en las Rejas de ventanas \$ 73,50 y la diferencia de \$14,51 con el 20% y las ventanas de aluminio con el valor de \$ 77,25 la diferencia de \$15,54 con el 20%.

Tabla 27*Comparación de precios al costo con la competencia*

MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO”								
COMPARACIÓN DE PRECIOS BASADO EN LA COMPETENCIA								
PRODUC	AL COSTO	COMPETENCIA				PRECIOS PROMEDIADO SEGÚN COMPETENCIA	UTIL \$	MARGEN UTIL %
		TALLER “EMANUEL”	TALLER “EL MANABA”	TALLER “LAINEZ”	TALLER DE SOLDADURA Y VIDRIO “MEGASU”			
Puerta Metálica	\$ 90,65	\$115,00	\$100,00	\$112,00	\$120,00	\$111,75	\$21,10	19%
Rejas de ventanas	\$ 58,99	\$ 70,00	\$69,00	\$75,00	\$ 80,00	\$ 73,50	\$14,51	20%
Ventana de aluminio	\$ 61,71	\$ 75,00	\$78,00	\$76,00	\$ 80,00	\$ 77,25	\$15,54	20%

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth**3.4.8.3. Asignación del precio basado en el método de la demanda o mercado**

Para la aplicación de este método se consideró la demanda de la producción que tiene la microempresa Metal Metálica “El Colorado”, para la comparación de los precios se toma en consideración los tres productos de mayor demanda y así hacer el respectivo calculo.

Tabla 28*Demanda de producción*

PRODUCTOS	DEMANDA DE PRODUCCIÓN
Puerta Metálica	12
Rejas de ventanas	10
Ventana de aluminio	10
Perchas	8
Ventanales	4
Portones	3
Fabricación Por Pedidos	3
Otros	2
TOTAL	52

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth

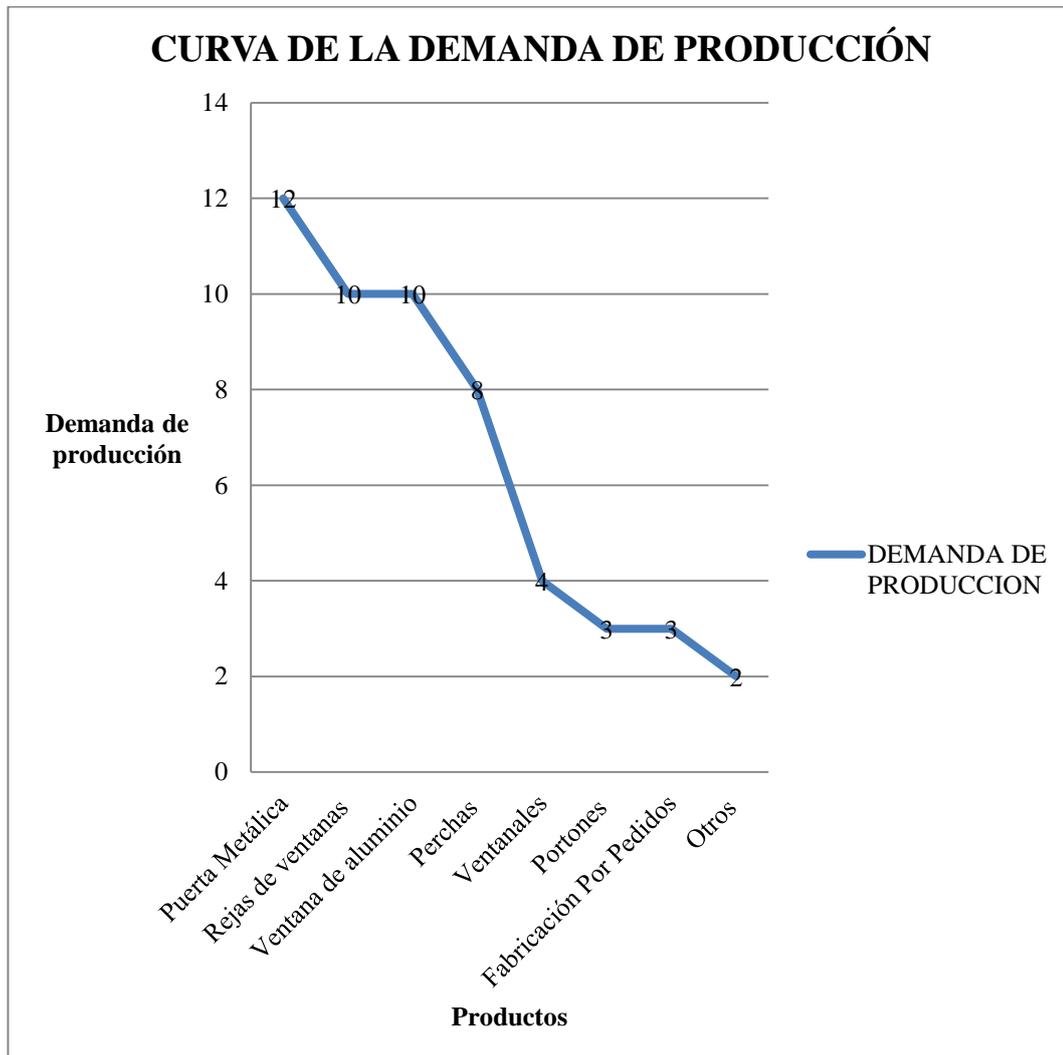


Gráfico 14 Curva de la demanda
Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”
Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

En la siguiente tabla se detalla los costos reales de cada producto y el porcentaje de utilidad generado de acuerdo con el precio de venta. Se efectuó la comparación del precio de venta de los diferentes productos; calculado de la siguiente manera el precios de ventas actuales y costo calculado; en las puertas metálicas se obtuvo una ganancia del 5%, las rejas de ventanas el 2% y en las ventanas de aluminio el 5%, la empresa no pierde el valor del costo, la empresa establece el precio de venta al público por influencia de la competencia que le rodea.

Tabla 29*Comparación de precios conforme la demanda*

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” COMPRACIÓN DE PRECIOS CONFORME LA DEMANDA				
PRODUCTOS	PRECIOS ACTUALES	COSTO CALCULADO	UTILIDAD \$	MARGEN DE UTILIDAD %
Puerta Metálica	\$ 95,00	\$90,65	\$ 4,35	5%
Rejas de ventanas	\$ 60,00	\$ 58,99	\$ 1,01	2%
Ventana de aluminio	\$ 65,00	\$ 61,71	\$ 3,29	5%

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”**Elaborado por:** Lino Morán Melissa Elizabeth

Una vez realizada la comparación de los precios, aplicando los diferentes métodos: en base al costo se encuentra en un margen de utilidad del 11% - 15%; el método basado en la competencia se ubica en un margen del 15% - 20% y el método basado en la demanda o mercado en un margen del 1% - 5% de utilidad que se espera ganar, cabe recalcar que el método en base a la competencia se obtiene el mejor margen de utilidad pero con un precio elevado, en comparación al método en base al costo se obtiene menor margen de utilidad pero con un precio menor que es considerable y pretencioso para el mercado que les rodea, por lo que Microempresa Metal Metálica “El Colorado” se convertirá en el eje principal para que las demás entidades tomen como referencia el precio calculado considerando todos los elementos que interviene en el proceso de fabricación.

3.4.9. Discusión

Con los resultados obtenidos de la presente investigación, se evidenció que la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, no cuenta con un modelo de costeo, que le permita asignar de forma correcta los elementos del costo de producción y tener un adecuado control de las actividades de fabricación, llegando a determinar el precio de venta de forma errónea, como política de la empresa el gerente propietario considera el 15% de margen de utilidad/ganancia para cada producto que fabrican.

Por consiguiente, (Jácome, 2015) en su tema investigativo “Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa IMPACTEX”, es de gran importancia la implementación de un sistema de costeo, que les permitirá tener un mejor control en la producción, fijar el precio de venta real y ser competitivo en el mercado que les rodea.

Posteriormente, una vez conocida la problemática existente en la microempresa, se procedió a elaborar la propuesta beneficiando a la entidad en la asignación de los tres elementos del costo como son la materia prima, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, información que esta resumida en las hojas de costos por cada producto fabricado, con el objetivo de fijar el precio de venta real y la utilidad deseada lo que favorecerá en las tomas de decisiones en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, y que no incurra a tomar como referencia los precios de venta de las competencias.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Al finalizar el trabajo investigativo se concluye que:

- ✓ La Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, tiene una errada identificación de los elementos del costo que son la mano de obra directa, materia prima directa y los costos indirectos de fabricación, situación que conlleva al desconocimiento de los costes que interviene en cada proceso que se realiza en la fabricación de los productos.
- ✓ La Microempresa Metal Metálica “El Colorado” no cuenta con un método para la fijación del precio de venta” dificultando la obtención de los costos y por ende la asignación del precio apropiado.
- ✓ El reconocimiento de los costos de producción no es el adecuado, conllevándole a una equivocada fijación del precio de venta y a una utilidad irreal, la empresa establece en basa a la competencia o empíricamente, siendo un factor primordial para el crecimiento de la empresa.

Recomendaciones

De acuerdo a la presente investigación se recomienda lo siguiente:

- ✓ Establecer una correcta identificación de los elementos del costo, para obtener los valores de la mano de obra directa, materia prima directa y los costos indirectos de fabricación desde el proceso inicial hasta obtener el producto terminado
- ✓ Aplicando el método en base al costo se podrá establecer una adecuada asignación de los costos dando como resultado un precio más competitivo y satisfactorio al mercado.
- ✓ Para la fijación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, es factible la determinación de los costos de producción por lo que permitirá asignar el precio de venta real y así obtener la utilidad esperada.

BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, S. E., & Com, S. L. (2013). *Metodología de la investigación* (Segunda ed.). Buenos Aire: Ediciones del Aula Taller.
- Aguilera, F. P. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa* (Segunda ed.). Madid: CEP S.I.
- Alburqueque, L. L. (2009). *Contabilidad de costos* (Primera ed.). Peru: El Buho.
- Arias Montoya, L., Portilla De Arias, L. M., & Fernández Henao, S. A. (2013). La distribución de costos indirectos de fabricación, factor clave al costera productos. *Scientia*, 79-84.
- Armando Azeglio, A. B., & Walter, Z. (2015). Yield Management en Hotelería. En A. B. Armando Azeglio, & Z. Walter, *Yield Management en Hotelería* (Primera ed., págs. 182-184). Buenos Aires: Ediciones Turísticas.
- Artieda, C. (2015). Análisis de los sistemas de costos como herramientas estratégicas de gestión en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Revista Publicando*, 2(2). 2015, 90-113. ISSN 1390-9304, 90-113.
- Asamblea Nacional del Ecuador, (. (2008). *Asamblea Nacional del Ecuador, (2008.* Ecuador .
- Baena, G. M. (1 de Enero de 2014). *Metodología de la investigación*. Recuperado el 06 de Marzo de 2018, de Metodología de la investigación: <http://ebookcentral.proquest.com>
- Bertoneche, M. (31 de Mayo de 2018). *Escuela Europea de Management*. Recuperado el 11 de Agosto de 2018 , de Escuela Europea de Management: <http://www.escuelamanagement.eu/gestion-estrategica/tipos-estrategias-precios-poner-valor-producto>
- Bromley, M. C. (2012). *Tratamientos contables y tributarios de los costos de producción* (Primera ed.). Peru: El Buho.
- Carreño, C. (25 de Abril de 2018). *Smile Marketing*. Recuperado el 13 de Agosto de 2018, de Smile Marketing: <https://smilemkt.com.ar/5-metodos-fijar-precio/>
- Castaño, O. M. (11 de Enero de 2013). *Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios, ECACEN*. Recuperado el 11 de Agosto de 2018, de Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios,

ECACEN: <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-44-Curso-costos-y-presupuestos.pdf>

Cataño, M. d. (2015). *Contabilidad de costos en industrias de transformación: versión alumno* (Primera ed.). Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Chaparro, W. R. (21 de Julio de 2016). *Repositorio institucional UNA_PUNO*. Recuperado el 11 de Agosto de 2018, de Repositorio institucional UNA_PUNO: <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/4701>

Código del trabajo. (28 de Marzo de 2016). *Ecuadorlegalonline*. Recuperado el 08 de Abril de 2018, de Ecuadorlegalonline: <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/codigo-de-trabajo/>

Código orgánico de la producción, c. e. (2015). *Código orgánico de la producción, comercio e inversiones*. Ecuador .

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, NIIF para las Pymes. (2015). Recuperado el 6 de Marzo de 2018, de Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, NIIF para las Pymes: https://www.crowehorwath.net/uploadedFiles/CL/additional-content/IFRS%20for%20SMEs%20BV_spanish.pdf

Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Recuperado el 16 de Marzo de 2018, de Asamblea Nacional: https://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Coral, A. S. (2014). *Introducción a la mercadotecnia* (Primera ed.). Mexico: GRUPO EDITORIAL PATRIA.

Federación Ecuatoriana de Industrias del Metal (FEDIMETAL). (2017). *PRO ECUADOR*.

Flores, J. A., & Erreyes, H. B. (2017). Costos de producción y fijación de precios en empresas artesanales. Caso de estudio: DAYANTEX. *Revista Publicando*, 4 No 12. (2). 2017, 541-553. ISSN 1390-93, 541-553.

García, B. P. (2013). *Contabilidad de costos en la alta gerencia* (Segunda ed.). Bogota : Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.

Grasset, G. (julio de 2015). *LOKAD*. Recuperado el 10 de julio de 2018, de LOKAD: <https://www.lokad.com/es/definicion-de-fijacion-de-precios-por-cost-plus>

Guilding, C. (2011). Una investigación empírica de la importancia de la fijación de precios por costo-plus. Tijuana , Tijuana , Mexico.

- Hair, J., & Lamb, C. (2012). *Fundamentos de Marketing*. En C. L. Jhon Hair, *Fundamentos de Marketing*. (Segunda ed.). México: Internacional Thompson.
- IESS. (10 de Enero de 2018). *IESS*. Recuperado el 2 de Junio de 2018, de IESS: https://www.iess.gob.ec/en/web/afiliado/noticias?p_p_id=101_INSTANCE_3dH2&p_p_lifecycle=0&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=4&_101_INSTANCE_3dH2_struts_action=%2Fasset_publisher%2Fview_content&_101_INSTANCE_3dH2_assetEntryId=2813925&_101_INSTANCE_3dH2_typ
- Jácome, L. A. (11 de Abril de 2015). *Repositorio Universidad Técnica de Ambato*. Recuperado el 14 de Agosto de 2018, de Repositorio Universidad Técnica de Ambato: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/17005>
- José de la Fuente Molina, C. y. (08 de Diciembre de 2014). *Soy conta Innovacion contable*. Recuperado el 10 de Agosto de 2018, de Soy conta Innovacion contable : <https://www.soyconta.mx/la-importancia-de-los-costos-para-la-toma-de-decisiones/>
- Ley Orgánica de Defensa del Consumidor. (13 de Octubre de 2011). Recuperado el 10 de Abril de 2018, de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-ORGANICA-DE-DEFENSA-DEL-CONSUMIDOR.pdf>
- Lopez, R. R. (Septiembre de 2017). *Analisis de los lemnets del costo* (Primera ed.). Mexico: Gerencia.
- McGuire, G. (01 de Febrero de 2018). *Negocios*. Recuperado el 12 de Agosto de 2018, de Negocios: <https://www.cuidatudinero.com/13117012/que-es-la-estrategia-de-precios-de-la-linea-de-productos>
- Medina, R. A. (2007). *Sistemas de costos un proceso para su implementacion* (Primera ed.). Colombia: Centro de publicaciones.
- Mestre, M. S., Villar, F. J., & Guzmán, A. d. (2014). *Fundamentos de mercadotecnia* (Primera ed.). Mexico: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Nápoles, R. A. (2016). *Costos 1* (Primera ed.). Mexico: Gerencia .
- Normas Internacionales de contabilidad 16. (01 de Enero de 2015). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Recuperado el 14 de Abril de 2018, de Ministerio de Economía y Finanzas: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publicacion/con_nor_co/vigentes/nic/16_NIC.pdf

- Normas Internacionales de contabilidad II. (2015). *Normas Internacionales de contabilidad*. Recuperado el 16 de Marzo de 2018, de Normas Internacionales de contabilidad:
<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>
- Ojeda, W. V. (15 de Enero de 2013). *Contabilidad de Costos II* . Recuperado el 11 de Agosto de 2018, de Contabilidad de Costos II :
https://es.slideshare.net/wilsonvelas/costos-por-procesos-14087235?qid=0721cb4e-787c-42ee-bb77-a25cc24ece64&v=&b=&from_search=8
- Palacios, M. L. (2013). *Contabilidad de los costos I* (Primera ed.). Peru: Union.
- Piña, R. (28 de Octubre de 2015). *Business Marketing*. Recuperado el 13 de Agosto de 2018, de Business Marketing: <http://www.rosaliemarketing.com/estrategias-de-precios-diferenciales/>
- Pomi, R. L. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP* (Primera ed.). Bogota: Ecoe.
- Quijano, T. D. (2009). *Libro practico de contabilidad de costos* (Primera ed.). Bucaramanga: PORTER.
- Ramirez, A. (2 de Marzo de 2013). *SlideShare*. Recuperado el 14 de Agosto de 2018, de Contabilidad de Costos por ordenador:
https://es.slideshare.net/wilsonvelas/contabilidad-de-costos-por-ordenador?qid=0721cb4e-787c-42ee-bb77-a25cc24ece64&v=&b=&from_search=4
- Ramirez, C. A. (2014). DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS PARA UNA EMPRESA AGROINDUSTRIAL DE COLORANTES NATURALES – ACHIOTE. *DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS PARA UNA EMPRESA AGROINDUSTRIAL DE COLORANTES NATURALES – ACHIOTE*. Lima – Perú.
- Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesano*. (20 de Noviembre de 2013). Recuperado el 6 de Enero de 2018, de Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesan: https://issuu.com/jnda/docs/reglamento_lda
- Romero, T. &. (2013). *Dirección comercial*. Mexico: ESIC.
- Rubio, R. S., & Díaz, A. B. (2013). *Introducción al marketing* (Primera ed.). San Vicente Alicante: Club Universitario.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación* (sexta ed.). México: McGRAW-HILL.

- Soto, C. A., & Vasquez, F. V. (2014). *CONTABILIDAD DE COSTOS I COMPONENTES DEL COSTO CON APROXIMACIONES A LAS NIC 02 Y NIIF 08* (Primera ed.). Bogota, Colombia: EDICIONES DE LA U.
- Sotomayor, M. H. (2015). Gestión y Marketing . En M. H. Sotomayor, *Gestión y Marketing* (Segunda ed., págs. 146-149). Bogotá: Ecoe.
- Tafur, J. C., Agudelo, J. A., & Roldan, M. I. (2013). *COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES ABC. GESTIÓN BASADA EN ACTIVIDADES ABM* (Segunda ed.). Bogota: ECOE EDICIONES.
- Tirado, D. M. (2013). *Fundamentos de marketing* (Primera ed.). Mexico: Universitat Jaume.
- Vallejo, V. M., & Merchan, N. H. (12 de Octubre de 2015). El costo de produccion y la fijacion de precio en las microempresas. *Eumednet.*, 3.
- Zanatta, J. P. (2015). *Costos y presupuestos reto de todos los dias* (Primera ed.). Bogota: Ediciones de la U.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Idea a defender	Variables	Indicadores
Costo de producción para determinación del precio de venta en la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” cantón La Libertad provincia de Santa Elena año 2017.	¿Cómo afecta los costos de producción en la determinación del precio de venta de la microempresa metal metálica “El Colorado”?	Establecer los costos de producción mediante la identificación de los elementos que intervienen en el proceso de fabricación para una adecuada asignación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”, año 2017.	Describe la forma en que los costos de producción afecta en la rentabilidad y precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” cantón La Libertad.	Costos de producción – variable independiente	Materia prima directa
	¿Cuáles son los elementos del costo que interviene en el proceso productivo?	- Identificación de los elementos del costo de manera individual que interviene en el proceso de producción.			Mano de obra directa
	¿Qué método de fijación del precio de venta es el indicado?	- Implementación del método de fijación del precio de venta en función al costo.		Precio de venta - variable dependiente	Costos indirectos de fabricación
	¿Qué factores intervienen en los costos de producción para la fijación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”?	- Determinación de los costos de producción para la fijación del precio de venta adecuado.			Sistema de costeo por órdenes de trabajo
					Sistema de costero por proceso
					Factores internos.
					Factores externos.
					Estrategias de fijación del precio.
					Métodos basados en el costo
					Métodos basados en la competencia
					Métodos basados en la demanda

Fuente: Proceso de investigación

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 2 Operacionalización de variables independiente

Hipótesis	Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
Con la adecuada utilización de los costos de producción se determinará el precio de venta real de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” cantón La Libertad.	Costo de producción	(Soto & Vasquez, 2014) Señalan que los costos de producción son las inversiones que se destinan a la realización de un producto (este producto puede ser un bien o servicio), que se tiene para la venta en el giro ordinario del negocio de la empresa. Los costos de producción quedan capitalizados en un bien o derecho.	Elementos del costo producción	Materia prima Mano de obra Costos indirectos de fabricación	¿las materias primas son suficiente para la producción? ¿La mano de obra utilizada cubre la capacidad productiva de la microempresa?	Encuesta
			Sistema de acumulación de costo	Sistema de costeo por órdenes de trabajo Sistema de costeo por procesos	¿Qué tipo de método de costeo se aplica para el cálculo del costo de producción que incide en la fabricación? ¿Se ha incrementado el volumen de producción? ¿Los costos de producción son controlados?	Encuesta

Fuente: Proceso de investigación

Elaboración: Melissa Elizabeth Lino Morán

Anexo 3 Operacionalización de variable dependiente

Variable	Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
Con la adecuada utilización de los costos de producción se determinará el precio de venta real de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” cantón La Libertad.	Precio de venta	(Rubio & Díaz, 2013)El precio no es solo la cantidad de dinero que se paga por obtener un producto, sino también el tiempo utilizado para conseguirlo, así como el esfuerzo y las molestias necesario para obtenerlo, factores que condicionan la fijación del precio de acuerdo con tres criterios : mercado, competencia y demanda (págs. 62-63)	Factores para determinar el precio	Factores internos Factores externos	¿Qué factores considera usted para fijar los precios de venta de la Microempresa?	Entrevista
			Estrategias de fijación precios	Estrategias diferenciales Estrategias para líneas de producto	¿Existen estrategias de precio para generar más ventas?	Entrevista
			Métodos de fijación de precios	Métodos basados en el costo Métodos basados en la competencia Métodos basados en el mercado o demanda	¿Es indispensable la implementación de un método para determinar el precio de venta? ¿El precio de venta fijado es competitivo en relación con el mercado?	Entrevista

Fuente: Proceso de investigación

Elaboración: Melissa Elizabeth Lino Morán

Anexo 4 Modelo de Encuesta



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE
SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



ENCUESTA

El presente instructivo tiene el propósito de obtener información de gran relevancia a través de un cuestionario de preguntas dirigido a los operarios de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” Cantón La Libertad Provincia de Santa Elena.

Objetivos:

Obtener información sobre los costos de producción para la determinación del precio de venta de la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” Cantón La Libertad Provincia de Santa Elena.

Instructivo:

- ❖ Lea detenidamente cada una de las interrogantes siguiente
- ❖ Marque con una X la respuesta que crea conveniente
- ❖ La información proporcionada será utilizada de uso académico

Edad:

- | | |
|-------------|--------------------------|
| 1. 18-25 | <input type="checkbox"/> |
| 2. 26-33 | <input type="checkbox"/> |
| 3. 34- 41 | <input type="checkbox"/> |
| 4. 42-49 | <input type="checkbox"/> |
| 5. 50 y más | <input type="checkbox"/> |

Género:

Masculino Femenino

Educación

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 1. Primaria | <input type="checkbox"/> |
| 2. Secundaria | <input type="checkbox"/> |
| 3. Superior | <input type="checkbox"/> |

1. ¿Los costos de producción son controlados?

- | | |
|-------|--------------------------|
| 1. Si | <input type="checkbox"/> |
| 2. No | <input type="checkbox"/> |

2. ¿Las materias primas son suficiente para la producción?

- | | |
|-------|--------------------------|
| 1. Si | <input type="checkbox"/> |
| 2. No | <input type="checkbox"/> |

3. ¿El tipo de remuneración es de acuerdo a lo que estipula el ministerio de relaciones laborales?

1. Si
2. No

4. ¿La mano de obra utilizada cubre la capacidad productiva de la microempresa?

1. Si
2. No

5. ¿En el sector que se encuentra la microempresa existen otros negocios que realicen las mismas actividades productivas?

1. Si
2. No

6. ¿Conoce usted los rubros de los costos indirectos de fabricación?

1. Si
2. No

7. ¿Se ha incrementado el volumen de producción?

1. Si
2. No

8. ¿Usted conoce como se fija el precio de venta?

1. Si
2. No

9. ¿Considera usted la implementación de un método para determinar el precio de venta?

1. Si
2. No

10. Dentro de las actividades y procesos que usted realiza, ¿Elabora reportes en cuanto a la utilización de?

1. Productos e insumos
2. Unidades producidas
3. Tiempo
4. Ninguno

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 5 Modelo de Entrevista al gerente

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**



ENTREVISTA



Entrevistado: Gerente

Unidad de análisis: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Objetivos:

Recopilar información relacionados con el funcionamiento, costos y gastos de la empresa para el desarrollo del tema de titulación: la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” Cantón La Libertad Provincia de Santa Elena, año 2017.

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

1. ¿Cuántos años tiene en el mercado artesanal la Microempresa Metal Metálica “El Colorado”?
2. ¿Qué tiempo tiene de estar a cargo de la administración de la Microempresa?
3. ¿Cuáles son las funciones que desempeña como Gerente?
4. ¿Con cuántas personas cuenta para el área de producción y administrativa actualmente?
5. ¿El personal que laboran en la empresa están asegurados por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social?
6. ¿Cree usted que el control de producción que maneja es el adecuado?
7. ¿Cómo controlan los elementos del costo de producción?
8. ¿En base a que determina el precio de venta?
9. ¿Cuáles son los productos de mayor rotación?

10. ¿Qué rubros considera como costos indirectos de fabricación en la producción?
11. ¿Existe un responsable del requerimiento y requisición de materiales?
12. ¿Cuál es el sistema contable que utiliza para asignar los costos de los productos?
13. ¿Cómo son registrados los ingresos y gastos de la empresa?
14. ¿Qué factores económicos considera usted para fijar los precios de venta de la Microempresa?
15. ¿Existe alguna política de fijación de precio?
16. ¿Es indispensable la implementación de un método para determinar el precio de venta?

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 6 Modelo de Entrevista al Jefe de producción



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE
SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**



ENTREVISTA

Entrevistado: Jefe de operación

Unidad de análisis: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Objetivos:

Recopilar información relacionados con el funcionamiento, costos y gastos de la empresa para el desarrollo del tema de titulación: la Microempresa Metal Metálica “El Colorado” Cantón La Libertad Provincia de Santa Elena, año 2017.

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

1. ¿Qué tiempo tiene de estar a cargo del área de producción?
2. ¿Cuáles son las funciones que desempeña como jefe de producción?
3. ¿Cómo son registrados los ingresos y egresos generados en la microempresa?
4. ¿Existe un modelo de costeo para determinar los costos de producción?
5. ¿Cuáles son los materiales directos que intervienen en el proceso de producción?
6. ¿Qué rubros se consideran como costos indirectos de fabricación en proceso de producción?
7. ¿Considera usted que el sistema utilizado actualmente para asignar los costos es el adecuado?
8. ¿Considera usted el precio asignado a los productos es el apropiado?

9. ¿Se considera a los clientes como un factor importante para establecer precios?
10. ¿El precio de venta fijado es competitivo en relación con el mercado?
11. ¿Es indispensable la implementación de un método de costeo para determinar el precio de venta?

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 7 Orden de Producción No. 002 y003



MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO”

ORDEN DE PRODUCCIÓN NO.002

Cliente : <u>Lorena Castro</u>	Departamento : <u>Producción</u>
Artículo: <u>Rejas de ventanas</u>	Fecha de Pedido: <u>13/12/2017</u>
Cantidad: <u>1</u>	Fecha de Entrega: <u>15/12/2017</u>

Reja de ventana con medidas de 1 metro por 1 metro pintada de color blanca , la fecha de entrega ser el 15 de diciembre del 2017

Mero Pincay Lenin

Jefe de producción

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth



MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO”

ORDEN DE PRODUCCIÓN NO.003

Cliente : <u>Miguel Cedeño</u>	Departamento : <u>Producción</u>
Artículo : <u>Ventana metálica</u>	Fecha de Pedido: <u>20/12/2017</u>
Cantidad <u>1</u>	Fecha de Entrega: <u>22/12/2017</u>

La ventana metálica con medidas de 1 metro por 1 metro, con vidrio color azul, la fecha de entrega es el día 22 de diciembre del 2017

Mero Pincay Lenin

Jefe de producción

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 8 Orden de requisición No. 002 y 003

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” ORDEN DE REQUISICIÓN NO.002			
Fecha: 13/12/2017			
Departamento :Producción Producto :Rejas de ventanas			
Orden de producción: 002			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
	<i>Materiales directos</i>		15,50
2	Varilla 12 mm	6,00	12,00
1	Platina	3,50	3,50
	<i>Materiales indirectos</i>		9,50
1	1/4 de litro de pintura blanca	5,00	5,00
5	Soldadura	0,50	2,50
1	Disco de esmeril	2,00	2,00
TOTAL			25,00
<i>Mero Píncay Lenín</i> Jefe de producción			

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” ORDEN DE REQUISICIÓN NO.003			
Fecha: 20/12/2017			
Departamento :Producción Producto :Ventana de aluminio			
Orden de producción: 003			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
	<i>Materiales directos</i>		28,00
2	Vertical 2 m	2,00	4,00
2	Horizontal 2m	2,00	4,00
1	Jamba 2 m	2,25	2,25
2	Perfil corredizo 2m	2,25	4,50
7	Vinil de 7m	0,25	1,75
2	Vidrio 50x 1m	3,50	7,00
3	Malla metálica 50x 1m	1,5	4,50
	<i>Materiales indirectos</i>		1,15
18	Tornillo	0,05	0,90
1	Lápiz de Vidrio	0,25	0,25
TOTAL			29,15
<i>Mero Píncay Lenín</i> Jefe de producción			

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 9 Tarjeta Reloj 002 y 003

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” TARJETA RELOJ				
Nombre del Empleado:		Espinales Mero Erwin		
Cargo:		Operario		
Fecha de comienzo:		05/12/2017		
Fecha de término:		06/12/2017		
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM
1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM
2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM
5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM
Total de Horas:	40 horas			

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” TARJETA RELOJ				
Nombre del Empleado:		Espinales Mero Erwin		
Cargo:		Operario		
Fecha de comienzo:		05/12/2017		
Fecha de término:		06/12/2017		
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM	8:00 AM
1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM	1:00 PM
2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM	2:00 PM
5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM	5:00 PM
Total de Horas:	40 horas			

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 10 Rol de pago de los operarios

					SUELDOS					
No.	Nombres y apellidos	Cargo	DÍAS LABORA DOS	SUELDO	PUERTAS DE METAL		REJAS		VENTANAS DE ALUMINIO	
					DÍAS	VALOR	DÍAS	VALOR	DÍAS	VALOR
1	Alarcon Cedeño Gabriel Ricardo	Obrero 1	30	386,00	6	115,80	8	154,40	6	115,80
2	Espinales Mero Erwin Stalin	Obrero 2	30	386,00	8	154,40	10	193,00	2	38,60
3	Mero Pincay Lenin Christopher	Obrero 3	30	386,00	5	96,50	4	77,20	11	212,30
4	Mero Pincay Luber Alberto	Obrero 4	30	386,00	10	193,00	4	77,20	6	115,80
5	Mero Suarez Edgar Gonzalo	Obrero 5	30	386,00	4	77,20	4	77,20	12	231,60
6	Polonio Briones Leonardo David	Obrero 6	30	386,00	6	115,80	10	193,00	4	77,20
7	Suarez Suarez Dalton Mauricio	Obrero 7	30	386,00	6	115,80	8	154,40	6	115,80
8	Tomala Ricardo Otto Charly	Obrero 8	30	386,00	8	154,40	10	193,00	2	38,60
				3088,00		1022,90		1119,40		945,70

			FONDOS DE RESERVA											
No.	Nombres y apellidos	Cargo	TOTAL F/R	PUERTAS DE METAL	REJAS	VENTANAS DE ALUMINIO	TOTAL DE INGRESO	PUERTAS DE METAL	REJAS	VENTANA S DE ALUMINI	APORTE PERSONAL	FONDOS DE RESERVA	TOTAL DESC.	VALOR LIQUIDOS A PAGAR
2	Espinales Mero Erwin Stalin	Obrero 2	32,17	12,87	16,08	3,22	418,17	167,27	209,08	41,82	36,48	32,17	68,64	349,52
3	Mero Pincay Lenin Christopher	Obrero 3	32,17	8,04	6,43	17,69	418,17	104,54	83,63	229,99	36,48	32,17	68,64	349,52
4	Mero Pincay Luber Alberto	Obrero 4	32,17	16,08	6,43	9,65	418,17	209,08	83,63	125,45	36,48	32,17	68,64	349,52
5	Mero Suarez Edgar Gonzalo	Obrero 5	32,17	6,43	6,43	19,30	418,17	83,63	83,63	250,90	36,48	32,17	68,64	349,52
6	Polonio Briones Leonardo David	Obrero 6	32,17	9,65	16,08	6,43	418,17	125,45	209,08	83,63	36,48	32,17	68,64	349,52
7	Suarez Suarez Dalton Mauricio	Obrero 7	32,17	9,65	12,87	9,65	418,17	125,45	167,27	125,45	36,48	32,17	68,64	349,52
8	Tomala Ricardo Otto Charly	Obrero 8	32,17	12,87	16,08	3,22	418,17	167,27	209,08	41,82	36,48	32,17	68,64	349,52
			257,33	85,24	93,28	78,81	3345,33	1108,14	1212,68	1024,51	291,82	257,33	549,15	2796,18

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 11 Provisión de beneficios sociales de los operarios

No.	Nombres y apellidos	TOTAL DE VACACIONES	VACACIONES			TOTAL APOORTE PATRONAL	APOORTE PATRONAL		
			PUERTAS DE METAL	REJAS	VENTANAS DE ALUMINI		PUERTAS DE METAL	REJAS	VENTANAS DE ALUMINI
1	Alarcon Cedeño Gabriel Ricardo	16,08	4,83	6,43	4,83	46,90	14,07	18,76	14,07
2	Espinales Mero Erwin Stalin	16,08	6,43	8,04	1,61	46,90	18,76	23,45	4,69
3	Mero Pincay Lenin Cristopher	16,08	4,02	3,22	8,85	46,90	11,72	9,38	25,79
4	Mero Pincay Luber Alberto	16,08	8,04	3,22	4,83	46,90	23,45	9,38	14,07
5	Mero Suarez Edgar Gonzalo	16,08	3,22	3,22	9,65	46,90	9,38	9,38	28,14
6	Polonio Briones Leonardo David	16,08	4,83	8,04	3,22	46,90	14,07	23,45	9,38
7	Suarez Suarez Dalton Mauricio	16,08	4,83	6,43	4,83	46,90	14,07	18,76	14,07
8	Tomala Ricardo Otto Charly	16,08	6,43	8,04	1,61	46,90	18,76	23,45	4,69
		128,67	42,62	46,64	39,40	375,19	124,28	136,01	114,90

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 12 Boleta de trabajo

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” BOLETA DE TRABAJO	
Nombre del Empleado:	Espinales Mero Erwin
Cargo:	Operario
Fecha de comienzo: 8	05/12/2017
Fecha de término:	06/12/2017
Orden de producción	002 Rejas de ventanas
Tarifa Salarial por hora	1,61
Costo Total por la OP	25, 73
Total de Horas:	16 horas

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” BOLETA DE TRABAJO	
Nombre del Empleado:	Espinales Mero Erwin
Cargo:	Operario
Fecha de comienzo: 8	05/12/2017
Fecha de término:	06/12/2017
Orden de producción	003 Ventanas de aluminio
Tarifa Salarial por hora	1,61
Costo Total por la OP	25, 73
Total de Horas:	16 horas

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 13 Costos indirectos varios de la O.P No. 002 y 003

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” AUXILIAR DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN COSTOS INDIRECTA VARIOS				TOTAL
SERVICIOS BÁSICOS				
Servicio	Costo mensual	# de Ord. Mensuales	Costo para las ordenes de producciones	
Energía eléctrica	75,85	32	2,37	2,37

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 14 Cuadro de depreciación de activos fijos de la O.P No. 002 y 003

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” AUXILIAR DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN DEPRECIACIONES DE LA O.P 002					
Cant.	Maquinaria	Costo	Vida Útil (años)	Deprec. Anual \$	Deprec. Mensual \$
1	Soldadora	1500,00	10	150,00	12,50
1	Pulidora	172,00	10	17,20	1,43
1	Compresor	313,05	10	31,31	2,61
1	Cortadora de metal	198,02	10	19,80	1,65
	Propiedad planta y equipo				
1	Terreno	6000,00	20	300,00	25,00
Total de depreciación					43,19
# de Ord. 001Mensuales					10
TOTAL					4,32

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” AUXILIAR DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN DEPRECIACIONES DE LA O.P 003					
Cant.	Maquinaria	Costo	Vida Útil (años)	Deprec. Anual \$	Deprec. Mensual \$
1	Taladro	97,00	10	9,70	0,81
1	Pulidora	172,00	10	17,20	1,43
1	Cortadora de metal	198,02	10	19,80	2,61
	Propiedad planta y equipo				
1	Terreno	6000,00	20	300,00	25,00
Total de depreciación					28,89
# de Ord. 003Mensuales					10
TOTAL					2,89

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 15 Resumen de los costos indirectos de fabricación de la O.P No. 002 y 003

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” RESUMEN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN O.P No. 002						
FECHA	FUENTE	MAT. IND	M.O.I		OTROS	
			H. Norm	H. Ext	Deprec	Serv. Bas.
	Req. De materiales	9,50	1,56		4,32	2,37
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						17,75

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” HOJA RESUMEN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN O.P No. 003						
FECHA	FUENTE	MAT. IND	M.O.I		OTROS	
			H. Norm	H. Ext	Deprec	Serv. Bas.
	Req. De materiales	1,15	1,56		2,89	2,37
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						7,97

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 16 Hoja de costo de la O.P No. 001, 002 y 003

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” HOJA DE COSTO				
CLIENTE	Mario Moreira			
PRODUCTO	Puerta Metálica			
O/P:	001			
	FECHA	MPD	MOD	CIF
		44,50	25,73	20,41
	TOTALES	44,50	25,73	20,41
CALCULO				
	MATERIA PRIMA DIRECTO			44,50
	MANO DE OBRA DIRECTA			25,73
	COSTOS IND. FABRICACIÓN			<u>20,41</u>
	TOTAL COSTO DE PRODUCCION			90,65

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

 MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” HOJA DE COSTO				
CLIENTE	Lorena Castro			
PRODUCTO	Rejas de ventanas			
O/P:	002			
	FECHA	MPD	MOD	CIF
		15,50	25,73	17,75
	TOTALES	15,50	25,73	17,75
CALCULO				
	MATERIA PRIMA DIRECTO			15,50
	MANO DE OBRA DIRECTA			25,73
	COSTOS IND. FABRICACIÓN			<u>17,75</u>
	TOTAL COSTO DE PRODUCCION			58,99

Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth



MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO”

HOJA DE COSTO

CLIENTE	Miguel Cedeño		
PRODUCTO	Ventana de aluminio		
O/P:	003		
FECHA	MPD	MOD	CIF
	28,00	25,73	7,97
TOTALES	28,00	25,73	7,97
CALCULO			
MATERIA PRIMA DIRECTO			28,00
MANO DE OBRA DIRECTA			25,73
COSTOS IND. FABRICACIÓN			<u>7,97</u>
TOTAL COSTO DE PRODUCCION			61,71

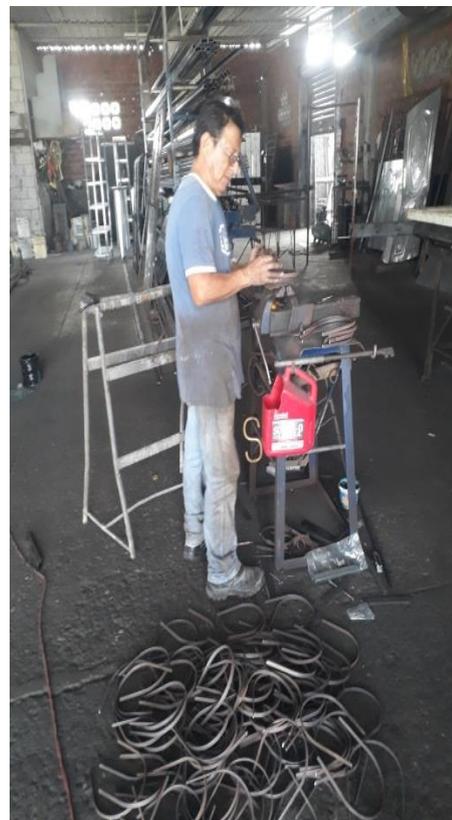
Fuente: Microempresa Metal Metálica “El Colorado”

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 17 Fotografías



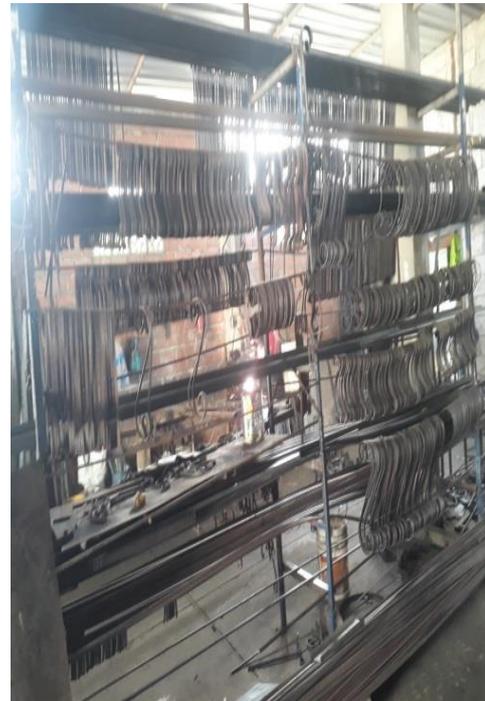
Entrevistando al dueño de la microempresa



El operario ejecutando su actividad diaria



Otro de los trabajadores realizando el trabajo de soldadura



Materia prima encontrada en la microempresa



Ángulos para realizar las puertas



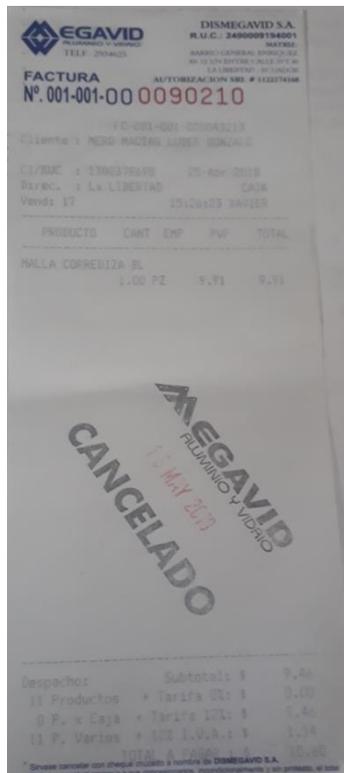
Planchas de metal para realizar las puertas



Puertas aun no terminada



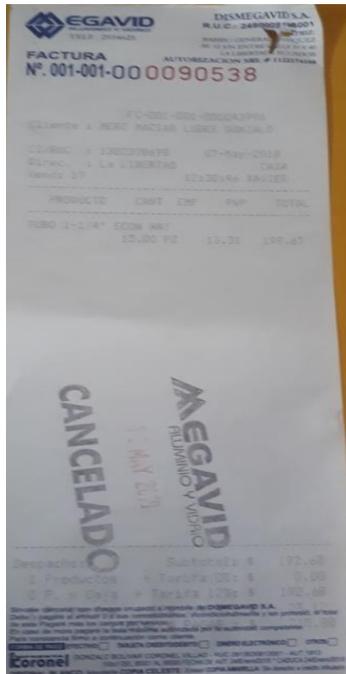
ventanas de exhibición para su respectiva venta



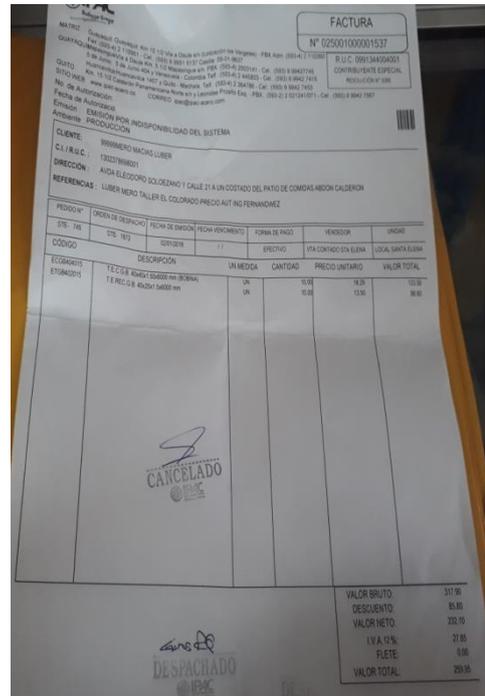
Factura de la materia prima



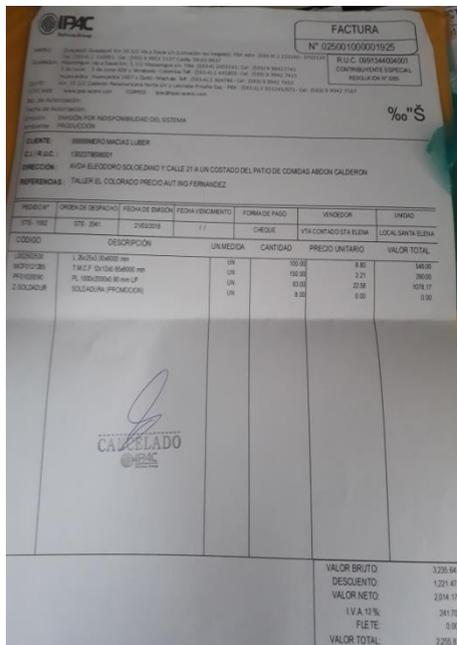
Factura de la materia prima



Factura de la materia prima



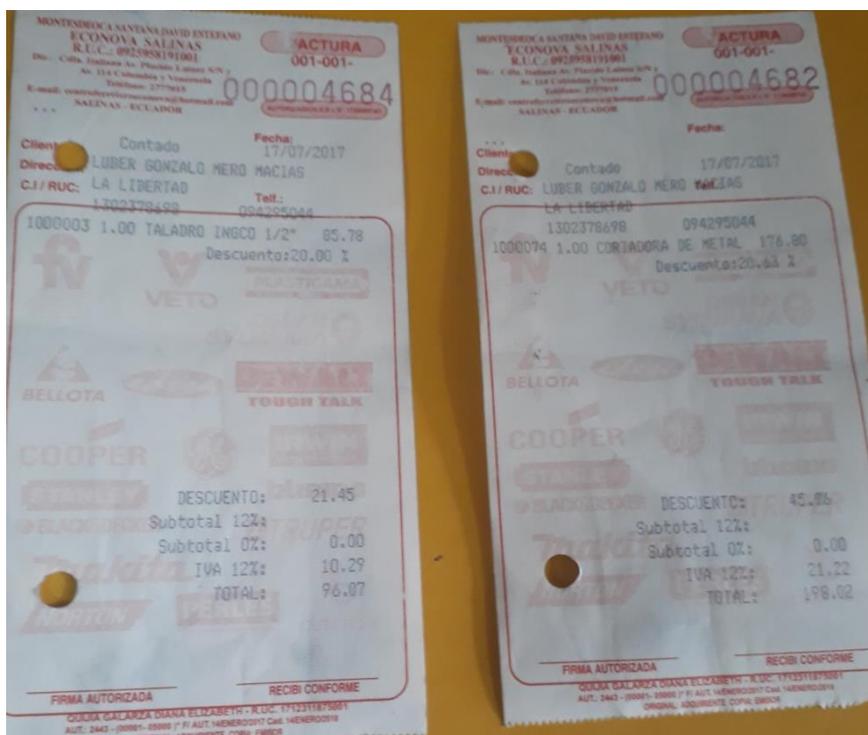
Factura de la materia prima



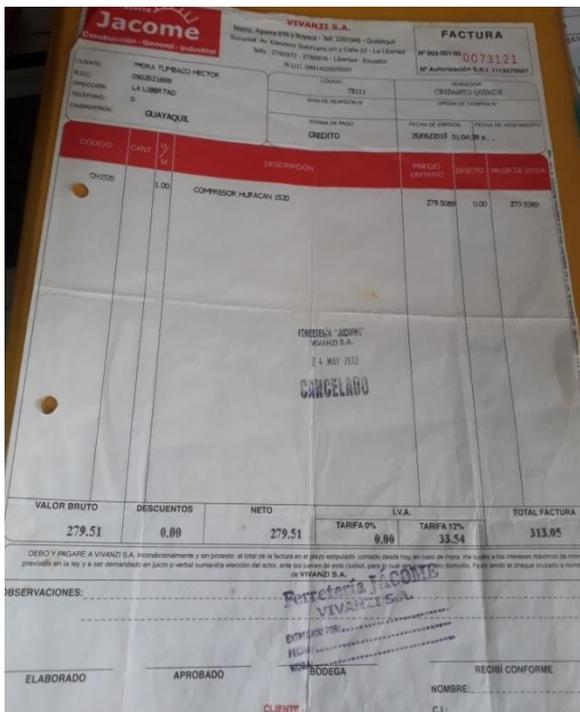
Factura de la materia prima



Factura de la pulidora



Factura del taladro y cortadora de metal



Factura del compresor



CFE
 COMISIÓN FEDERAL DE ENERGÍA ELÉCTRICA
 DIRECCIÓN GENERAL DE SERVICIOS AL CLIENTE

Factura No: 500616-3
 M. Subscripción: 112001923
 Avenida: PRODUCCIÓN
 Estado: NOROCCIDENTAL
 Fecha de Emisión: 2018/FEB/14

Clave de Cuenta: 500616-3-3
 Valor a Pagar: 75.00

INFORMACIÓN DEL CONTRATO
 SUBMETRICO: 500616-3 MERO MACIAS LUBER GONZALO
 Código Único Electrónico Nacional: 12782005-ELECSA
 Dirección servicio: CALLE 43 45 17 AVENIDA 15 Y 16 GRAL ENRIQUEZ GALLO
 Puntos de Entrega: 35-21-264-730
 Pertenencia: Carmona - Petenque SANTA ELENA - LA LIBERTAD - LA LIBERTAD
 Dirección facturación: DOMICILIO

Clave: R.U.C.: 1002319998

1. FACTURACIÓN SERVICIO ELÉCTRICO Y ALUMBRADO PÚBLICO
 Modelo: 12782005-ELECSA
 Fecha: 2018/FEB/14
 Fecha: 2018/FEB/14
 Factor de multiplicación: 1
 Factor Corrección: 1.000
 Factor Potencia: 1.000

Descripción	ELECTRICIDAD		Consumo	Valor
	Normal	Excepcional		
1.1 SERVICIO ELÉCTRICO Y SAPO				
CONSEJO				99.50
CONEXIONALIZACIÓN				1.41
SUBTOTAL SERVICIO ELÉCTRICO (SE)				58.91
ALUMBRADO PÚBLICO				9.03
SUBTOTAL ALUMBRADO PÚBLICO (AP)				9.03
1.2 OTROS PAGOS SERVICIO ELÉCTRICO Y SAPO				
SUBTOTAL OTROS				0.00
SERVICIO ELÉCTRICO Y ALUMBRADO PÚBLICO (SE+AP+OTROS)				67.94

2. VALORES PENDIENTES

CONCEPTO	VALOR
TOTAL VALORES PENDIENTES (D1)	0.00

3. RECAUDACIÓN TERCEROS SECTOR ELÉCTRICO (SE-PLANES FINANCIAMIENTO)
 ESTOS VALORES NO FORMAN PARTE DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA ELÉCTRICA

CONCEPTO	VALOR
RECAUDACIÓN TERCEROS SECTOR ELÉCTRICO (D1)	0.00

SUBSIDIO DEL GOBIERNO
 Descuento y abateamiento: 0.00
 Fecha de vigencia: 0.00
 Total: 0.00

TOTAL
 Servicio Eléctrico-Alumbrado Público (1) 67.94
 Valores Pendientes (2) 0.00
 Recaudación Terceros SE (3) 0.00
 TOTAL SECTOR ELÉCTRICO (A1)+(2)+(3) 67.94

NOTIFICACIÓN DE PAGO DEL CUERPO DE BOMBEROS DEL CANTÓN
 Cédula I.R.C.: 1002319998
 Número: 500616-3
 Nombre: MERO MACIAS LUBER GONZALO
 Dirección servicio: CALLE 43 45 17 AVENIDA 15 Y 16 GRAL ENRIQUEZ GALLO
 Fecha de Emisión: 2018/FEB/14

CONCEPTO	SUSTENTO LEGAL	VALOR
IMPUESTO BOMBEROS		5.79
SIGNAL TRIBUTO CUERPO DE BOMBEROS (4)		5.79

NOTIFICACIÓN DE PAGO POR LA TASA DE RECOLECCIÓN DE BASURA DEL MUNICIPIO DEL CANTÓN
 Cédula I.R.C.: 1002319998
 Número: 500616-3
 Nombre: MERO MACIAS LUBER GONZALO
 Dirección servicio: CALLE 43 45 17 AVENIDA 15 Y 16 GRAL ENRIQUEZ GALLO
 Fecha de Emisión: 2018/FEB/14

CONCEPTO	SUSTENTO LEGAL	VALOR
TASA RECOLECCIÓN BAS		4.52
TOTAL TASA DE RECOLECCIÓN DE BASURA (5)		4.52

RESUMEN DE VALORES A PAGAR

Total Sector Eléctrico (A)	67.94
TOTAL TRIBUTO CUERPO DE BOMBEROS (4)	5.79
TOTAL TASA DE RECOLECCIÓN DE BASURA (5)	4.52
TOTAL A PAGAR (USO)	78.25

Factura de la energía eléctrica

Anexo 18 Cronograma de actividades



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA: COSTO DE PRODUCCIÓN PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA MICROEMPRESA METAL METÁLICA “EL COLORADO” CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2017.

NOMBRE: Lino Morán Melissa Elizabeth

Día de reunión: Martes y jueves **Hora:** de 14:00 a 18:00

ACTIVIDADES	AÑO 2018																												TOTALES		
	FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO					JUNIO					JULIO								
	13	15	22	27	01	06	08	13	17	19	24	26	01	03	08	10	15	17	22	31	05	07	12	14	19	21	28	03		05	10
Reglamentos para la elaboración de T.T. Compromisos	1	1																													1
Revisión del tema de titulación			1	1																											2
Planteamiento del problema					1																										1
Formulación del problema						1																									1
Objetivos de la investigación							1																								1
Tareas científicas								2																							2
Justificación									2																						2
Matriz de consistencia y de operativización de variables										2																					2
Elaboración del Marco teórico										2	2																				4
Revisión de literatura												2																			2
Desarrollo de conceptos y teorías.													2																		2
Fundamentos sociales psicológicos, filosóficos, legales													2	2																	4
Tipo de investigación														2																	2
Método de investigación															2																2
Diseño de muestreo																2															2
Diseño de recolección de datos																	2														2
Explicación de los componentes de los Resultados y discusión																		2	2												4
Análisis de datos (depende cualitativo / cuantitativo)																					2										2
Limitaciones																						2									2
Resultados																						2	2								4
Discusión																							2	2							4
Conclusión - Recomendaciones																							2								2
Bibliografía																								2							2
Revisión																									2						1
Redacción final.																										1					1
Anexos de la investigación general																												1			1
Análisis Urkund																													1		1
	1	1	2	2	1	1	2	2	2	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	4	2	1	1	1	1	60

Fuente: Proceso de investigación

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth

Anexo 19 Presupuesto

CANT.	DETALLE	C. UNITARIO	C. TOTAL
3	Resmas de hojas	5,00	20,00
5	Tinta	10,00	50,00
1	Impresora	400,00	400,00
1	Computadora	700,00	700,00
500	Copias	0,03	15,00
	Movilización		150,00
TOTAL			1.335,00

Fuente: Proceso de investigación

Elaborado por: Lino Morán Melissa Elizabeth