



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

**TEMA:**

**COSTO DE SERVICIO Y PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA  
TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ, PROVINCIA DE SANTA  
ELENA, AÑO 2017**

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

**AUTOR:**

**Gerson Robert González González**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2018**



**TEMA:**

**COSTO DE SERVICIO Y PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA  
TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ, PROVINCIA DE SANTA  
ELENA, AÑO 2017**

**AUTOR:**

**González González Gerson Robert**

**TUTOR:**

**Ing. Nancy Quinaluisa Morán, MCA**

**Resumen**

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo principal analizar el costo de servicio y precio de venta realizado en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz. La problemática radica en la inexistencia de un sistema de costeo que permita maximizar los resultados empresariales, y por ende mantener un precio de venta sostenible. Los tipos de investigación que se aplicaron fueron descriptivos y analíticos, por medio de las técnicas de encuestas y entrevistas realizadas a los trabajadores de la entidad con la finalidad de conocer la realidad situacional de la empresa e identificar los factores críticos asociados al costo de servicio y precio de venta. En el presente estudio se determinó que en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz existe una efectividad administrativa del 52,08% en relación a los 16 factores evaluados en cada pregunta, dicho porcentaje equivale a la opción totalmente de acuerdo que se relaciona con el cumplimiento efectivo de cada indicador analizado. Es importante que se fortalezcan los factores evaluados con la finalidad de alcanzar un 75% de efectividad administrativa, para ello se debe establecer acciones que mejore los factores analizados. El modelo propuesto MSCO 2018, diseñado en relación a las necesidades de la empresa y capacidad de ejecución, direcciona a la entidad a que considere las condiciones del entorno empresarial, lo cual le permitirá mejorar sus resultados empresariales.

**Palabras Claves:** Sistema de costeo, Precio de venta, servicios, costo.



**TEMA:**

**COSTO DE SERVICIO Y PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA  
TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ, PROVINCIA DE SANTA  
ELENA, AÑO 2017**

**AUTOR:**

**González González Gerson Robert**

**TUTOR:**

**Ing. Nancy Quinaluisa Morán, MCA**

**Abstract**

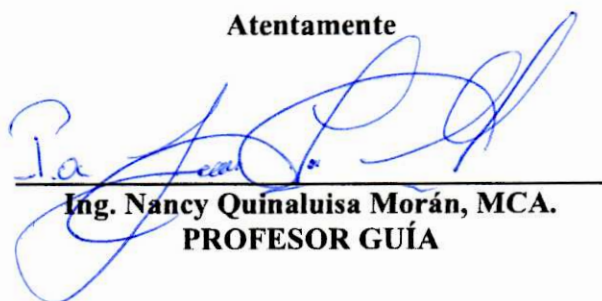
The main objective of this research project is to analyze the cost of service and sale price made at Tecnimotor's Automotive Center. The problem lies in the inexistence of a costing system that maximizes business results, and therefore maintains a sustainable sales price. The types of research that were applied were descriptive and analytical, by means of the techniques of surveys and interviews carried out with the workers of the entity in order to know the situational reality of the company and identify the critical factors associated with the cost of service and sale price. In the present study it was determined that in Tecnimotor's Automotive Center there is an administrative effectiveness of 52.08% in relation to the 16 factors evaluated in each question, this percentage is equivalent to the totally agreed option that is related to the effective compliance of each indicator analyzed. It is important that the evaluated factors be strengthened in order to achieve a 75% administrative effectiveness, for this purpose actions must be established to improve the factors analyzed. The proposed model MSCO 2018, designed in relation to the needs of the company and execution capacity, directs the entity to consider the conditions of the business environment, which will allow it to improve its business results.

**Keywords:** Costing system, sale price, services, cost.

## **APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación, **“COSTO DE SERVICIO Y PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA TECNIMOTOR’S CENTRO AUTOMOTRIZ, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017”**, elaborado por el Sr. Gerson Robert González González, egresado 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, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

**Atentamente**



---

**Ing. Nancy Quinaluisa Morán, MCA.  
PROFESOR GUÍA**

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD**

El presente Trabajo de Titulación con el Título de **“COSTO DE SERVICIO Y PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA TECNIMOTOR’S CENTRO AUTOMOTRIZ, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017”**, elaborado por **González González Gerson Robert** 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,**



---

**González González Gerson Robert**

**C.C. No.: 2400162604**

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias por la oportunidad que me da Dios de alcanzar este logro profesional, y a mis amigos por el apoyo durante el proceso de investigación, agradezco a los docentes guías a cargo del direccionamiento científico y académico en el transcurso del trabajo de titulación, finalmente a mi familia que son el impulso y motor de mi vida para alcanzar mis metas.


## **DEDICATORIA**


Dedico mi trabajo de investigación a mi familia por alentarme en cada instante de vida y brindarme su apoyo y cariño; valores indispensables para mi ser que contribuyeron a realizar este trabajo.

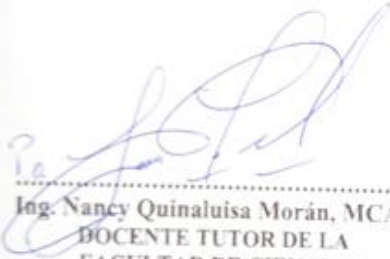
Dedico mi investigación a la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz por brindarme la apertura en la ejecución del trabajo investigativo, por su predisposición y colaboración en la entrega y levantamiento de información.


También dedico este trabajo a unos de mis mejores amigos que durante todo el proceso supo, guiarme y a la vez animarme en cada fase del desarrollo del trabajo de investigativo.

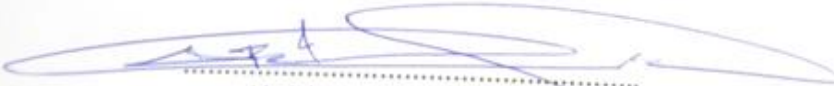
## TRIBUNAL DE GRADO

  
Econ. Margarita Panchana Panchana, MTf  
DECANA (E) DE LA FACULTAD  
DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

  
Lcda. Maria Alejandro Lindao, MCA  
DIRECTORA (E) DE LA CARRERA  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

  
Ing. Nancy Quinaluisa Morán, MCA  
DOCENTE TUTOR DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS  
ADMINISTRATIVAS

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

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



## ÍNDICE

Resumen.....	ii
Abstract .....	iii
APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA.....	iv
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
TRIBUNAL DE GRADO.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiv
ÍNDICE DE TABLAS .....	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvii
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
1.1 Revisión literaria.....	8
1.2 Desarrollo de las teorías y conceptos .....	10
1.2.1 Contabilidad de Costos .....	10
1.2.2 Propósitos de la Contabilidad de Costos.....	11
1.2.3 Necesidad de costear apropiadamente los productos y servicios.....	11
1.2.4 Definición de Costos de servicio.....	12
1.2.5 Clasificación de los costos en empresas de servicio .....	13
1.2.6 Elementos del costo.....	14
1.2.7 Empresa industrial y de servicios especializados: ámbito de los costos.....	16
1.2.8 Gestión de costos .....	17
1.2.9 Clasificación básica de los costos .....	18
1.2.10 Los productos, proceso y actividades que pueden ser costeados.....	21
1.2.11 Los costos y los gastos: origen y reconocimiento.....	21
1.2.12 Los elementos del costo de un producto .....	22
1.2.13 Tratamiento y gestión de los elementos del costo.....	23
1.2.14 Clasificación y tratamiento de los elementos del costo. ....	24

1.2.15	Aplicación del costeo variable para calcular el punto de equilibrio. ....	29
1.2.16	Costo de la mano de obra .....	30
1.2.17	Costos indirectos de fabricación (CIF) .....	31
1.2.18	Tratamiento de los CIF reales. ....	31
1.2.19	Presupuestos de los CIF y las tasas predeterminadas.....	32
1.2.20	Tasa estándar de los CIF .....	33
1.2.21	Tratamiento de los costos fijos de producción.....	33
1.2.22	Costeo de servicios diferentes .....	34
1.2.23	Sistema de costo de servicio. ....	34
1.2.24	Una sola línea de producción, con diferentes servicios. ....	35
1.2.25	Falencias de los sistemas tradicionales .....	35
1.2.26	Propósitos de los costos estándar .....	36
1.2.27	Costos estimados y estándar.....	36
1.2.27.1	Ventajas de los costos estándar .....	37
1.2.28	Informe de los costos de producción.....	38
1.2.29	Definición de precio de venta. ....	39
1.2.30	Políticas de precio .....	40
1.2.31	Objetivos de los precios .....	43
1.2.32	Factores que determinan la fijación de precios.....	44
1.2.33	Método de costeo. ....	45
1.2.33.1	Método de mercado competitivo.....	45
1.2.34	Programas de precio .....	45
1.2.35	El Costeo Objetivo. ....	46
1.3	Fundamentos Legales.....	48
	<b>CAPÍTULO II</b> .....	61
	<b>MATERIALES Y MÉTODOS</b> .....	61
2.	<b>ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	61
2.1	Localización .....	61
2.2	Tipos de investigación.....	61
2.3	Método de investigación. ....	62
2.3.1	Método inductivo. ....	62
2.3.2	Método deductivo.....	62

2.4 Fuentes de recolección de la información.....	62
2.4.1 Fuentes primarias.....	62
2.4.2 Fuentes secundarias.....	63
2.5 Análisis de la información.....	63
2.5.1 Técnicas de análisis de la información.....	64
2.5.2 Técnicas de procesamiento de datos.....	64
2.5.3 Descripción de las actividades para la ejecución.....	65
2.6 Diseño del muestreo.....	65
2.6.1 Población.....	65
2.6.2 Muestra.....	66
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>67</b>
<b>RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>67</b>
3.1 Análisis de datos.....	67
3.1.1 Análisis situacional.....	67
3.1.2 Análisis de los resultados de la Entrevista.....	69
3.1.3 Análisis de la Encuesta.....	79
3.1.3.1 Análisis de los indicadores de la encuesta.....	89
3.1.4 Análisis de Contenido.....	90
3.1.4.1 Análisis de los costos del año 2017.....	90
3.1.4.2 Análisis de los gastos del año 2017.....	91
3.1.4.3 Análisis de costos de servicio.....	92
3.1.4.4 Análisis del precio de venta.....	93
3.1.5 Análisis de relación de precio de venta y margen de contribución.....	96
3.1.6 Análisis de los Costos indirectos de fabricación de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz.....	98
3.1.7 Análisis de margen de contribución.....	98
3.2 Limitaciones.....	99
3.3 Resultados.....	99
3.3.1 Desarrollo de la propuesta.....	99
3.3.2 Objetivos del modelo.....	100
3.3.2.1 Objetivo General.....	100
3.3.2.2 Objetivos Específicos.....	100
3.3.3 Alcance del modelo.....	100

3.3.4 Descripción del modelo.....	101
3.3.5 Esquema de costos propuesto.....	104
3.4 Discusión.....	105
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	107
BIBLIOGRAFÍA .....	109
ANEXOS .....	111

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Clasificación de los costos en empresas de servicio .....	14
Figura N° 2 Costo del producto .....	23
Figura N° 3 Gestión de los elementos del costo de producción.....	24
Figura N° 4 Relación del costo con el nivel de producción.....	26
Figura N° 5 Definición de mano de obra .....	30
Figura N° 6 CIF más conocidos en los procesos de producción.....	33
Figura N° 7 Comparativos entre costos estimados y estándar. ....	38
Figura N° 8 Pasos para el informe de costo de producción .....	39
Figura N° 9 Políticas de precio .....	42
Figura N° 10 Objetivos de los precios .....	43
Figura N° 11 Factores para determinar el precio de los productos .....	44
Figura N° 12 Sistema Costo Objetivo.....	47
Figura N° 13 Modelo de Sistema de Costeo por Objetivos (MSCO 2018) .....	103

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Sistema Tradicional versus Costeo Objetivo .....	47
Cuadro N° 2 Pasos de Costeo Objetivo .....	47
Cuadro N° 3 Gestión de los elementos del costo .....	92
Cuadro N° 4 Análisis del precio de venta .....	93

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Población .....	66
Tabla N° 2 Análisis de los indicadores de la encuesta.....	89
Tabla N° 3 Detalle de los costos del año 2017 .....	90
Tabla N° 4 Detalle de los gastos del año 2017 .....	91
Tabla N° 5 Servicio de Cambio de Termostato .....	93
Tabla N° 6 Servicios de Prevención de Frenos.....	94
Tabla N° 7 Servicio de cambio de aceite .....	95
Tabla N° 8 Precios de manode obra de servicios más demandados en clientela particular .....	96
Tabla N° 9 Precios de venta de la materia prima en los servicios más demandados por la clientela particular.....	97
Tabla N° 10 Esquema de costeo para el servicio de cambio de aceite y lavado de vehículo .....	104

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Género .....	79
Gráfico N° 2 Edad.....	79
Gráfico N° 3 Nivel de instrucción académica.....	80
Gráfico N° 4 Área de trabajo .....	80
Gráfico N° 5 Asignación de costos variables.....	81
Gráfico N° 6 Responsabilidades en asignación de costos variables .....	81
Gráfico N° 7 Procesos de control de productividad.....	82
Gráfico N° 8 Asignación de costos fijos .....	82
Gráfico N° 9 Responsabilidades en la asignación de costos fijos.....	83
Gráfico N° 10 Maximización de usos de recursos .....	83
Gráfico N° 11 Actividades de control de gastos de producción .....	84
Gráfico N° 12 Actividades de control de gastos de comercialización .....	84
Gráfico N° 13 Procesos de medición y control de gastos .....	85
Gráfico N° 14 Estrategias de precios .....	85
Gráfico N° 15 Atracción de nuevos clientes .....	86
Gráfico N° 16 Fidelización de clientes .....	86
Gráfico N° 17 Controles de niveles de producción.....	87
Gráfico N° 18 Evaluación de desempeño de trabajadores .....	87
Gráfico N° 19 Evaluaciones periódicas de resultados .....	88
Gráfico N° 20 Modelo de sistema de costeo.....	88
Gráfico N° 21 Análisis porcentual de los costos de Tecnimotor's Centro Automotriz .....	90
Gráfico N° 22 Análisis porcentual de los gastos de Tecnimotor's Centro Automotriz .....	91



## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No.- 1 Matriz de Consistencia.....	112
Anexo No.- 2 Rol de pagos.....	113
Anexo No.- 3 Provisión de Beneficios Sociales.....	114
Anexo No.- 4 Costo de Mano de Obra.....	115
Anexo No.- 5 Modelo de Encuesta.....	116
Anexo No.- 6 Modelo de entrevista dirigida al gerencia y administración.....	117
Anexo No.- 7 Estado de Resultados.....	119
Anexo No.- 8 Evidencia gráfica.....	120
Anexo No.- 9 Cronograma de Trabajo.....	122
Anexo No.- 10 Presupuesto.....	123
Anexo No.- 11 Carta Aval.....	124

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación denominado: **“COSTOS DE SERVICIO Y PRECIO DE VENTA DE LA EMPRESA TECNIMOTOR’S CENTRO AUTOMOTRIZ, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017**, describe la problemática en los costos de sus servicios, debido a que la acumulación de los mismos no es la más idónea y no se están aplicando procesos técnicos influyendo de manera negativa en el precio de venta.

Las empresas automotrices surgieron en el Ecuador aproximadamente por el año 1950, desde aquel entonces su contribución para el país se situaba en porcentaje muy alto frente a otros tipos de empresas ya existentes, la inmediata expansión de las mismas comenzó a notarse en las principales ciudades del país, que iniciaron a demandar de sus servicios a través de la adquisición de carrocerías, asientos para buses, piezas, accesorios y componentes de automotores y ciertos servicios de mantenimiento; constituyéndose de esta manera en las empresas que más crecen en el país.

Actualmente en la provincia de Santa Elena, las marcas de automóviles y vehículos incorporan sistemas electrónicos y demás tecnológicos amigables al medio ambiente que a partir del año 1993 fueron obligatorios, con el fin de reducir la contaminación ambiental a través de la reducción de la emisión del monóxido de carbono y prolongar la vida útil de los vehículos; los mismos que han incrementado con el pasar del tiempo requiriendo de esta manera más asesorías y servicios de mantenimiento.

Las empresas de servicio automotrices se han venido incrementado en la provincia de Santa Elena debido a la gran demanda y aceptación de los servicios técnicos-automotrices, a raíz del aumento del parque automotor en la provincia, los costos por el servicio que éstas determinen al momento de establecer el precio de venta son influyentes en la rentabilidad que se obtenga en la empresa y representaría el éxito o fracaso de la institución, dificultando el desempeño en las operaciones de Tecnimotor's Centro Automotriz, ubicada en el cantón La libertad y su sucursal en el cantón Santa Elena, por la extensa competencia a la que se enfrenta, ocasionando que el costo de su servicios afecte negativamente al precio de venta.

La empresa Tecnimotor's Centro Automotriz es especialista en brindar una gama servicios de alta calidad y con garantía; entre los cuales destacan servicio de banco de prueba, diagnósticos computarizados, servicios de frenos, mantenimiento de amortiguadores, frenos de discos, espirales hojas de resorte, cambio de termostato, servicios de prevención de frenos, motor y cambio de aceite, además; ventas de serie de repuestos automotrices, lubricantes, aditivos, accesorios, llantas, baterías de las mejores marcas, situación que ha permitido a la empresa mantenerse en un buen sitio dentro del mercado de estos de servicios en la provincia.

En Tecnimotor's Centro Automotriz la ausencia de esta herramienta ha incidido en el costo total y real de los servicios y por ende el precio de venta también se ve afectado a través del margen de contribución, situación crítica que amerita la aplicación de un sistema de costeo adecuado que ayude a reflejar una rentabilidad más razonable.

Las problemáticas que se presentan en Tecnimotor's Centro Automotriz relacionadas al costo de servicio y precio de venta se detallan continuación:

1. Determinación de los costos del servicio que se calcula de manera empírica; sin embargo, la empresa ha aumentado una sucursal debido a la gran aceptación del servicio que tiene en la provincia de Santa Elena. Por lo tanto, la asignación de los valores económicos de los elementos y componentes que intervienen en el servicio no está vinculada de manera real al momento de establecer el precio de venta.

2. Los procesos de administración y el servicio operativo técnico están desvinculados, por lo que no existe integración sólida, tanto en la asignación de los costos y estableciendo de los precios de venta.

3. La gestión, el tratamiento y acumulación de los costos que lleva a cabo la empresa carecen de tecnicismo, así mismo el sistema de registro y control de los mismos no es el adecuado, debido a que su tratamiento esta desvinculado a los costos de servicio, por ende influye en el precio de venta al cliente.

Los problemas que se presentan son consistentes en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, por lo que al momento de determinar los costos del servicio, la entidad no está reconociendo otros costos y gastos indirectos del servicio incidiendo en el precio de venta estimado inexacto.

La presente investigación explica: ¿Cómo influye el costo de servicio en el precio de venta de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz?

Además se identifica la proveniencia del problema respondiendo a las interrogantes como son:

1. ¿De qué manera evaluar los costos mediante un sistema de costeo, influye en el precio de venta de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz?
2. ¿Cuál es la relación del nivel de eficiencia de costo de servicio y el precio de venta en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz?
3. ¿De qué manera un sistema adecuado de costos sirve para establecer un precio de venta sostenible en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz?

El presente trabajo tiene como objetivo principal analizar el costo de servicio y su efecto en el precio de venta mediante procedimientos de costeo en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz. Para el cumplimiento del mismo se plantean las siguientes tareas científicas: Evaluación de los costos mediante un sistema adecuado para el conocimiento del nivel de desempeño de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, analizar la efectividad de los costos históricos de los servicios, revelando las falencias de los mismos, finalmente diseñar un modelo de sistema de costeo por objetivos mediante fases que mejoren la determinación de precio de venta al público.

El presente trabajo investigativo se justifica porque la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz a medida que se extienden, requieren de nuevas actividades y procesos administrativos de mayor control que le permitan controlar los recursos, el personal y sus actividades propias de producción o de comercialización, dichos procesos administrativos encaminarán a la empresa a posicionarse en el mercado

y alcanzar la eficiencia administrativa con base en los objetivos estratégicos planteados en la organización, es así que el destino o futuro de la entidad depende de las actividades estratégicas que se estén llevando a cabo.

La debilidad más significativa de la entidad es la ausencia de control, manejo inadecuados de sus recursos, falta de políticas de costos y de precios, ausencia de asesoría financiera y económica, tales falencias se deben a que la empresa no opta por contratar profesionales especialistas en estas áreas que lleven adelante dichos procesos. La correcta y adecuada forma de manejar los recursos y el personal tanto en las actividades administrativas y operativas contribuirá para el alcance de resultados favorables en un determinado periodo económico.

La aplicación de un sistema o costeo adecuado de los costos permitirá en primera instancia optimizar recursos y evitará el inadecuado uso de los activos, posterior a ello contribuirá a identificar y conocer de manera clara cuales son los elementos y componentes que son parte de los costos en la producción de un determinado bien o servicio. El manejo de este sistema de costos se constituirá como una fuente de información útil y razonable para la toma de decisiones por parte de la gerencia y contribuirá a alcanzar un buen desempeño organizacional, beneficiando de esta manera a la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz.

El uso de un proceso y registro adecuado de los costos debe constituirse en una tarea y función primordial, apegada a las actividades de administración y operativas de la empresa debido a que los costos ejecutados en la producción o prestación de servicio son determinantes e influyentes para establecer los precios

de venta y éstos a su vez se traducen en ingresos por venta, los cuáles determinan la rentabilidad de una organización; por lo tanto, la gestión de los costos de la entidad está directamente asociado en el precio de venta al público.

La presente investigación brindará información acerca de los procesos de gestión de los costos y precios de venta que posee la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, como referente para las empresas de servicios de la provincia de Santa Elena y para futuras investigaciones asociadas al tema.

Es importante que la empresa bajo un sistema de costeo, determine los costos de servicio, con la intención de que el margen de utilidad reflejado en el precio de venta no se vea afectado o que sea parcialmente aceptable, por lo tanto esta actividad debe ser ejecutada de manera exacta y real, los costos a su vez deben ser evaluados desde la asignación de los recursos financieros hasta los procesos de eficiencia administrativa; estos procesos de control implementados de forma periódica ayudarán a la empresa a manejar costos reales en cada uno de sus servicios.

La investigación a desarrollarse es de carácter descriptivo, también se efectuará un análisis situacional para identificar posibles problemáticas en el estudio, así mismo se empleará la investigación analítica para conocer los factores que influyen en las variables.

Además se describe la forma en que el costo del servicio influye significativamente en los precios de venta de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, provincia de Santa Elena, año 2017.

Las variables de investigación consideradas en el presente estudio como independiente es, costo de servicio y la dependiente es, precio de venta, y con idea a defender la cual indica que el costo de servicio influye significativamente en el precio de venta de la empresa de Tecnimotor's Centro Automotriz.

El estudio comprende de tres capítulos que se describen desde la problemática objeto de estudio, hasta los resultados de la investigación, que se detallan a continuación:

Capítulo I: El primer capítulo contiene el marco teórico; que lo conforman la revisión literaria, el desarrollo de teorías, conceptos y marco legal relacionado al problema de investigación y las variables de estudio.

Capítulo II: En el segundo capítulo se describen los materiales y métodos; que lo integran el tipo y métodos de investigación, también el diseño de muestreo y de recolección de datos.

Capítulo III: Este capítulo muestra los resultados y discusión; en el que consta el análisis que se obtuvo de las entrevistas y encuestas efectuadas al personal de la entidad, cuyos resultados se presentan con tablas y gráficos, efectuando la interpretación de los resultados obtenidos y finalmente, la propuesta a implementarse.

Por último, las conclusiones y recomendaciones que se generan luego de haber finalizado el trabajo investigativo, con la finalidad de aportar al cumplimiento de los objetivos planteados.



# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO

### 1.1 Revisión literaria

La revisión de la literatura del presente trabajo de investigación corresponde al análisis y estudios de trabajos investigativos anteriores que tiene relación o están asociados con el problema de investigación; dichas investigaciones previas sirvieron de base para desarrollar el análisis del problema de investigación planteado en el capítulo anterior.

En la tesis denominada “Los costos variables y su incidencia en el margen de contribución” que tuvo por objetivo: analizar los costos variables y su incidencia en el margen de contribución de la compañía Servientrega Ecuador S.A. ,en base a una investigación aplicada que estuvo dirigida a buscar soluciones de problemas y aplicarlos de forma oportuna, mediante las técnicas de análisis de informes, indicadores financieros y entrevistas dirigidas a los directivos de la estructura organizacional de la empresa, desarrollada en la ciudad de Guayaquil en el año 2016, los resultados de la investigación fueron que no se cuenta con un sistema de costos que permita establecer una eficiente distribución de costos para la posterior toma de decisiones(Palacios Morales, 2016)

En la tesis denominada:“Determinación del costo de producción y su incidencia en el costo de venta de la empresa DVT del Ecuador S.A.” realizada en la ciudad de Guayaquil, año2017 y cuyo objetivo fue analizar la determinación del costo de

producción y su incidencia en el costeo de venta de la empresa DVT del Ecuador S.A. mediante investigación analítica y descriptiva lo que ayudó a identificar problemas dentro del sistema de costo de la empresa que afectaba a la rentabilidad de la misma; se empleó el análisis documental de los procesos contables de costos, ficha de observación y entrevistas dirigidas al contador y jefe de producción, los resultados fueron que los costos de producción generados en los procesos operacionales de la empresa son generalizados, por lo que no se detalla su estudio de acuerdo a las diferentes líneas de productos que maneja la empresa(Merchán Andino, 2017)

En la tesis “Costos de servicio de transporte y carga y fijación de fletes de la empresa de transporte de carga Leiva H.E.I.R.L.” realizada en la ciudad de Cuzco-Perú, año 2016, cuyo objetivo fue establecer los costos de servicio de transporte de carga y fijación de fletes, mediante una investigación aplicada y/o práctica, puesto que se solucionarán los problemas planteados en la empresa, y con un alcance de investigación descriptiva; se empleó encuestas dirigida a todos los colaboradores de la empresa y entrevistas al propietario, administrador y contador, siendo el resultado de la investigación que la empresa establece los costos de forma empírica y no se aplica un sistema de costeo, desconociendo los costos reales que fijan los fletes”(Choquesaca Pacheco & Lara Sanchez, 2016)

Estas investigaciones son un referente de estudio de las variables de costo y precio de venta, luego del análisis permitieron entender diferentes perspectivas de las mismas, y le permitió a la presente investigación tener un punto de partida.

## **1.2 Desarrollo de las teorías y conceptos**

### **1.2.1 Contabilidad de Costos**

De acuerdo a (Zapata Sánchez, 2015) los costos en la Contabilidad son las operaciones económicas que realizan las empresas en las actividades de elaboración de productos o de brindar servicios, se encarga de identificar, clasificar y registrar los rubros que se desembolsaron para la culminación del producto deseado, es una fuente de información para futuras inversiones.

La Contabilidad de Costos es un sistema que permite controlar y ordenar de manera técnica todos los costos que se generen en la elaboración de un bien o servicio, es una herramienta que contribuye a la alta gerencia en la toma de decisiones en pro de optimizar recursos y reducir costos, por ende se recomienda la misma en las organizaciones dedicadas a la producción(Gayle, 2015).

Según (Billene, 2016) la Contabilidad de Costos es un herramienta útil para la toma de decisiones empresariales, que permite realizar los respectivos estados financieros y de éstos calcular las razones financieras, como de liquidez, circulante, capital de trabajo, prueba ácida, utilidades de las ventas, la inversión y el aporte de los activos con respecto al proceso de producción.

Luego del análisis de las opiniones de varios autores se define que Contabilidad de Costos es la manera técnica de registrar y clasificar las cuentas asociadas a los costos en un periodo determinado de producción, cuyo aporte e implementación contribuyen a la realización de estados financieros de producción, lo cual se constituye en una empresa de producción información indispensable.

### **1.2.2 Propósitos de la Contabilidad de Costos.**

De acuerdo a (Rincón Soto & Villareal Vásquez, 2014) manifiestan los siguientes propósitos en la contabilidad de costos:

- 1.** Habilidad de identificar de manera correcta los costos en las fases de proceso, terminación y reconocer de manera exacta los insumos que se asignan.
- 2.** Controlar los costos incurridos de todos los elementos que se vayan asignando en un bien o servicio con el fin de identificar la optimización o desperdicios.
- 3.** Determinar los aspectos que contribuyen en la carencia de finalización de un bien, así como también conocer cuando económicamente no es rentable un bien a su venta.
- 4.** Contribuye como una herramienta de mucha importancia a la alta gerencia y directivos para la planificación y gestión de las actividades económicas, es una medida que permite saber si es posible invertir, reinvertir o adquirir nuevos equipos.

### **1.2.3 Necesidad de costear apropiadamente los productos y servicios.**

Según (Cuevas, 2016) la problemática más común para los gerentes y contadores es la determinación acertada de costos, debido a que no se maneja un sistema adecuado que direcciona de manera exacta a las cuentas de la Contabilidad, aquello podría representar un riesgo en el alcance de la rentabilidad, por lo que se recomienda deshacerse de prácticas empíricas por técnicas especializadas de costos.

En muchas ocasiones sí se dispone de sistema de costos o costeo, pero éstos presentan errores en la determinación de los mismos, generalmente en la producción de un bien o servicio existen actividades que a veces poco son tomadas en cuenta o simplemente se obvian. Es importante que el personal que está relacionado con la producción identifique de manera exacta cuales son los costos que intervienen en el proceso de producción y que sean reportados oportunamente al sistema (Bravo, 2014).

#### **1.2.4 Definición de Costos de servicio**

De acuerdo a (Zapata Sánchez, 2015) el costo de servicio es el valor monetario establecido por la empresa oferente de servicios y este costo está determinado a través de tarifas de servicio que dependiendo del tipo de servicio variará. Generalmente toma en cuenta a los costos y gastos reales, directos e indirectos en la prestación del servicio, anexando el margen de beneficio económico para establecer posteriormente el precio de venta de los servicios.

Según (Rivero Zanatta, 2015) la determinación de los costos de servicios estará en función de la inversión que haya realizado la empresa a través de la adquisición de maquinarias, equipos y la tecnología necesaria para la prestación del servicio, es así que tanto la calidad y el costo del servicio estará sujeto de estas adquisiciones. Es indiscutible que la tecnología es un factor determinante en las empresas de servicios.

Mientras que (Rincón Soto & Villareal Vásquez, 2014) los costos de servicios originados por la prestación de servicio deben abarcar las actividades ordinarias;

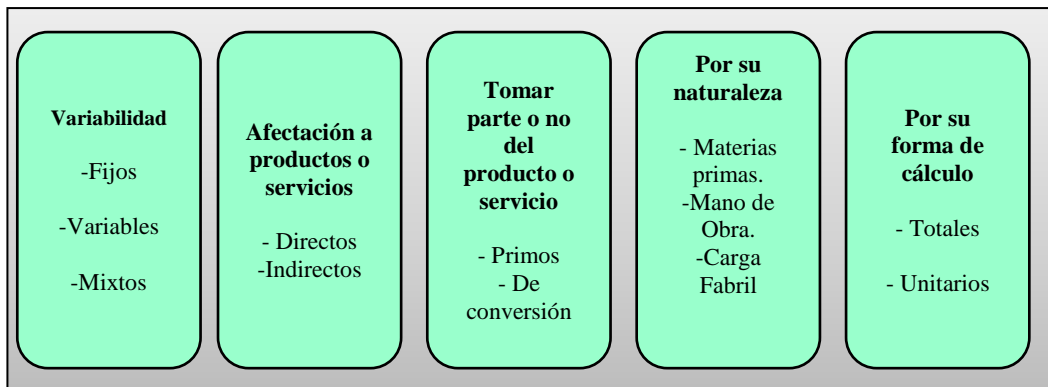
las mismas que requieren de técnicas y procedimientos, es así que para su base de cálculo se tomara en cuenta los desembolsos para el personal, los materiales (tangibles e intangibles) y otros materiales directos e indirectos que interviene en el servicio.

Por último (Billene, 2016) considera que los costos de servicio no se alejan de los llamados elementos del costo, es así que se pueden aplicar y considerar estos tres elementos, pero de manera distinta. No existe un sistema de costos de servicios exacto, es por ello que la empresa debe analizar adecuadamente su estructura de costeo y encontrar bases justas para realizar la asignación de costos a los servicios.

Luego del análisis de la opinión de varios autores se define que los costos de servicios son aquellos que intervienen en la prestación de un servicio o actividad y esta deberá acumular los costos de todos los elementos intervinientes así como costear la fuerza física e intelectual del ser humano para ejecutar dicha tarea.

### **1.2.5 Clasificación de los costos en empresas de servicio**

Para determinar los tipos de costos que intervienen en la prestación de un servicio, es primordial que la empresa analice las características propias de su servicio, detecte la representatividad de la mano de obra en la prestación del servicio, así como los procesos y actividades que se desarrollen durante toda la etapa del servicio. La definición de estos costos es la misma que emplean las industrias.(Billene, 2016)



**Figura N° 1 Clasificación de los costos en empresas de servicio**

**Fuente:** (Cuevas, 2016)

**Elaborado por:** Gerson González González

### 1.2.6 Elementos del costo

Según (Zapata Sánchez, 2015) la elaboración de un producto o en la generación de un servicio indiscutiblemente se hablará del proceso de producción el cual consta de tres elementos que están estrechamente relacionados entre sí, los cuales son:

**1. Materia prima:** Son todos los materiales, o insumos que intervienen generalmente al inicio del proceso productivo; dichos materiales, son los que están presente en mayor cantidad o medida, son definitivamente imprescindibles para la elaboración del producto, y estos serán distintos de los que aparezcan en el transcurso de elaboración del mismo.

**a. Materia prima directa:** También conocida como materiales directos, son los que mayor significancia tienen en el proceso de producción, por ende, su participación es mayor con respecto a otros que aparezcan en el transcurso del proceso de producción y su valor monetario es representativo al momento de calcularse el costo total de la producción.

**b. Materia prima indirecta:** También conocida como materiales indirectos, son aquellos que se trasladarán a los costos indirectos de fabricación; siendo éste el tercer elemento del costo, su intervención en el proceso de producción es indirecto y su valor monetario es poco representativo en la asignación para el cálculo del costo total de producción.

**2. Mano de obra:** Conocida también como fuerza hombre, es aquella en donde interviene el ser humano de manera física o intelectual para la transformación de los insumos o materia prima, su participación es a través de la manipulación de máquinas y equipos o brindando asesoría o experticia intelectual, que contribuyen a la terminación del producto deseado o a la culminación del servicio esperado, según sea el caso.

**a. Mano de Obra Directa:** Es la fuerza o intelecto del personal que este manipulando de manera directa el proceso de producción del bien o servicio, el salario o sueldo de este trabajador es representativo en la producción y será tomado en cuenta al momento de calcularse el costo total de la producción. Generalmente la mano de obra directa se asocia con los obreros de una empresa.

**b. Mano de Obra Indirecta:** Es la participación del personal que se relaciona de manera poco significativa al proceso de producción; es decir, su participación es de manera indirecta, por cuanto su valor monetario será menor al de la mano de obra directa, dicho valor será direccionado al tercer elemento de costo considerado como costos generales de producción o costos indirectos de fabricación.



**3. Otros materiales:** Son los que aparecen en el transcurso del proceso o bien los que estaban antes del mismo, son llamados costos generales o complementarios y su participación en la producción es vital para obtener el producto o servicio deseado. Este elemento se lo asocia muchas veces como costos indirectos de fabricación, pero su terminología no debe emplearse en todas las empresas.

De acuerdo a (Bravo, 2014) los costos indirectos de fabricación son los que absorberán a aquellos bienes y servicios de participación indirecta en el proceso de producción, es así que éste tercer elemento del costo se divide de la siguiente manera: a) materiales indirectos b) mano de obra indirecta y c) otros costos indirectos.

Después del análisis de las opiniones de varios autores se define que los elementos del costo son los insumos, materiales y fuerza física e intelectual interviniente en una producción y que cada elemento tiene un tratamiento y clasificación diferente por lo que su identificación es importante en el momento de la acumulación de costo, dichos elementos deben estar integrados de manera directa y secuencial en algunos casos con la intención de determinar un costo integral.

#### **1.2.7 Empresa industrial y de servicios especializados: ámbito de los costos**

De acuerdo a (Horngren Charles, Datar Srikant, & Foster George, 2016) la mala determinación del costo conlleva a problemas muy serios, por muy poco notables que sean, en ocasiones el colapso puede ser en el corto, mediano o largo plazo, pero en algún punto del tiempo empresarial estalla, siendo las empresas industriales y las de servicios las más afectadas, es por aquello que bajo mucho

esfuerzo deben contar con los conocimientos precisos para evitar aquello, la clave está en saber cómo aplicarlos.

Es importante indicar que un adecuado manejo de los costos contribuye a mantener a la empresa en un buen sitio frente a sus competidores y clientes que siempre están atentos a la imagen corporativa que muestra y que cada vez son menos fieles. Además, muchas veces las organizaciones no disponen un sistema adecuado de costeo y esto provoca que los reportes económicos que presentan carezcan de veracidad siendo esto una fuente equívoca para la toma de decisiones y una desorganización para gestionar los costos del servicio(Brito, 2015).

### **1.2.8 Gestión de costos**

Según (Bravo, 2014) los múltiples costos no deben ser una tarea difícil, por el contrario la gama y clasificación de los mismos permite identificar cuáles son los que se utilizan en determinados procesos de elaboración de un bien o servicio, es por ello que la gestión de los costos radica desde allí; primero saber identificarlos y segundo saber gestionarlos adecuadamente con la intención de obtener la rentabilidad que busca la empresa con base a las inversiones realizadas o capital invertido.

Los costos deben gestionarse en dos fases, la primera es cuando se los identifica con anterioridad al proceso de producción y la segunda posterior al mismo, ambas fases permitirán realizar una comparabilidad con respecto a lo pronosticado o lo presupuestado, así mismo se identificarán si se tomaron en cuenta todos los elementos del costo.(Gayle, 2015)

Según (Kaplan & Cooper, 2015) la gestión de costos es un actividad que deben realizar las personas al frente de la producción su aplicación implica identificar los costos intervinientes en una producción, costear los elementos del costo de la manera exacta y evaluarlos al final, así mismo en la asignación ser precisa sin exagerar de ellos como tampoco minimizarlos.

Después de analizar las definiciones de varios autores se establece que la gestión de los costos es una actividad primordial que debe ejecutarse de manera previa y posterior a una producción, cuya finalidad es realizar un adecuado costeo tanto en la fase inicial como en la final con la intención de conocer la evolución de los costos e identificar que costos son representativos en el margen de rentabilidad.

### **1.2.9 Clasificación básica de los costos**

De acuerdo (Cuevas, 2016) para las empresas industriales, agrícolas o de servicios es primordial saber tratar los costos de acuerdo a la clasificación, en este sentido algunas son más minuciosas al momento de clasificar los costos, otras por sus partes prefieren una clasificación más simple; como es el caso de los costos directos e indirectos en vez del grupo de los costos fijos, variables y mixtos.

**Costos directos:** Es un elemento del costo que mayor representatividad o participación tiene en el proceso de producción y es perfectamente visible y evidente, este costo reúne algunas de las siguientes condiciones:

- 1.** Ser medible; es decir, se lo puede asignar con exactitud según lo requiera la producción y contar con un rubro monetario exacto.

2. Debe ser parte esencial en la conformación o elaboración del bien o servicio(Cuevas, 2016).

**Costos indirectos:** Es un costo que se da por actividades o bienes complementarios al producto, pero con menor representatividad; es decir, depende ello también de la culminación del bien o servicio, son elementos evidentes, pero presentan las siguientes condiciones:

1. Cumplir con la característica de ser totalmente indirectos a los procesos de producción del bien o servicio.

2. Ser un costo evidente, pero poseen un rubro monetario de baja significancia, ejemplos de ellos son: energía, depreciaciones y mantenimiento de equipos.

**Costos Fijos:** Son aquellos componentes del proceso de producción que permanecerán invariables con respecto a su valor monetario en todo momento; es decir, son constante y no se pueden modificar en el periodo contable de la empresa.

Ejemplos de ello son las depreciaciones y mantenimiento de las maquinarias, impuestos ajenos a los de la renta, seguros, arriendos y salarios o sueldos fijos al personal contratado.

Los costos fijos se mantienen independientes de la variación de la producción y éstos cambiarán notablemente el precio de venta del servicio o bien, de modo que si la empresa en su primera producción produce pocas unidades el rubro de los costos fijos asignados a cada unidad serán alto y por ende el precio de venta

también, pero si la segunda producción aumenta los costos fijos asignados a cada unidad se reducirán y por ende el precio de venta será competitivo (De la encarnación Gabín, 2015).

**Costos Variables:** Son aquellos elementos de los costos que varían según el nivel de producción que se esté llevando a cabo; es decir, su grado de participación y distribución estará sujeta a la producción requerida, ejemplos claro de los costos variables son: materia prima, los salarios a trabajadores que se les cancela por el nivel de producción, el valor de las amortizaciones que se llevan bajo el método de unidades de producción.

**Costos mixtos o semivARIABLES:** Son costos que no se comportan de forma fija o variable; es decir, su comportamiento es irregular sin importar el nivel de producción que se esté llevando a cabo. Son aquellos que se mantiene semivARIABLES; es decir, no crecen o decrecen de manera proporcional con respecto al nivel de producción como es el caso de los costos variables, no permanecen fijos, ejemplo de ello podría ser la telefonía que sin importar que haya producción la planilla debe cancelarse (Brito, 2015).

**a. Costos semivARIABLES:** los costos semivARIABLES están integrados por dos partes; una es la parte fija la cual está representada por un valor monetario mínimo como es el caso de la energía, la otra parte es la variable en este sentido con el mismo ejemplo el exceso de consumo de energía provoca una planilla más elevada.

**b. Costo escalonados:** Este costo está integrado por una parte fija que cambiará de manera significativa en relación al aumento de la producción; es decir, en el

caso de que para un determinado número de obreros se necesita un supervisor y al contratar un obrero se requerirá de otro supervisor, lo cual representaría un costo escalonado (Calleja Bernal, 2015).

#### **1.2.10 Los productos, proceso y actividades que pueden ser costeados.**

De acuerdo a (Kaplan & Cooper, 2015) el fin de los costos es saber con seguridad cuál ha sido el valor monetario en que se ha incurrido para la elaboración de un bien, esto con la finalidad de brindar información confiable y controlar los recursos. Lo que debe costearse son los mismos productos, las actividades o los procesos para conocer los insumos que se requirieron en la obtención del bien deseado, bajo éste mismo contexto los servicios deben costearse a manera exacta con el sistema adecuado.

#### **1.2.11 Los costos y los gastos: origen y reconocimiento**

Según (Backer, Jacobsen, & Ramírez , 2016) todo egreso o salida de efectivo en una actividad económica puede catalogarse como costo o gasto dependiendo de la utilización del mismo, a continuación se detalla de manera clara la determinación: Son gastos aquellos que han sido utilizados para la comercialización, capacitaciones y administración; es decir, aquellos que no están relacionados directamente con la fábrica, a su vez también podrían reconocerse como costos del periodo.

Existen egresos capitalizables; es decir, que tiene que ver con la inversión; estos están asociados en la compra de equipos, maquinarias y derechos, por el contrario

de aquellos que no tengan que ver con la inversión son destinados para la administración, comercialización. Finalmente son costos aquellos los egresos destinados para la elaboración de un bien nuevo y que al ser vendidos se transformarán en costo de ese bien (Bravo, 2014).

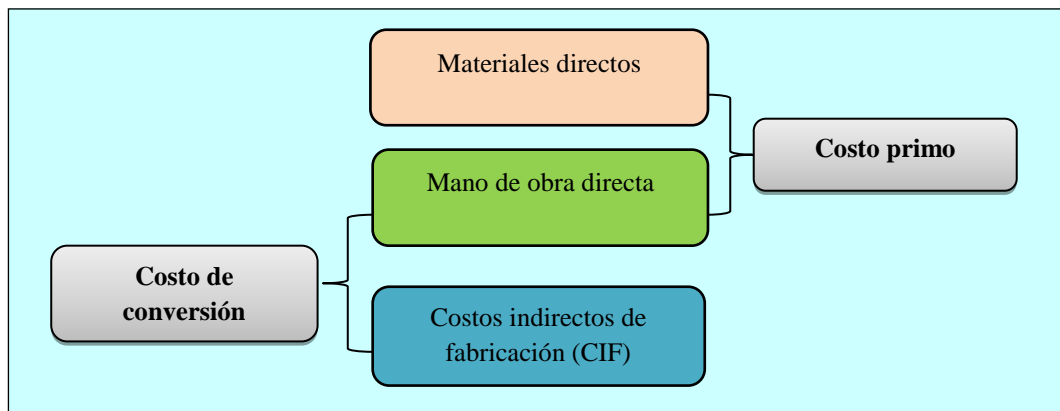
Dada la aclaración se establece que el costo para elaborar o producir un bien se apreciará como el valor monetario que ha sido destinado para los tres elementos esenciales del costo que son: materiales o insumos, mano de obra o fuerza hombre y por último demás materiales requeridos para elaboración de un bien, o partes de éste, así como en la generación de un servicio; es decir, los producto intangible; en los cuales la adecuada aplicación al costo serán un beneficio indiscutible(Bravo, 2014)

### **1.2.12 Los elementos del costo de un producto**

Según (Rivero Zanatta, 2015) otra denominación de los costos que suele darse son los costos primos y de conversión de los mismos; éstos también consideran a los tres elementos del costo, pero en manera diferente. Estos costos no se alejan de los convencionales; por el contrario es una nueva versión de las terminologías de los costos que constantemente van cambiando con el pasar del tiempo en la contabilidad. A continuación, se amplía como se emplean estos costos.

**a. Costos primos:** Son los costos claramente identificables en el proceso de producción de un producto o servicio y que los porcentajes de participación son relevantes en la elaboración.

**b. Costos de Conversión:** Son aquellos costos que intervienen el proceso de transformación del bien o servicio. Este costo considera la mano de obra directa, y los costos indirectos de fabricación que se han utilizado en la producción.



**Figura N° 2 Costo del producto**

Fuente:(Rivero Zanatta, 2015)

Elaborado por: Gerson González González

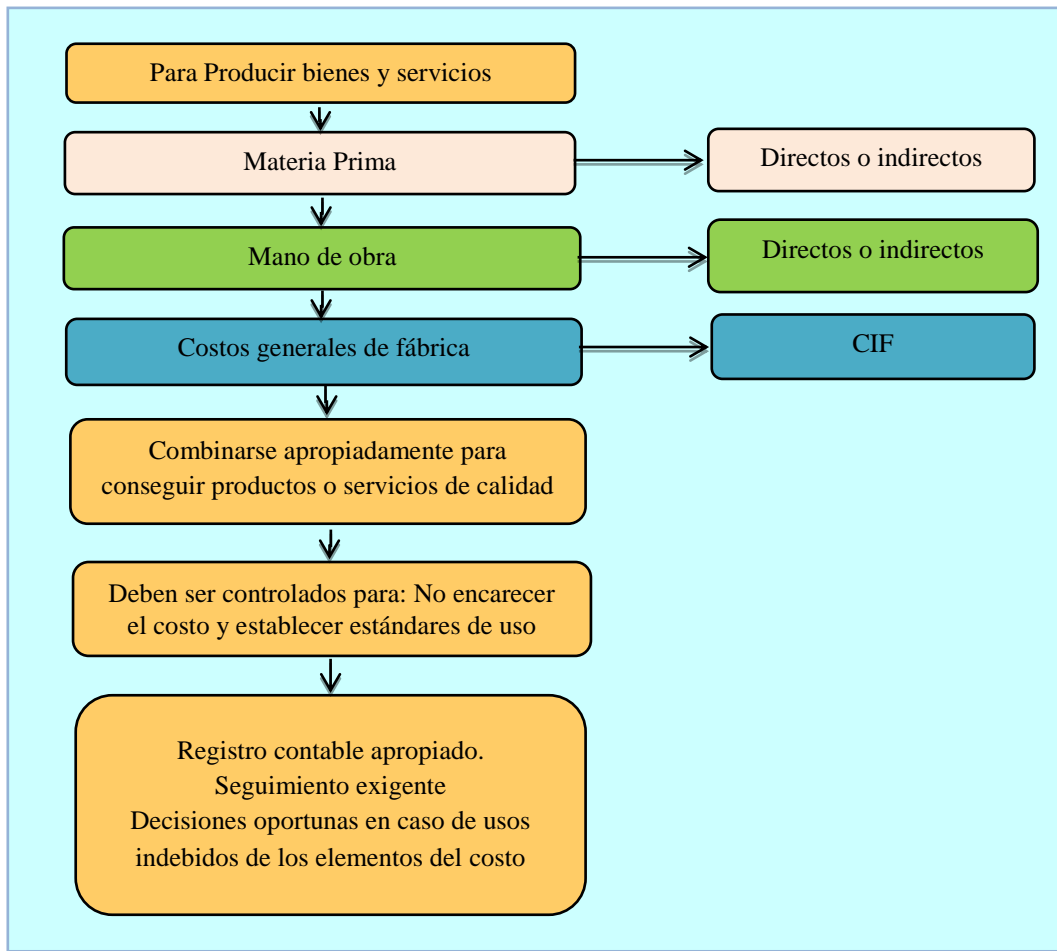
### 1.2.13 Tratamiento y gestión de los elementos del costo

De acuerdo a (Billene, 2016) los elementos de los costos deben ser tratados de manera clara e identificable con el propósito de que el área financiera sepa reconocerlos y atribuirlos de manera exacta y real al costo total de la producción.

Dicha gestión y tratamiento variará según el tipo de industria o empresa, y éstas a más de registrarlos en la hoja de costo, deberán realizar monitoreo y análisis de la variación y comportamientos de los costos en sus tres elementos constantemente(Billene, 2016).

La administración y las áreas al frente de la producción serán las encargadas de que los costos que se estén aplicando adecuadamente en concordancia con el tipo de producción.(Brito, 2015)





**Figura N° 3 Gestión de los elementos del costo de producción**

Fuente:(Zapata Sánchez, 2015)

Elaborado por: Gerson González González

### 1.2.14 Clasificación y tratamiento de los elementos del costo.

De acuerdo a (Rincón Soto & Villareal Vásquez, 2014) la gama de clasificaciones de costos, se explicarán a continuación:

#### 1. Por su alcance

**Costos Totales:** Son costos totales cuando el valor económico final de la producción es obtenido a través de la suma de todas las inversiones realizadas en los diversos procesos de productivos y atribuibles a los tres elementos del costo.

**Costos Unitarios:** Son costos unitarios aquellos que se determinan una vez finalizados el proceso de producción calculado el costo total; dividiendo el costo total de la producción para el número de unidades terminadas.

## **2. Por su Identidad.**

**Costos Directos:** Son aquellos que están vinculados directamente al producto, son fáciles de identificar y sus valores representativos al momento de determinar el precio del producto o servicio terminado.

**Costos Indirectos:** Son aquellos que han sido asignados de manera menor o que han tenido poca relación con el proceso productivo; es decir, han sido considerados, pero con poca representatividad con el proceso de producción.

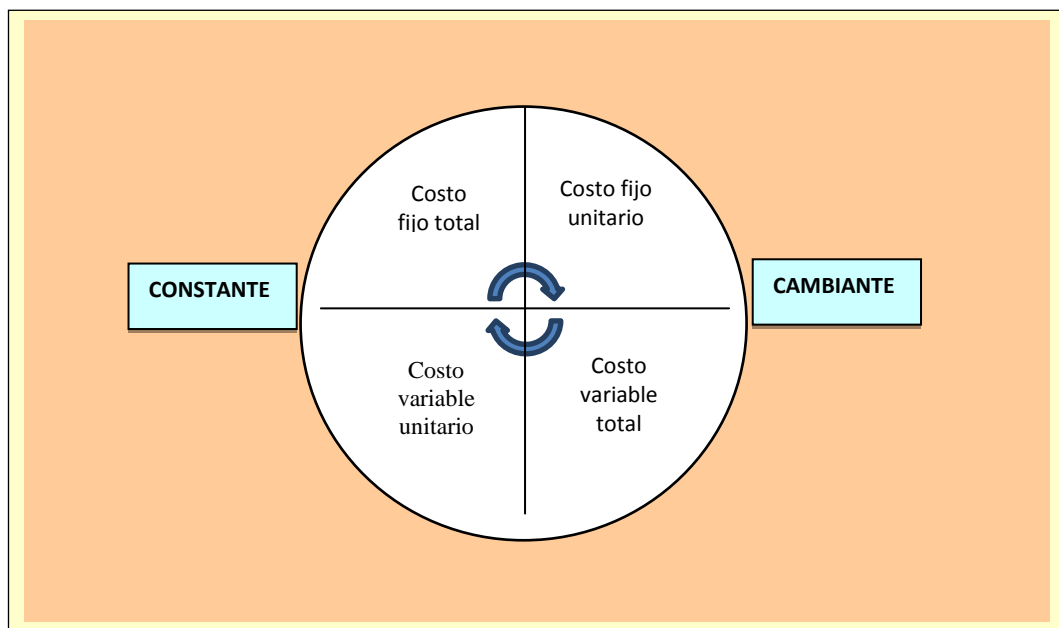
## **3. Por su relación con el nivel de producción**

**Variables:** Los costos variables son aquellos que crecen, decrecen, aumentan o disminuyen de conformidad con el nivel de producción.

**Fijos:** Son aquellos que no se alteran pese a la variación del nivel de producción, generalmente son los rubros de alquiler, así como también seguros a empleados y otros similares que se mantienen constantes en todos los procesos de producción.

Además de que permanecen constantes sin importar la variación de la producción los costos fijos presentan otra particularidad que variarán si la siguiente producción se modifica con relación a la anterior; debido a que se obtienen de la división del costo fijo total para las unidades.(Hansen & Mowen, 2015)

Según (Rojas, 2016) los costos variables totales cambiarán el nivel de producción de manera directa, debido a la evolución de la producción requerirá menos o más insumos. Mientras que los costos variables unitarios serán constantes; puesto que se obtienen de la división de los totales para las unidades producidas.



**Figura N° 4 Relación del costo con el nivel de producción**

**Fuente:** (Cuevas, 2016)

**Elaborado por:** Gerson González González

#### **4. Por el momento en que se determinan.**

De acuerdo a (Rivero Zanatta, 2015) los costos por su momento de determinación son los siguientes:

**Valores históricos o reales:** Son aquellos considerados a partir de la elaboración de una tabla o registro en donde constan los precios, se podría aseverar que son costos reales puesto que se registran simultáneamente con la producción del bien; es decir, se va calculando cuánto cuesta la producción.

**Valores predeterminados:** Bajo el sistema que trabaje la empresa, pueden emplearse costos predeterminados, o también conocidos como costos aproximados o estándar; éstos no son realmente exactos, pero aun así se constituyen como normales o referenciales, debido a que en ciertos casos se hace difícil para la empresa cuantificar su valor real por el nivel de complejidad que éste representa.

## **5. Por el sistema de acumulación.**

Según (Horngren Charles, Datar Srikant, & Foster George, 2016) Indica los siguientes:

**Los sistemas de acumulación por las órdenes de producción:** Generalmente son utilizados por industrias que trabajan bajo la forma de pedidos o los también llamado lotes, y que exitosamente se siguen utilizando en la actualidad sin importar su antigüedad, este sistema proporciona a la empresa determinar los costos de conformidad a la cantidad requerida o solicitada por el cliente.

**Los sistemas de acumulación por procesos:** Es uno de los más empleados por fábricas e industrias a pesar de la antigüedad del mismo, no deja de utilizarse debido a que permite conocer el nivel del costo por proceso, e identifican en la etapa de la producción los recursos necesarios.

## **6. Por el método**

Según (Rivero Zanatta, 2015) esta tendencia modernista de identificar al costo surge de un método que permite de una manera más adecuada asignar los costos

de acuerdo al comportamiento de los variables en las producciones con cierta particularidad, debido a que con el pasar de los tiempos aparecen nuevas líneas de negocios que requieren métodos especiales, entre ellos están los siguientes.

**Por el método de absorción:** Este método anexa a otro método de determinación de costo; se caracteriza por tomar en cuenta a dos tipos de costos al momento de calcular el costo total de un bien o producto terminado en la producción de los mismos, es así que para la determinación del costo final considera a los costos fijos y variables, previo a ello la entidad deberá identificar y determinar dichos costos para poder aplicar este método.

**Por el método variable:** Este método al igual que el anterior incorpora para su determinación de costo a otros métodos; es decir, se emplea para el cálculo del costo total del producto terminado considerando únicamente a los componentes de los costos variables, mientras que a los costos considerados fijos se los aparta.

## **7. Por el grado de control**

Según (Kaplan & Cooper, 2015) por el grado de control que se le asigne al costo, se clasificaran en:

**Costos Controlables:** Son los costos que están directamente manejados o manipulados por los ejecutores y por esa razón tienen la ventaja de ser mejorados, arreglados y corregidos con la finalidad que su direccionamiento proporcione o que contribuyan a reducir costos de producción que son controlables; por ejemplo, la energía.

**Costos Incontrolables:** Estos costos no están en sujeción de responsables, debido que su utilización es incierta o ciertamente son difíciles de predecir por aspectos que varían en el proceso de producción, aunque algunas veces ya están definidos son imposibles de controlar.

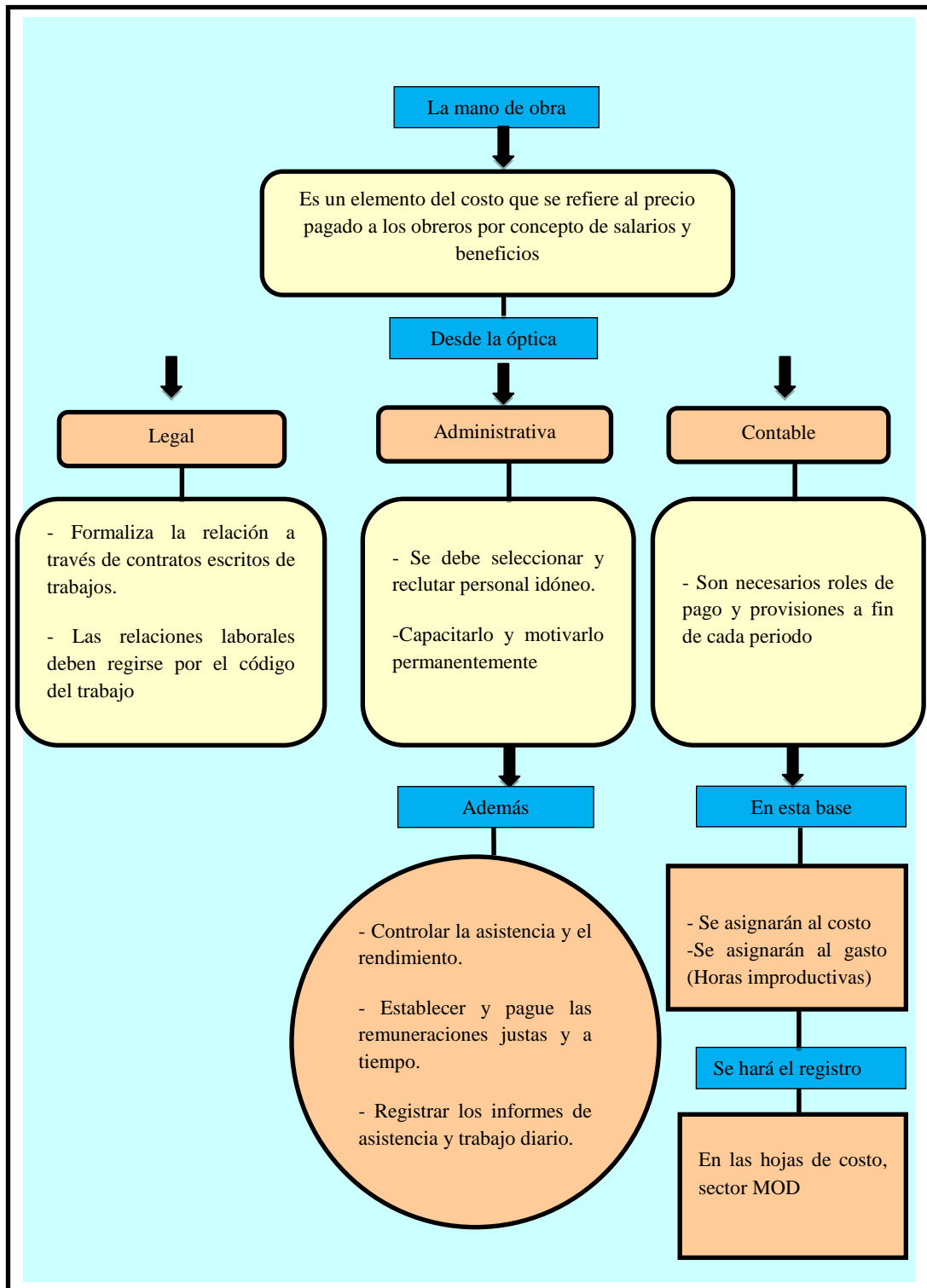
Los costos incontrolables pueden presupuestarse de manera anticipada a la producción, sin que de la misma se llegue a dar, debido a la complejidad de los mismos, pero al menos se podrá pensar que se presentarán y que dicha situación constituirá un costo.

#### **1.2.15 Aplicación del costeo variable para calcular el punto de equilibrio.**

De acuerdo a (Rincón Soto & Villareal Vásquez, 2014) antes de iniciar una inversión, negocio o alguna actividad económica a la alta gerencia le preocupa una sola cosa; que es la pronta recuperación de la inversión y que ésta a su vez sea rentable, allí surge el denominado Punto de Equilibrio; cálculo que se realiza con anterioridad o durante la producción.

De acuerdo a (Rincón Soto & Villareal Vásquez, 2014) existen clases de trabajadores; obreros y empleados, dicha diferencia es clara al momento de cancelar los haberes y al ser asignados dichos rubros a las cuentas contables, es así que a los obreros se le cancelará a través de salario y será reconocido como costo de mano de obra en el proceso de producción en el cual intervino, mientras que al empleado se le cancelará un sueldo y éste rubro estará relacionado como el gasto general que no participó en la producción.

### 1.2.16 Costo de la mano de obra



**Figura N° 5 Definición de mano de obra**

Fuente:(Rivero Zanatta, 2015)

Elaborado por: Gerson González González

### **1.2.17 Costos indirectos de fabricación (CIF)**

Según (Kaplan & Cooper, 2015) en el proceso de producción se encuentra presente los costos indirectos de fabricación; elemento necesario para la culminación del bien, no obstante, resulta algunas veces difícil de valorarlo y saberlo distribuir de manera acertada entre los departamentos u órdenes. Ejemplo de CIF son: seguros a los obreros, arriendo y energía, más allá de aquello los CIF pueden presentar variaciones al final, a continuación, se detalla su clasificación:

**CIF aplicados:** Estos son los que surgen al inicio del proceso productivo y deben contabilizarse, debido a que pueden determinarse con anterioridad y no esperar al final del mes cuando generalmente se liquidan, es a este proceso de reconocimiento temprano que se lo conoce como CIF aplicados.

**CIF reales:** Estos aparecen al final del proceso de producción a través de variaciones; dichas variaciones obedecen a los CIF aplicados aquellos que fueron reconocidos, presupuestados y contabilizados inicialmente, dicha diferencia se la conoce como costos indirectos de fabricación reales, puesto que al final del periodo se tiene con exactitud el valor monetario de aquel elemento del costo.

### **1.2.18 Tratamiento de los CIF reales.**

De acuerdo a (Kotler & Keller, 2017) los CIF generalmente se dan por el consumo, utilización de materiales o al recibir un servicio necesario para el proceso de producción; en cualquiera de los escenarios su registro debe reconocerse inmediatamente después del hecho monetario.



Los soportes para su contabilización serán; planilla de servicios básicos, rol de pagos a trabajadores, etc. Se contabilizarán de manera conceptual; es decir, existirán varios CIF.

### **1.2.19 Presupuestos de los CIF y las tasas predeterminadas.**

Según (Rivero Zanatta, 2015) se conoce que para alcanzar las expectativas o exigencias del producto terminado deseado; éste recorre muchos centros, departamentos o áreas de producción, puesto que una sola fase no puede concentrar todo su esfuerzo para terminar de elaborarlo. La alta gerencia o la parte financiera de la empresa deberán solicitar presupuestos de los costos generales que se incurrirán para la elaboración del bien a cada departamento de producción.

Dicha información contribuirá para conocer la medida del nivel de participación de cada área con respecto a los CIF, además que será información de gran importancia para elaborar el presupuesto maestro cuando se vaya a incurrir en un nuevo proceso de producción, generalmente las empresas trabajan con un presupuesto de periodo (Brito, 2015)

De acuerdo a (Rincón Soto & Villareal Vásquez, 2014) Una vez elaborado el presupuesto estándar de los CIF se procede a determinar la tasa estándar (Tst), aquella que se demostrará por medio de dos derivadas; conocidas como tasa fija (TstF) y tasa variable (TstV).

Los CIF abarcan una variedad de bienes, actividades o servicios necesarios el bien terminado, ejemplos de CIF son:

### 1.2.20 Tasa estándar de los CIF

CIF MÁS CONOCIDOS EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	
Servicios	Bienes
Energía eléctrica.	Materiales indirectos.
Telefonía fija y móvil.	Alimentación del personal.
Seguros de protección de materiales, activos fijos, personas, etc.	Combustibles y lubricantes.
Fuerza laboral (remuneraciones) del personal que coadyuva al proceso productivo.	Insumos de fábrica.
Depreciaciones de activos fijos intangibles.	Ropa de trabajo.
Amortizaciones de activos fijos intangibles como patentes de fábrica.	Otros bienes.
Amortizaciones de diferidos como gastos de investigación y desarrollo.	
Contribuciones e impuestos.	
Capacitación del personal.	
Otros servicios.	

**Figura N° 6 CIF más conocidos en los procesos de producción**

**Fuente:**(Horngren Charles, Datar Srikant, & Foster George, 2016)

**Elaborado por:** Gerson González González

### 1.2.21 Tratamiento de los costos fijos de producción

En el ámbito legal la NIC 2 determina los costos por la transformación del producto o inventario, aquellos corresponden a los materiales y a la mano de obra que están relacionados con la producción, también toma en cuenta a los costos indirectos de la producción como son los costos variables y fijos; estos últimos corresponderían a los que permanecen constantes a pesar de la variación de la producción, mientras que los variables si sufren modificaciones en el proceso.(Gayle, 2015)

### **1.2.22 Costeo de servicios diferentes**

De acuerdo a lo manifestado por(Hansen & Mowen, 2015) actualmente las exigencias del mercado de consumo y el incremento de la competencia entre empresas, obliga a éstas a lanzar al mercado más de un producto estrella, los cuales le permiten mantenerse, sostener y obtener rentabilidad a las empresas frente a la feroz competencia. En este sentido el tratamiento contable será el mismo entre productos, así sea que se ejecuten líneas de producción totalmente distintas.

Los costos deberán ir acumulándose en cada servicio, y al final de la producción de cada uno deberán presentar los informes económicos, en esta instancia existirán variaciones o diferencias en las cuentas contables de dichos procesos de producción. Se deben manejar sistemas de costos distintos si los servicios son distintos, si es así las diferencias serán aceptadas, si son productos complementarios y existe una diferencia no proporcional, entonces habría que analizar dichas diferencias.(Gayle, 2015)

### **1.2.23 Sistema de costo de servicio.**

Según (Cuevas, 2016) el sistema de costeo de venta de servicios será único y particular en cada tipo de empresa de servicio, y no existe un modelo estandarizado de costeo por servicio debido a la complejidad de la diversa gama de servicios que existe. Pero si se recomienda a las empresas de servicio encontrar su base de apoyo en los sistemas tradicionales o crear un método en base a un análisis previo de la estructura ajustable a los tres elementos del costo.

#### **1.2.24 Una sola línea de producción, con diferentes servicios.**

Según (Billene, 2016) en una misma línea de producción con varios servicios se presentarán diferencias al momento de ser registrados en la hoja de costo y contabilizarlos.

Los reportes de unidades terminadas y costos especificarán el tipo de servicio, se crearán auxiliares que indiquen a que servicio pertenecen los rubros, los materiales indirectos serán reconocidos como Costos generales de Fabricación (CFG), la mano de obra indirecta será repartida a cada servicio.

#### **1.2.25 Falencias de los sistemas tradicionales**

De acuerdo a (Rojas, 2016) las falencias más comunes, son las siguientes:

- 1.** Una vez culminado el producto recién se puede realizar el análisis de los resultados alcanzados, por lo que durante el proceso no se pueden reducir costos que contribuyan a obtener mayor rentabilidad.
- 2.** Se torna muy frecuente en los procesos de producción que los costos indirectos de fabricación sean asignados de manera no adecuada y errónea, lo que origina a un costo total poco preciso, a la vez la falencia del costeo se torna en un riesgo para la empresa.
- 3.** Los gastos o costos del periodo son tratados de manera arbitraria al momento de ser asignados, debido a que no existe un método de distribución acertado dentro de este sistema de costeo, siendo el precio de venta el más afectado por dichos errores que reflejará una utilidad poco real.

### **1.2.26 Propósitos de los costos estándar**

De acuerdo a (Zapata Sánchez, 2015) frente a la falencia de los sistemas tradicionales surgieron los costos estándar como una medida para mejorar la determinación de los costos, las ventajas de este sistema son las siguientes:

1. Mantener una disciplina entre los componentes directos e indirectos y ajustarlos a una continua mejora conforme lo exijan los procesos.
2. Mantener en control los costos de la producción con la finalidad de reducirlos cuando exista la necesidad, con el fin de ajustarse a las necesidades de los clientes.
3. Tratar de reducir la inversión realizada a la producción al mínimo, con la intención de asegurar el buen uso de los recursos monetarios.
4. Permite entregar cotizaciones solicitadas por los clientes y de esta manera pedir con anticipación recursos a los proveedores.

### **1.2.27 Costos estimados y estándar**

Con el objetivo de alcanzar los propósitos empresariales y la tarea constante por parte de la gerencia y directivos en eliminar falencias y deficiencias de los sistemas de costos, así como evitar los desperdicios que se generen en la producción surge un nuevo modelo de costeo como ayuda o complemento que se incorporan a los sistemas tradicionales de costos, aquellos son llamados datos predeterminados o también conocidos como costos estimados y costos estándar. (Cuevas, 2016)

**Costos estimados:** Estos costos son obtenidos de fuente información del gobierno, competidores, proveedores y hasta de los mismos clientes, se toman en cuenta con la finalidad de realizar un pronóstico de la futura inversión y así determina los costos de producción, también se consideran a los costos reales y si al final de la producción ésta sufre variación con respecto a sus costos; esta diferencia es asignada a los costos estimados. El objetivo de este costo es establecer un precio de venta relativamente real.

**Costo estándar:** Estos costos son calculados previamente a la producción y su base de aplicación es netamente científica, se los considera con la finalidad de saber cuáles son los costos de producción en que se incurriría en un periodo normal. Al final de la producción estos costos predeterminados se enfrentan con los costos reales o históricos y por el contrario si existen variaciones con el costo total de la producción, dicha diferencia será asignada a los costos reales.

#### **1.2.27.1 Ventajas de los costos estándar**

Según (Backer, Jacobsen, & Ramírez , 2016) las ventajas de utilización de los costos estándar es que permite identificar el costo de cada componente que interviene en los tres elementos del costos; cada actividad o elemento que intervenga en el proceso de producción tendrá asignado un costo estándar que previamente ya se conocía, y que su aplicación tiene base científicas; es decir, es muy poco probable que sean modificados en el costo total, por el contrario son privilegiados al no sufrir ajustes; pues si los hay serán asignados a los costos reales.

VARIABLE	COSTOS ESTIMADOS	COSTOS ESTÁNDAR
<b>ASPECTOS COMUNES</b>		
<b>Momento</b>	Se establecen antes de que la producción se inicie	Se define antes de que la producción inicie
<b>Técnicas</b>	Aceptadas cuando usan métodos de cálculo técnicos y datos cercanos, y criterios de aproximación objetivos.	Aceptadas en la medida que usan métodos de cálculos técnicos, datos cercanos y criterios de aproximación objetivos.
<b>Responsable</b>	Equipo humano encargado de estimación.	Equipo humano encargado de establecer los estándares.
<b>ASPECTOS COMUNES</b>		
<b>Base de cálculo</b>	Datos históricos del pasado inmediato y nuevas previsiones internas y del entorno.	Metas establecidas en base de fijaciones exactas de producción, y expectativas internas y externas validas debido a rigurosidad técnica y científica de establecimiento estándar.
<b>Propósito</b>	Disponer de información razonable sobre costos de producción futura, en cuya base se pueden tomar decisiones puntuales sobre producción.	Disponer de información razonable exacta, para planificar con seguridad la producción, costos y situación económica.
<b>Cálculo Variaciones</b>	Se establecen al finalizar la orden de producción o periodo, comparando los costos estimados con los reales.	Se establecen al finalizar la orden de producción, comparando costos estándar con costos reales.
<b>Aplicaciones Variaciones</b>	Sean favorables o desfavorables se ajustan a los costos reales	Favorables o desfavorables se aceptan como válidos los costos estándar.
<b>Cobertura</b>	Se utilizan especialmente para costear por anticipados costos indirectos.	Se utilizan para costear los tres elementos del costo.
<b>Uso en toma de decisiones</b>	Para costear los CIF, llegar a establecer los costos normales y fijar precio de venta.	Para hacer seguimiento preciso del uso, manipulación y disposición de recursos productivos. Puede llegar a establecer responsabilidades administrativas y civiles a trabajadores que provoquen daños o desperdicios por negligencia o mala fe.

**Figura N° 7 Comparativos entre costos estimados y estándar.**

**Fuente:** (Hansen & Mowen, 2015)

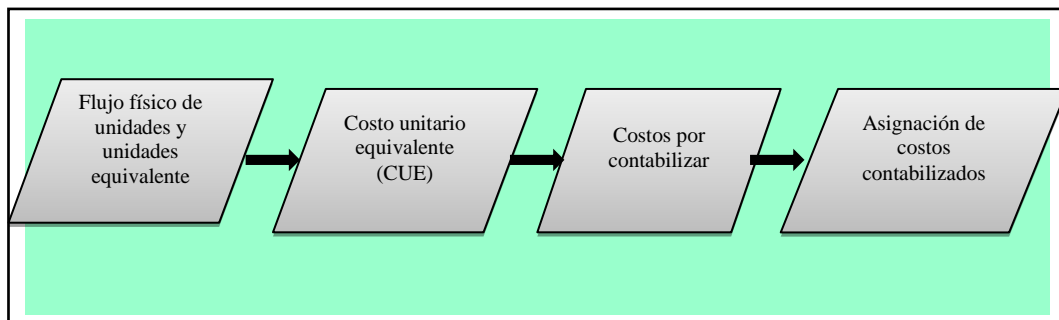
**Elaborado por:** Gerson González González

### 1.2.28 Informe de los costos de producción

Según (Hansen & Mowen, 2015) el informe de costos de producción comprende todas las actividades ejecutadas y las unidades tratadas en un determinado departamento o área de producción y que son necesarias detallarse y registrarse

para que dichas unidades pasen a la siguiente fase o departamento. El informe debe especificar cuantas unidades en proceso se encuentra hasta el momento, así como el método de valuación de inventario que se le dio a las unidades en proceso.

El informe de producción de costos es imprescindible para que determinadas unidades proceso pasen a la siguiente etapa de producción, en dicho informe constará información detallada de las unidades como lo serán su costo, método de inventario, personas responsables, así como la adición de elementos e insumos utilizados y especificados en unidades.(Kaplan & Cooper, 2015)



**Figura N° 8 Pasos para el informe de costo de producción**

**Fuente:** (Hansen & Mowen, 2015)

**Elaborado por:** Gerson González González

### **1.2.29 Definición de precio de venta.**

De acuerdo a (Schnarch kirberg & Schnarch Kirbeg, 2015) el precio de venta es el valor económico que impone el vendedor frente al consumidor o comprador, dicho precio representa para el oferente ganancia o beneficio económico esperado, mientras que para el comprador un estímulo de satisfacción en base a sus necesidades.



Por otro lado (Kotler & Keller, 2017) indica que el precio de venta es el resultado de la acumulación de los costos sumando un margen o porcentaje de ganancia económica que establece el productor, vendedor o prestador de servicio en el proceso de elaboración del bien o servicio, también deben considerarse las condiciones del mercado.

Sin embargo (Anderson, Sweeney, & Williams, 2016) indica que el precio de venta es el conector de la compra-venta; es la cantidad económica que se recibe por vender un bien o prestar un servicio, el precio constituye la imagen institucional y todos los esfuerzos, en los procesos que se realizaron para poner a disposición de venta un bien o servicio, cuyo cálculo se basa en un análisis económico de los costos. Después de la interpretación de varios autores se define que el precio de venta es aquel valor económico que impone la empresa generadora de bienes y servicios, este precio representa la acumulación de todos los costos más un margen de ganancia.

### **1.2.30 Políticas de precio**

De acuerdo a (Anzola Rojas, 2016) La tarea más determinante en el proceso de mercadeo es la de establecer precios, este debe cumplir con ser el adecuado y accesible para los compradores. Se debe tener en cuenta que el presupuesto de ingresos dependerá del volumen de las ventas que se realicen.

Según (De la encarnación Gabín, 2015) Las políticas de precios son consideradas como guías en la determinación del precio de venta, éstas políticas deben ofrecer plena seguridad al momento de tomar las decisiones con respecto a la fijación de

precios, además que deben asegurar que por lo menos en el mediano plazo sean funcionales. Las políticas más consideradas son las siguientes:

**1. Precios altos, bajos y competitivos:** Son precios que se imponen de acuerdo al segmento de mercado que han de ser vendidos, tratando de cubrir todo el mercado.

**1. Precios selectivos versus precios de penetración:** Corresponde a los productos especiales lanzados por primera vez mercado y que en primera instancia esta selección de precio llega a ser exitosa.

**2. Precios de penetración:** Esta política consiste en establecer precios bajos con la intencionalidad de deshabilitar a los competidores y que de esta manera la empresa se posiciona en el mediano o largo plazo.

**3. Precios singulares:** Los precios son una atracción del cliente en algún producto o servicio, debido a que incorpora los centavos como unidades de distracción, ejemplo de ello son los precios de \$ 1,99, atrayendo de esta manera a los compradores y se animen a comprar, porque desde su óptica refleja precios bajos.

**4. Precios de entrega:** Son aquellos precios que manejan los costos por transporte; es decir, es el precio que se asigna a la entrega de productos a los clientes, ejemplo de ello son los conocidos como precio franco a bordo.

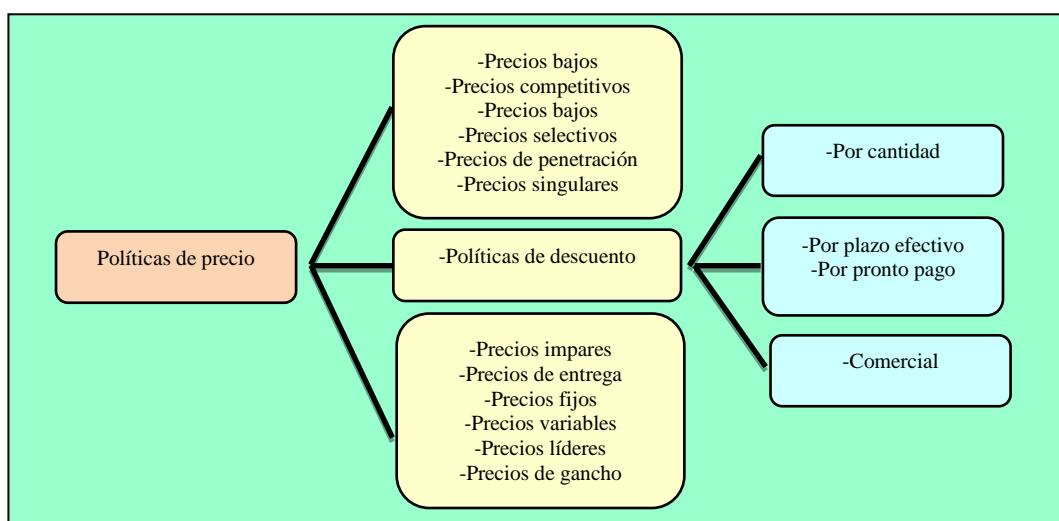
**5. Precio fijo contra precio variable:** El precio fijo corresponde a aquellos que no permiten rebaja, mientras que los variables permitirán regateo dependiendo del tipo de comprador o volumen de la venta.

**6. Precio líder:** El precio líder se encuentra presente en productos de mucha demanda y que son poco duraderos ya que su precio atrae a los compradores para que realicen compras del mismo producto sin planearlo

**7. Precio de gancho:** Este precio pretende atraer a los clientes imponiendo un precio bajo en un determinado bien y luego inducirle a adquirir un bien similar de mayor calidad a un precio más alto que el anterior.

**8. Políticas de descuento:** Este precio bajo es maquillado o estratégicamente impuesto en un determinado bien, muestra al cliente un descuento llamativo, pero en el fondo su precio ha sido modificado para causar esa impresión en el cliente y de esta manera la empresa capte más clientela en el consumo de sus bienes.

Después del análisis de las opiniones de varios autores se define que las políticas de precio son estrategias de mercadeo que utilizan las empresas con el fin de captar al cliente y que éste consuma, bajo circunstancias internas o externas del entorno, así como el poder de incidencia del consumidor dentro del mercado.



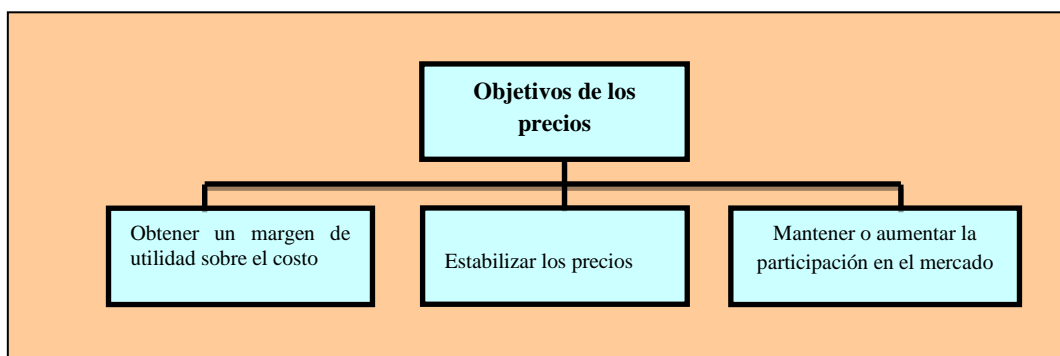
**Figura N° 9 Políticas de precio**

**Fuente:**(Longenecker, Moore, Petty, & Palich, 2015)

**Elaborado por:** Gerson González González

### 1.2.31 Objetivos de los precios

Una de las situaciones que se debe considerar al momento de fijar un precio son los objetivos de mercadotecnia que la empresa empleará para determinar los precios, éstos buscan posicionar a la empresa en el mercado. (Kotler & Keller, 2017)



**Figura N° 10 Objetivos de los precios**

**Fuente:** (Kotler & Keller, 2017)

**Elaborado por:** Gerson González González

Según (Kotler & Keller, 2017) los objetivos son los siguientes:

**Obtener un margen de utilidad sobre el costo:** Las industrias o fábricas por lo general establecen el precio de sus productos a través de la acumulación de los costos incurridos en ese bien, más el porcentaje de ganancia.

$$\text{Costo de producción} + \text{otros costos genrales} + \text{ganacia} = \text{Precio}$$

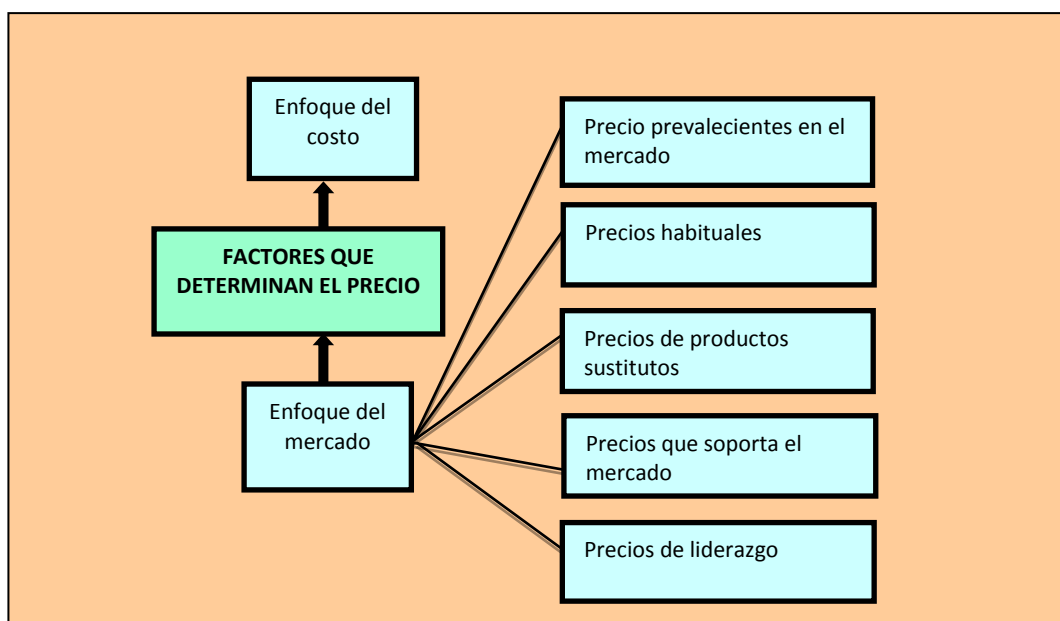
**Estabilización de precios:** Las empresas industriales por lo general manejan la estabilización de sus precios; esto ocurre cuando una industria líder impone un precio sin considerar a las demás, por ende, las demás inmediatamente adoptaran ese precio para poder permanecer en el mercado.

**Mantener o aumentar la participación en el mercado:** La posición de la empresa en el mercado está asociada con el precio de sus productos o servicios que ofrezca dicha estrategia la catapulta como exitosa en sus actividades de comercialización.

### 1.2.32 Factores que determinan la fijación de precios

De acuerdo a (Schnarch kirberg & Schnarch Kirbeg, 2015) establecer el precio para algunas empresas que recién se introducen resulta complejo, la clave para una adecuada imposición de precio es analizar el tipo de producto o servicio que se ofrezca frente al precio de los productos de la competencia.

Otro factor a considerar son los ingresos proyectados por las ventas que dependerá de dos componentes; uno es el volumen de ventas a realizar y el precio impuesto a las unidades, una variación en el precio puede llevar al fracaso de la empresa.



**Figura N° 11 Factores para determinar el precio de los productos**

**Fuentes:** (Schnarch kirberg & Schnarch Kirbeg, 2015)

**Elaborado por:** Gerson González González

### **1.2.33 Método de costeo.**

Las diferentes perspectivas de este método de fijación de precios comprenden la determinación de los mismos en base al punto de equilibrio, tasa de rendimiento, costos variables y los costos promedios. La ventaja de este método es que dicha información está disponible en la mayoría de empresas. Este método contribuye a que las empresas sean competitivas frente a las demás empresas. (Anzola Rojas, 2016)

#### **1.2.33.1 Método de mercado competitivo**

Según (Anderson, Sweeney, & Williams, 2016) este método recomienda a las empresas que manejen precios convenientes, precios de productos sustitutos, precios que tolere el mercado y precio de liderazgo para ser competitivos. Sin embargo, la fijación del precio debe darse a través del análisis de los costos.

### **1.2.34 Programas de precio**

De acuerdo a (Kotler & Keller, 2017) para la fijación es importante analizar que existen factores directamente influyentes que deben ser considerados y estudiados, dichos factores corresponden al nivel de demanda, el nivel de diferenciación y al posicionamiento trazado. Pero lastimosamente en muchas ocasiones se toman decisiones erradas debido a que los empresarios solamente consideran los costos generados del bien o servicio ignorando los factores antes señalados.

La clave está en iniciar con un programa que comprenda los objetivos de los precios que abarque desde las utilidades, ventas, participación, hasta imagen.

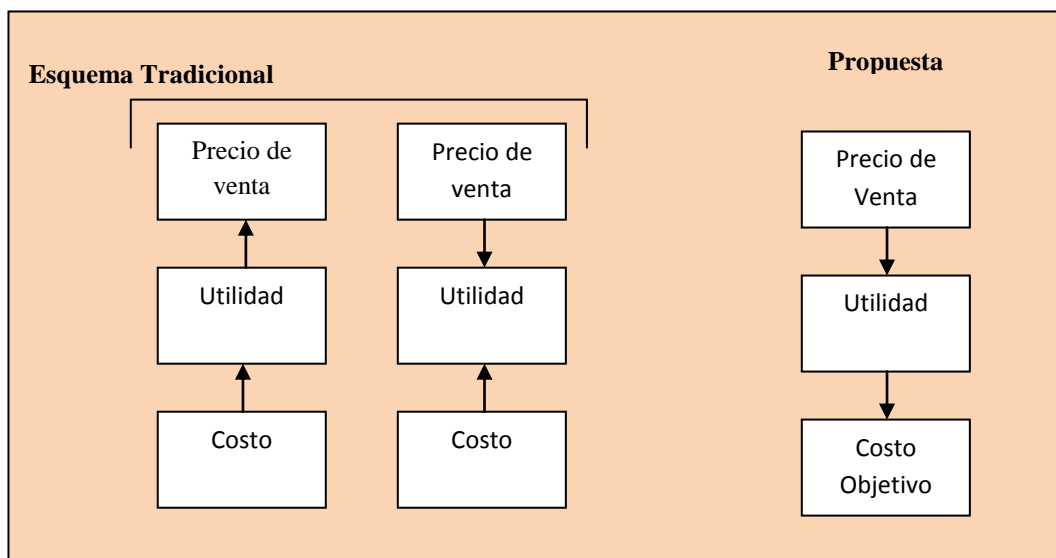
También debe incluirse factores influyentes como: la demanda, precio deseado, elasticidad, comunicación y canales de distribución, es a partir de estas situaciones que se pueden trazar y especificar las estrategias y políticas de precio, además de analizar la coherencia interna y externa del precio.(Anzola Rojas, 2016)

### **1.2.35 El Costeo Objetivo.**

Según (Capasso, 2015) es una herramienta de gestión que permite, ordenar, adecuar y ensamblar las actividades de la organización y sus consecuentes costos para lograr un nivel de utilidad acorde a los objetivos fijados por la institución. El costeo de objetivo es un proceso de reducción de costos a lo largo de toda la vida del producto y no de control de costos.

Las características de este modelo abarca las actividades de concepción, diseño, desarrollo del producto, desarrollo del proceso de producción, logística y comercialización. Las ventajas principales son:

- Mayor valor en el proceso en sí mismo, más que el resultado económico alcanzado, ya que obliga a pensar en términos de eficiencia y efectividad productiva a todos los sectores de la empresa.
- Integra a otras áreas de la empresa en tareas cooperativas, conjuntas y coordinadas no sólo para el costo objetivo en sí, sino con efectos secundarios benéficos para otros procesos de la empresa.
- Coadyuva fuertemente a la reducción de costos en el momento de mayor impacto que es especialmente la etapa de diseño del producto.
- Pautas sobre la competitividad global de la compañía.



**Figura N° 12 Sistema Costo Objetivo**

Fuente: (Capasso, 2015)

Elaborado por: Gerson González González

**Cuadro N° 1 Sistema Tradicional versus Costeo Objetivo**

Principales diferencias entre el esquema tradicional y la propuesta de costo objetivo	
TRADICIONAL	COSTEO OBJETIVO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No se considera al mercado en la planificación de costos.</li> <li>2. Los costos determinan los precios.</li> <li>3. La reducción de los costos se centra en la corrección de ineficiencias y desperdicios.</li> <li>4. La reducción de costos es dirigida por los contadores de costos.</li> <li>5. Los proveedores son invitados a participar luego de iniciada la etapa de producción.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El mercado competitivo dirige la planificación de costos.</li> <li>2. Los precios determinan los costos.</li> <li>3. El diseño será la base de la reducción de costos, evitando las ineficiencias y los desperdicios.</li> <li>4. Los costos son administrados por grupos interdisciplinarios.</li> <li>5. Los proveedores son invitados a participar en el tipo de diseño.</li> </ol>

Fuente: (Capasso, 2015)

Elaborado por: Gerson González González

**Cuadro N° 2 Pasos de Costeo Objetivo**

PASOS DE COSTEO OBJETIVO
<p><b>Paso 1:</b> Desarrollar un producto que satisfaga las necesidades de los potenciales clientes.</p> <p><b>Paso 2:</b> Determinar el precio objetivo.</p> <p><b>Paso 3:</b> Determinar el margen de beneficio deseado.</p> <p><b>Paso 4:</b> Cálculo del costo objetivo.</p> <p><b>Paso 5:</b> Predeterminación del costo alcanzable.</p> <p><b>Paso 6:</b> Ajuste del costo predeterminado alcanzable para obtener el costo “Como Sí” – Costo Vigente con mejoras – Costo Admisible.</p> <p><b>Paso 7:</b> Toma de decisiones tendientes a convertir el costo “Como Sí” en costo objetivo</p> <p><b>Paso 8:</b> Decisión final.</p>

Fuente: (Capasso, 2015)

Elaborado por: Gerson González González



### **1.3 Fundamentos Legales.**

#### **NIC 2**

En la Norma Internacional de Contabilidad No. 2, denominada Inventarios en los ítems de medición del costo del inventario, se realiza la aclaración de ciertas instancias de los costos que se deben conocer y aplicar a las empresas que manejen costos.

#### **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 parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia de volumen de producción, tales como la amortización 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 prestación 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 gasto del periodo en que se han 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.

### **Otros costos**

**15.** se incluirán otros costos, en el costo inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costos de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

### **Costos de los inventarios para un prestador de servicio.**

**19.** En el caso de que un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente

involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán en el costo del inventario, sino que se contabilizarán como gastos del periodo en el que haya incurrido. Los costos de los inventarios de un prestador de servicio no incluirán márgenes de ganancias ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tiene en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicio.

#### **Sistemas de medición de costos.**

**21.** Las técnicas para la determinación del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo. Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

#### **Ley de defensa del artesano.**

**Art. 1.-** Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

**Art. 2.-** Para los efectos de esta Ley, se definen los siguientes términos:

a) Actividad Artesanal: La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas;

b) Artesano: Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria.

Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;

c) Maestro de Taller: Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo y Recursos Humanos;

d) Operario: Es la persona que sin dominar de manera total los conocimientos teóricos y prácticos de un arte u oficio y habiendo dejado de ser aprendiz, contribuye a la elaboración de obras de artesanía o la prestación de servicios, bajo la dirección de un maestro de taller;

e) Aprendiz: Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo; y,

f) Taller Artesanal: Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos:

1. Que la actividad sea eminentemente artesanal;
2. Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendiz mayor de cinco;
3. Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley;
4. Que la Dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller;
5. Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta Ley.

**Art. 15.-** Los maestros debidamente titulados y los artesanos autónomos podrán ejercer el artesanado, abrir y mantener sus talleres, una vez que se hayan

registrado en la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la que les conferirá el Carnet Profesional Artesanal, al momento mismo de su registro. Los aprendices y operarios podrán formar parte de las cooperativas de producción y consumo, cuyo fomento y extensión se encarga de manera especial a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

**Art. 16.-** Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación. Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo. También gozarán los operarios del derecho de vacaciones y jornada máxima de trabajo de conformidad con el Código del Trabajo.

Con los fondos determinados en esta Ley y con los fondos que en lo sucesivo se asignarán, se atenderá por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social a las indemnizaciones de accidentes de trabajo y a los otros derechos de los operarios.

**Art. 17.-** El Estado prestará a los artesanos eficiente ayuda económica mediante:

- a) La exoneración de los impuestos a la renta del capital con el concurso del trabajo y adicionales de dicho impuesto, del impuesto a los capitales en giro y del impuesto al valor agregado (IVA) en calidad de sujetos pasivos y sustitutivos;
- b) La importación en los términos más favorables que establezca la correspondiente Ley, de los materiales e implementos de trabajo de los artesanos, salvo los de lujo;

c) La exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal;

d) La concesión de préstamos a largo plazo y con intereses preferenciales a través del Banco Nacional de Fomento y de la banca privada, para cuyos efectos la Junta Monetaria dictará la regulación correspondiente. Los montos de los créditos se fijarán considerando especialmente la actividad artesanal y el número de operarios que tenga a su cargo el taller;

e) La compra de artículos de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos. Exceptuase el caso en que el Estado o las Instituciones de Derecho Público sean productores de estos artículos.

### **Ley de contratación pública**

#### **Art. 6.-** Definiciones.

1. Adjudicación: Es el acto administrativo por el cual la máxima autoridad o el órgano competente otorga derechos y obligaciones de manera directa al oferente seleccionado, surte efecto a partir de su notificación y solo será impugnable a través de los procedimientos establecidos en esta Ley.

2. Bienes y Servicios Normalizados: Objeto de contratación cuyas características o especificaciones técnicas se hallen homologados y catalogados.

3. Catálogo Electrónico: Registro de bienes y servicios normalizados publicados en el portal [www.compraspublicas.gob.ec](http://www.compraspublicas.gob.ec) para su contratación directa como resultante de la aplicación de convenios marco.

4. Compra de Inclusión: Estudio realizado por la Entidad Contratante en la fase pre contractual que tiene por finalidad propiciar la participación local de artesanos, de la micro y pequeñas empresas en los procedimientos regidos por esta Ley, acorde con la normativa y metodología definida por el Servicio Nacional de Contratación Pública en coordinación con los ministerios que ejerzan competencia en el área social. Las conclusiones de la Compra de Inclusión se deberán reflejar en los Pliegos.

5. Contratación Pública: Se refiere a todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría.

Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes. Se incluyen también dentro de la contratación de bienes a los de arrendamiento mercantil con opción de compra.

6. Contratista: Es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, o asociación de éstas, contratada por las entidades contratantes para proveer bienes, ejecutar obras y prestar servicios, incluidos los de consultoría.

9. Convenio Marco: Es la modalidad con la cual el Servicio Nacional de Contratación Pública selecciona los proveedores cuyos bienes y servicios serán ofertados en el catálogo electrónico a fin de ser adquiridos o contratados de manera directa por las Entidades Contratantes en la forma, plazo y demás condiciones establecidas en dicho Convenio.



17. Mejor Costo en Bienes o Servicios Normalizados: Oferta que cumpliendo con todas las especificaciones y requerimientos técnicos, financieros y legales exigidos en los documentos precontractuales, oferte el precio más bajo.

18. Mejor Costo en Obras, o en Bienes o Servicios No Normalizados: Oferta que ofrezca a la entidad las mejores condiciones presentes y futuras en los aspectos técnicos, financieros y legales, sin que el precio más bajo sea el único parámetro de selección. En todo caso, los parámetros de evaluación deberán constar obligatoriamente en los Pliegos.

20. Oferta Habilitada: La oferta que cumpla con todos los requisitos exigidos en los Pliegos Pre contractuales.

### **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno**

**Art. 4.1.- Residencia fiscal de personas naturales.-** Serán considerados residentes fiscales del Ecuador, en referencia a un ejercicio fiscal, las personas naturales que se encuentren en alguna de las siguientes condiciones:

a) Cuando su permanencia en el país, incluyendo ausencias esporádicas, sea de ciento ochenta y tres (183) días calendario o más, consecutivos o no, en el mismo período fiscal;

b) Cuando su permanencia en el país, incluyendo ausencias esporádicas, sea de ciento ochenta y tres (183) días calendario o más, consecutivos o no, en un lapso de doce meses dentro de dos periodos fiscales, a menos que acredite su residencia fiscal para el período correspondiente en otro país o jurisdicción.

c) El núcleo principal de sus actividades o intereses económicos radique en Ecuador, de forma directa o indirecta.

Una persona natural tendrá el núcleo principal de sus actividades o intereses económicos en el Ecuador, siempre y cuando haya obtenido en los últimos doce meses, directa o indirectamente, el mayor valor de ingresos con respecto a cualquier otro país, valorados al tipo de cambio promedio del período.

**Art. 10.- Deducciones.-** En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos. En particular se aplicarán las siguientes deducciones:

1.- Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente;

2.- Los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio, así como los gastos efectuados en la constitución, renovación o cancelación de las mismas, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente.

No serán deducibles los intereses en la parte que exceda de la tasa que sea definida mediante Resolución por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, así como tampoco los intereses y costos financieros de los créditos externos no registrados en el Banco Central del Ecuador.

3.- Los impuestos, tasas, contribuciones, aportes al sistema de seguridad social obligatorio que soportare la actividad generadora del ingreso, con exclusión de los intereses y multas que deba cancelar el sujeto pasivo u obligado, por el retraso en el pago de tales obligaciones. No podrá deducirse el propio impuesto a la renta, ni los gravámenes que se hayan integrado al costo de bienes y activos, ni los impuestos que el contribuyente pueda trasladar u obtener por ellos crédito tributario, ni las sanciones.

4.- Las primas de seguros devengados en el ejercicio impositivo que cubran riesgos personales de los trabajadores y sobre los bienes que integran la actividad generadora del ingreso gravable, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente;

6.- Los gastos de viaje y estadía necesarios para la generación del ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente. No podrán exceder del tres por ciento (3%) del ingreso gravado del ejercicio; y, en el caso de sociedades nuevas, la deducción será aplicada por la totalidad de estos gastos durante los dos primeros años de operaciones;

7.- La depreciación y amortización, conforme a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil, a la corrección monetaria, y la técnica contable, así como las que se conceden por obsolescencia y otros casos, en conformidad a lo previsto en esta Ley y su reglamento;

8.- La amortización de las pérdidas que se efectúe de conformidad con lo previsto en el artículo 11 de esta Ley;

9.- Los sueldos, salarios y remuneraciones en general; los beneficios sociales; la participación de los trabajadores en las utilidades; las indemnizaciones y bonificaciones legales y otras erogaciones impuestas por el Código de Trabajo, en otras leyes de carácter social, o por contratos colectivos o individuales, así como en actas transaccionales y sentencias, incluidos los aportes al seguro social obligatorio; también serán deducibles las contribuciones a favor de los trabajadores para finalidades de asistencia médica, sanitaria, escolar, cultural, capacitación, entrenamiento profesional y de mano de obra.

Las remuneraciones en general y los beneficios sociales reconocidos en un determinado ejercicio económico, solo se deducirán sobre la parte respecto de la cual el contribuyente haya cumplido con sus obligaciones legales para con el seguro social obligatorio cuando corresponda, a la fecha de presentación de la declaración del impuesto a la renta, y de conformidad con la ley.

10.- Las sumas que las empresas de seguros y reaseguros destinen a formar reservas matemáticas u otras dedicadas a cubrir riesgos en curso y otros similares, de conformidad con las normas establecidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros;

11.- Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se

encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.

16.- Las personas naturales podrán deducir, hasta en el 50% del total de sus ingresos gravados sin que supere un valor equivalente a 1.3 veces la fracción básica desgravada de impuesto a la renta de personas naturales, sus gastos personales sin IVA e ICE, así como los de su cónyuge e hijos menores de edad o con discapacidad, que no perciban ingresos gravados y que dependan del contribuyente.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales, industriales, comerciales, agrícolas, pecuarias, forestales o similares, artesanos, agentes, representantes y trabajadores autónomos que para su actividad económica tienen costos, demostrables en sus cuentas de ingresos y egresos y en su contabilidad, con arreglo al Reglamento, así como los profesionales, que también deben llevar sus cuentas de ingresos y egresos, podrán además deducir los costos que permitan la generación de sus ingresos, que están sometidos al numeral 1 de este artículo.

**Art. 45.- Otras retenciones en la fuente.-** Toda persona jurídica, pública o privada, las sociedades y las empresas o personas naturales obligadas a llevar contabilidad que paguen o acrediten en cuenta cualquier otro tipo de ingresos que constituyan rentas gravadas para quien los reciba, actuará como agente de retención del impuesto a la renta.

El Servicio de Rentas Internas señalará periódicamente los porcentajes de retención, que no podrán ser superiores al 10% del pago o crédito realizado.

## **CAPÍTULO II**

### **MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **2. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **2.1 Localización**

El proyecto de investigación se realizó en la provincia de Santa Elena, en las dos Unidades de Negocio de la empresa Tecnimotor's que quedan ubicadas en La Libertad y Santa Elena. El trabajo de campo fue efectuado en 46 días, con la finalidad de recabar información confiable y valedera, y de esta forma conocer la realidad situacional sobre el objeto de estudio.

##### **2.2 Tipos de investigación**

Para desarrollar la investigación se empleó el tipo descriptivo para conocer sobre el tema de estudio a través de la desagregación teórica de las variables, además se realizó un análisis situacional de la empresa Tecnimotor's con la finalidad de identificar la problemática de estudio, y de esta manera plantear la propuesta que permita mejorar los resultados organizacionales.

En el proyecto también se empleó la investigación analítica, a través de criterios estadísticos que permitieron analizar las variables, además de conocer los factores que influyen en el costo de servicio y P.V.P en la empresa Tecnimotor's, por lo tanto, se realizó estadísticas de los resultados obtenidos en el levantamiento de información, con la finalidad de identificar los factores críticos que deben ser mejorados para así poder fortalecer los resultados empresariales.

## **2.3 Método de investigación.**

### **2.3.1 Método inductivo.**

Se efectuó mediante el análisis de las acciones estratégicas que se emplean en las unidades de negocio de la empresa Tecnimotor's, con la finalidad de conocer el sistema de costeo que emplean. Este método permitió conocer los factores críticos, mediante la observación y las entrevistas realizadas como parte del proceso de investigación.

### **2.3.2 Método deductivo.**

Se empleó con la finalidad de estudiar de forma general los factores necesarios para establecer un sistema de costeo adecuado para la empresa Tecnimotor's, por lo tanto, se realizó la encuesta para validar la propuesta diseñada como parte del proceso de investigación, que integran factores que deben ser considerados para mejorar los resultados organizacionales.

## **2.4 Fuentes de recolección de la información.**

Para el desarrollo del tema de investigación se recurrieron a varias fuentes que permitieron obtener la información necesaria para el diseño del modelo de sistema de costeo, las cuales se detallan a continuación:

### **2.4.1 Fuentes primarias.**

Se obtuvo información de campo mediante la aplicación de técnicas de recolección de datos que permitieron conocer sobre el tema de estudio de investigación.

### **Entrevistas.**

Se empleó esta técnica para conocer la realidad situacional de la empresa, mediante un cuestionario dirigido al Gerente y a la Administradora, de tal manera que se identifiquen los factores críticos orientados al sistema de costo y precio de venta, así como el proceso de planificación estratégica que se emplea en la empresa Tecnimotor's.

### **Encuestas.**

Se realizó encuestas a los trabajadores de la empresa Tecnimotor's que permitieron evaluar los factores que intervienen en el sistema de costo, por lo tanto, se realizaron 4 preguntas de identificación y 18 preguntas de investigación con la finalidad de validar la propuesta.

#### **2.4.2 Fuentes secundarias**

Se recurrió a información de fuente secundaria con la finalidad de contar con la argumentación teórica y de referencia relacionada al tema de estudio y a la propuesta diseñada, para ello se empleó la revisión documental y virtual que permitió tener acceso a libros, artículos científicos, informes periódicos de la empresa, tesis y documentos relacionados al tema de investigación.

#### **2.5 Análisis de la información**

La información recopilada con los métodos de investigación empleados fue analizada en Software Excel con la finalidad de registrar sistemáticamente los



datos obtenidos y así establecer estadísticas que permitan tener información clave en el proceso de análisis.

### **2.5.1 Técnicas de análisis de la información**

En la investigación se emplearon las siguientes técnicas que permitieron analizar la información obtenida:

- Análisis documental que permitió tener la argumentación teórica de las variables de estudio.
- Tabulación de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los trabajadores de la empresa Tecnimotor's.
- Análisis descriptivo de la información obtenidas en las entrevistas realizadas al gerente y la administradora de la empresa Tecnimotor's.
- Estadísticas de los resultados obtenidos en el levantamiento de información contable de la empresa.

### **2.5.2 Técnicas de procesamiento de datos**

En el trabajo de investigación se procesaron los datos mediante el uso de diferentes técnicas que se detallan a continuación:

- Ordenamiento y clasificación de datos en relación a la importancia referente al tema de investigación.
- Registro manual de los datos obtenidos en las encuestas realizadas a los trabajadores de la empresa Tecnimotor's.

- Proceso computarizado en Excel referente a las encuestas empleadas y a las estadísticas determinadas en el análisis contable y del área administrativa.

### **2.5.3 Descripción de las actividades para la ejecución.**

Las actividades que se ejecutaron fueron las siguientes:

1. Elaboración de tema de tesis.
2. Levantamiento de información en relación a los métodos de investigación determinados.
3. Análisis de información obtenida en el proceso de investigación.
4. Evaluación de los factores críticos y relevantes en relación al tema de investigación.
5. Diseño de la propuesta de sistema de costeo por objetivos con la finalidad de mejorar los resultados organizacionales.

## **2.6 Diseño del muestreo**

### **2.6.1 Población**

Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Pilar Baptista, 2014) delimita la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados, es así que la población en el presente proyecto de investigación corresponde al total de trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz que laboran en las dos unidades de negocio, con la finalidad de tener información relevante y confiable de las acciones o actividades que emplea la

organización, así como conocer sobre la realidad situacional de la entidad, con el fin de evaluar los factores críticos relacionados al tema de estudio.

A continuación, se detalla la población considerada en la presente investigación:

<b>ÁREA</b>	<b>NÚMERO DE TRABAJADORES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Gerencia	1	6%
Administración	7	33%
Técnicos	10	61%
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100%</b>

**Tabla N° 1 Población**

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

### **2.6.2 Muestra**

En la presente investigación no se determinó una muestra, debido a que el número de la población es 18, por lo tanto, se consideró necesario realizar un Censo, con la finalidad de obtener datos confiables y valederos para el desarrollo del levantamiento de información y el diseño de la propuesta.

## **CAPÍTULO III**

### **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 Análisis de datos.**

##### **3.1.1 Análisis situacional.**

Tecnimotor's Centro Automotriz tiene dos sucursales una es la matriz ubicada en el cantón Santa Elena y la otra la de apoyo ubicada en el cantón La Libertad, lo que le ha permitido brindar confort, diversidad de servicios a sus clientes fijos y a los nuevos que se van anexando a su clientela; aquellos que cada vez demanda más de sus servicios. La empresa preocupada por mantener un buen sitio en la provincia de Santa Elena constantemente invierte sus recursos en la adquisición de nuevas tecnologías y maquinarias necesarias para continuar brindando servicios de calidad; aquello constituye una fortaleza para la institución.

El talento humano que posee la empresa en las áreas de administración y operativas no son personas profesionales ni especialistas en las tareas y actividades que están ejecutando en la mayoría de casos, puesto que dicha destreza la han adquirido de manera empírica o por experiencia en trabajos similares, sin embargo; la gerencia siempre se preocupa de reforzarlos en técnicas y conocimientos a través de capacitaciones frecuentes en atención al cliente, nuevos servicios de mantenimiento, manejo de nuevas máquinas, equipos y uso de tecnología con la finalidad de que la empresa siga brindando un servicio de calidad.

La gerencia de Tecnimotor's Centro Automotriz está en constante búsqueda del éxito empresarial, han sido muchas las estrategias que se han implementado pero no han resultado ser las más adecuadas que contribuyan al cumplimiento de los objetivos institucionales, dicha falencia recae sobre algunos procesos administrativos que aún se están ejecutando de manera empírica lo cual hace que la institución no logre consolidarse internamente debido a la debilidad de estos factores que sigue persistiendo en la institución.

La estructura de la empresa se encuentra dividida por departamentos y áreas de trabajo lo cual constituye una ventaja para acelerar los procesos administrativos y de atención al cliente y laborar de manera organizada siguiendo un organigrama funcional, sin embargo ante el anhelo por parte de la entidad en consolidarse como una empresa referente de este tipo de servicios en la provincia de Santa Elena, incide que la empresa dentro de su personal no cuenta con personas profesionales que realicen las estrategias publicitarias y de marketing que permitan acaparar el mercado.

El control de los recursos que se requieren para la prestación de servicios se lleva de manera no convencional debido a que es una empresa de servicios y la asignación de los costos varían en función de los tipos de servicios y de la economía de los clientes, esto ha incurrido en que la empresa no cuente con un sistema adecuado de control que le permita registrar los mismos. La empresa posee tres tipos de clientela: Entidades públicas con 60 %, empresas privadas con 25 % y clientela particular 15%, incidiendo en el precio de venta que se impone en referencia al mercado en algunas ocasiones por su complejidad en esta última.

### **3.1.2 Análisis de los resultados de la Entrevista.**

La entrevista fue dirigida al gerente propietario y a la administradora de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz con la finalidad de conocer los procesos de los costos de servicios empleados y su relación con el precio de venta.

#### **Gerencia**

**1.- ¿Cuántos años tiene Tecnimotor's Centro Automotriz y cuál es su trayectoria?**

#### **Análisis:**

La empresa Tecnimotor's Centro Automotriz ha brindado sus servicios desde hace 13 años, el largo trayecto de vida empresarial ha logrado mantenerla en un buen sitio de empresas de este tipo de servicios en la provincia de Santa Elena, sin lugar a dudas la constante innovación en servicios, adquisición de maquinarias y equipos, así como la adecuación y expansión de su estructura hace posible que continúe por un buen desarrollo sostenible en años futuros. Poniéndose como metas institucionales la de acaparar el mercado a través de servicios de calidad y dando a conocer la buena capacidad de instalación que posee la empresa.

**2.- ¿Conoce usted los presupuestos de costos y gastos de Tecnimotor's Centro Automotriz para la prestación de servicios?**

#### **Análisis:**

La Gerencia de la empresa elabora un presupuesto anual de los costos y gastos que han de incurrirse en el siguiente periodo económico, dicha planeación

comprende identificar los rubros de gasto de personal, gastos de administración, gastos de mantenimiento y costo de adquisición de materias primas como repuesto y lubricantes.

**3.- ¿Cómo se asegura del cumplimiento presupuestal de costos variables y costos fijos en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

El Control al cumplimiento del presupuesto es débil, para que se alcance la eficiencia administrativa se deben establecer procesos de gestión y de control de cada rubro con la intención de optimizar los recursos y trabajar de manera coordinada a fin de alcanzar los objetivos estratégicos y la rentabilidad deseada.

**4.- ¿Cuántos y cuáles son los empleados como mano de obra directa e indirecta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

La empresa cuenta con 18 colaboradores; en las tareas administrativas y operativas

**M.O.D.:** Se identifica a 10 de sus colaboradores como mano de obra directa que recae sobre los técnicos; aquellos que brindan el servicio.

**M.O.I.:** 7 de sus empleados como mano de obra indirecta refiriéndose al personal administrativo, para cada segmento de mano de obra deben existir un manual de funciones definido por la empresa y no a priori.

**5.- ¿Cuáles son los insumos directos e indirectos requeridos para la prestación de servicios en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

La empresa identifica los costos que se dan por la prestación de los diversos servicios. Dentro de Los materiales directos están considerados los repuestos, lubricantes, caja de herramientas y mano de obra, mientras que los indirectos recaen en la energía, usos de computadoras y personal administrativo. Sin embargo, esta clasificación general es poco exacta y no se cuenta con un listado o registro de los costos de manera individual, sino de manera general ya que todo se basa en los presupuestos.

**6.- ¿Cómo se calculan en Tecnimotor's Centro Automotriz los costos en la prestación de servicios?**

**Análisis:**

Para determinar los costos la empresa Tecnimoto's Centro Automotriz se toma en cuenta los valores de cada componente y producto interviniente en el servicio de sus facturas de adquisición. Durante las actividades del negocio, al momento de brindar un determinado servicio, se tiene identificado claramente cuanto han costado y en cuánto podría venderlo por uso en el servicio, los costos de mano de obra no son considerados de manera real ya que pocas veces se usan las horas hombres trabajadas, sino un estimado referencial en base a tarifas impuesta por la competencia.



**7.- ¿Cuál es el sistema de costos que implementa Tecnimotor's Centro Automotriz para establecer los costos de servicio y precio de venta?**

**Análisis:**

El sistema de costos que se utilizan en la entidad es el sistema por órdenes de producción, hasta el momento no se ha utilizado otro sistema puesto que la gerencia ha considerado que es el más idóneo; sin embargo, se necesita mejorar y ajustarlo para que integre a otros costos que son obviados.

**8.- ¿Qué tipo de medición, frecuencia y análisis utiliza para el control de los costos Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

Hasta el momento la información financiera de la entidad revela los costos por términos de periodos económicos, por lo que no se realizan análisis de manera mensual o trimestral, tampoco se emplean herramientas financieras estadísticas que permitan estudiar el comportamientos y variación de los costos, por lo que dichas herramientas deberán emplearse en el futuro con la intención de controlar los costos de la entidad.

**9.- ¿Qué tipo de formato se utiliza en Tecnimotor's Centro Automotriz para el registro de los costos?**

**Análisis:**

En la institución no se lleva un proceso de contabilización de los costos de servicios sino un registro de los ingresos de las ventas de los servicios, esto

constituye una falta de información real y oportuna para saber cuántos costos se incurre en la prestación de cada servicio.

#### **10.- ¿Cómo se determina el precio de venta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

##### **Análisis:**

Para establecer el precio de venta la empresa aumenta un porcentaje de utilidad al costo total de los componentes otorgados por proveedores y utilizados en el servicio; sin embargo, dicho proceso de manera empírica no es el adecuado, debido a que la empresa asume sin un cálculo específico que dicho porcentaje cubre la mano de obra directa e indirecta, adicional a ello los costos fijos como depreciaciones y energía no se los considera en el costo total ya que los denomina como gastos de administración por lo que este inadecuado proceso de fijación de precio debe ser prontamente eliminado y ajustado a un modelo más idóneo.

#### **11.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de venta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

##### **Análisis:**

Adicional a ello los precios de venta están en constante modificación ya que la empresa los compara y los relaciona a precios referente del mercado de los competidores, por tanto, existe un ajuste constante ligado a este factor en donde también se suma las variaciones de los costos de los productos determinados por los proveedores, es así que tales situaciones conllevan a que la empresa no alcance una rentabilidad deseable.

## **Administración**

**1.- ¿Cuántos años tiene Tecnimotor's Centro Automotriz y cuál es su trayectoria?**

### **Análisis:**

La empresa por más de 10 años ha venido innovando en sus servicios, poniéndose como metas institucionales la de acaparar el mercado a través de servicios de calidad y dando a conocer la buena capacidad de instalación que posee la empresa.

**2.- ¿Conoce usted los presupuestos de costos y gastos de Tecnimotor's Centro Automotriz para la prestación de servicios?**

### **Análisis:**

La Gerencia determina un presupuesto anual, los cuáles se cumplen medianamente debido a que no existe una evaluación del mismo al cierre del año fiscal, los principales costos es el pago de sueldos y salarios a sus colaboradores, adquisición de la materia prima como lo son componentes de piezas y repuestos vehiculares, lubricantes, aditivos y capacitaciones a sus colaboradores.

**3.- ¿Cómo se asegura del cumplimiento presupuestal de costos variables y costos fijos en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

### **Análisis:**

En la administración se los identifica pero no se los gestiona de manera adecuada, ya que no existe un listado de los costos variables actualizados y con la

expansión de la empresa, es imperioso identificarlos completamente para luego controlarlos de manera óptima.

**4.- ¿Cuántos y cuáles son los empleados como mano de obra directa e indirecta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

La empresa cuenta con 18 colaboradores; en las tareas administrativas y operativas.

**M.O.D.:** Se identifica a 10 de sus colaboradores como mano de obra directa que recae sobre los técnicos; aquellos que brindan el servicio.

**M.O.I.:** Son 7 de sus empleados como mano de obra indirecta refiriéndose al personal administrativo, para cada segmento de mano de obra deben existir un manual de funciones definido por la empresa y no a priori.

**5.- ¿Cuáles son los insumos directos e indirectos requeridos para la prestación de servicios en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

En la institución los insumos directos corresponde a los componentes utilizados en el servicio, es el técnico quién más los conoce debido a que éste es el que brinda el servicio, la administración considera a los costos indirectos como los servicios básicos, telefonía, servicio de internet, costos asociados a facturas y proformas, así como la supervisión de los servicios a cargo de los jefes de Taller.

**6.- ¿Cómo se calculan en Tecnimotor's Centro Automotriz los costos en la prestación de servicios?**

**Análisis:**

La administración no es la responsable del cálculo de los costos de servicios, pero si es la encargada de que los precios se respeten para mantener a la clientela fija.

**7.- ¿Cuál es el sistema de costos que implementa Tecnimotor's Centro Automotriz para establecer los costos de servicio y precio de venta?**

**Análisis:**

El sistema de costos que se utilizan en Tecnimotor's Centro Automotriz, es el sistema por órdenes de producción; a través de una orden de trabajo, pero no se está empleando de manera idónea; sin embargo, deberá ajustarse e integrar a otros sistemas de costeo que permita acumular otros costos que están siendo obviados por la empresa.

**8.- ¿Qué tipo de medición, frecuencia y análisis utiliza para el control de los costos Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

La gerencia de la empresa informa a la administración cuando existe la necesidad urgente de reducir costos, pero se desconoce qué tipo de frecuencia y análisis se usa, hasta el momento es algo empírico que surge de los problemas cotidianos de la empresa.

**9.- ¿Qué tipo de formato se utiliza en Tecnimotor's Centro Automotriz para el registro de los costos?**

**Análisis:**

La entidad no lleva un proceso de contabilización de los costos de servicios, sino un registro de los ingresos de dichas prestaciones, esto constituye una falta de información real y oportuna para saber cuántos son los costos en que se incurre en la prestación de cada servicio.

**10.- ¿Cómo se determina el precio de venta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

Es la gerencia la encargada de estipular la manera de la determinación de los precios; sin embargo, los precios son socializados con todo el personal para que se conozcan y puedan guiar a los clientes en una buena decisión cuando requieran un servicio.

**11.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de venta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

**Análisis:**

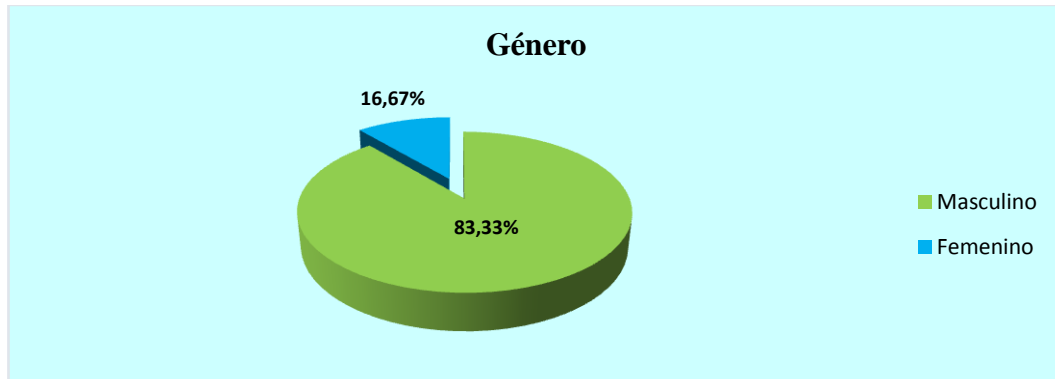
Son los factores externos; es decir, los precios existentes en el mercado los que influyen de manera directa; es así que en el caso de la mano de obra es la tarifa referente por competidores y en los materiales básicamente en función de los precios de los proveedores y políticas internas de la institución.

Por tanto, resulta imperioso que los costos se determinen y se asignen al costo total de manera adecuada y real a través de un registro llevado por una hoja de costeo que permita primero identificar los elementos del costo, luego asignarle un valor monetario a cada uno y estos a la vez ser acumulados al costo total del servicio. Posterior a ello establecer a través de herramientas financieras cual es precio de venta más adecuado y sostenible para los diversos servicios y no solo basarse en un precio de referencia al mercado o por margen de contribución de los precios de proveedores.

### 3.1.3 Análisis de la Encuesta

#### Género

Gráfico N° 1 Género



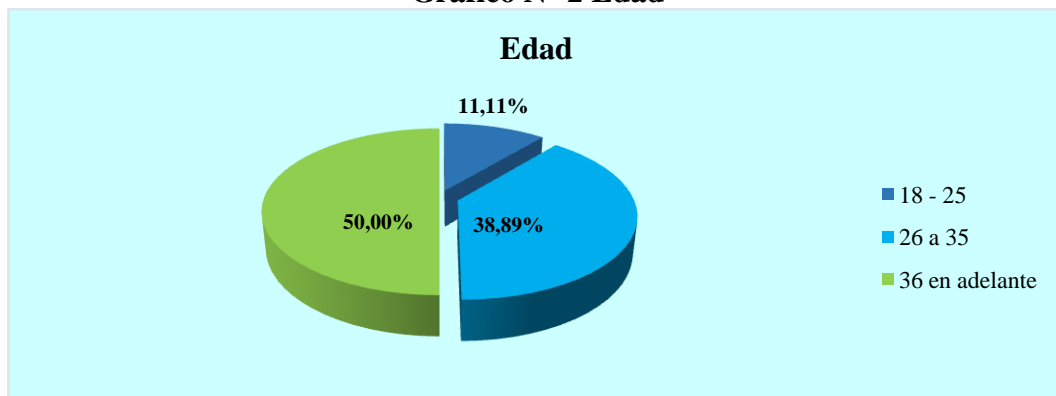
Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Gerson González González

En la empresa Centro Automotriz Tecnimotor´s el mayor porcentaje de trabajadores corresponden a género masculino 83,83%, mientras que el 16,67% es de género femenino.

#### Edad

Gráfico N° 2 Edad



Fuente: Encuestas realizadas

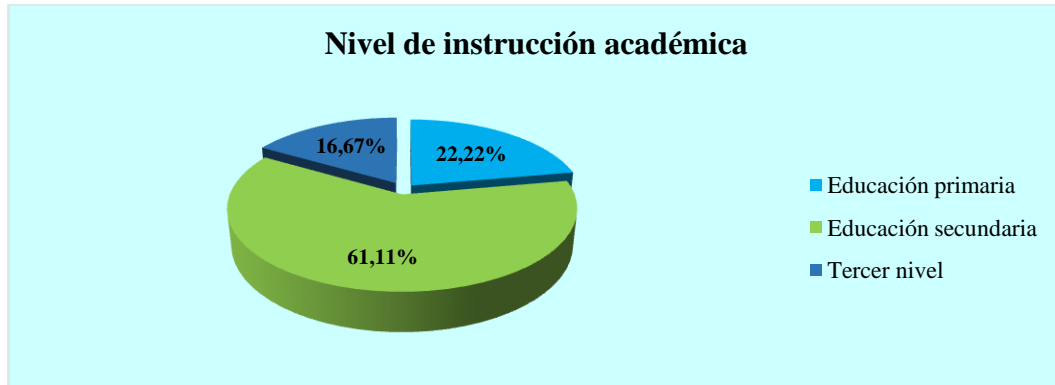
Elaborado por: Gerson González González

En Tecnimotor´s Centro Automotriz, la mayoría de los colaboradores tienen edad de 36 años en adelante que es el 50%, el 38,89% es de 26 a 35 años de edad y el 11,11% de 18 a 25 años.



## Nivel de instrucción académica

Gráfico N° 3 Nivel de instrucción académica

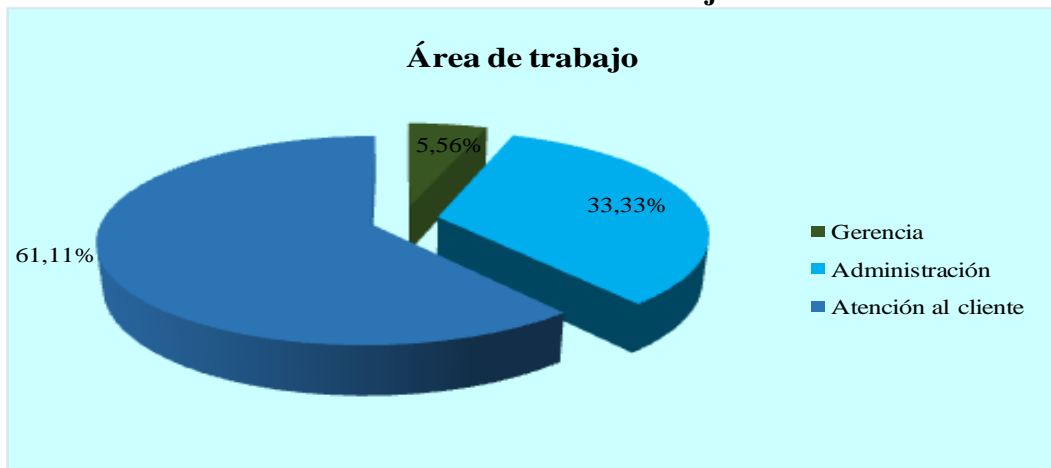


**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

En Tecnimotor's Centro Automotriz la mayor parte de los trabajadores tienen instrucción académica del nivel Secundario que es 61,11%, mientras que el 22,22 % educación primaria y el 16,67 % tiene un nivel de educación de tercer nivel.

Gráfico N° 4 Área de trabajo



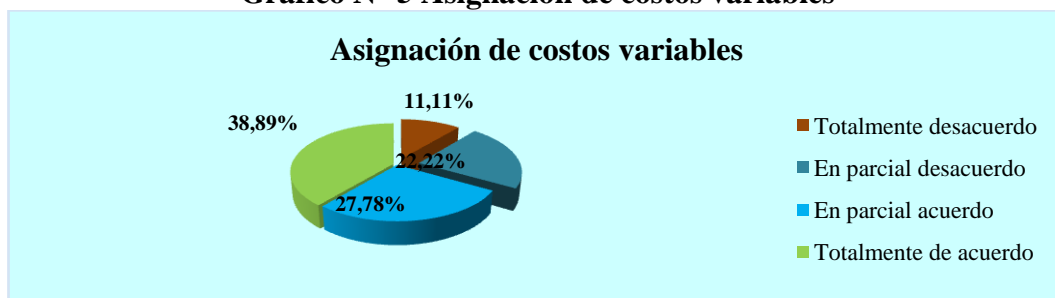
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 61,11% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz laboran en el área de atención al cliente; sin embargo, el 33,33% pertenece al área de administración, mientras el 5,56% al área de contabilidad.

**V1 ¿Existe un proceso adecuado para asignación de costos variables en la prestación de servicios?**

**Gráfico N° 5 Asignación de costos variables**



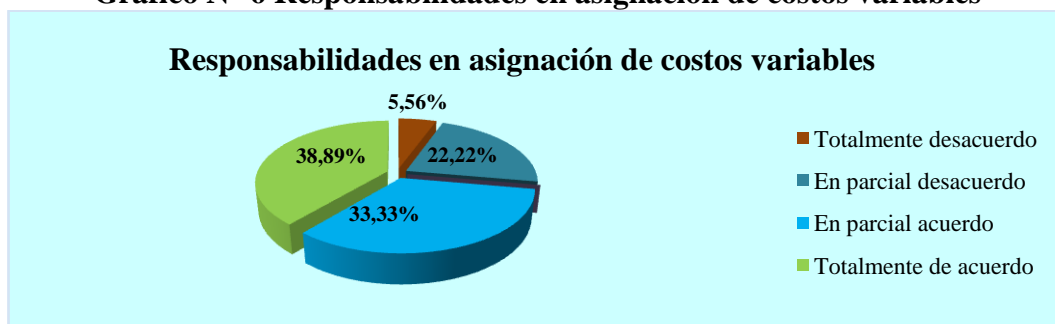
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

En la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz el 38,89% de los trabajadores está totalmente de acuerdo que existe un proceso adecuado de asignación de recursos, el 27,78% está en parcial acuerdo, por otro lado un 22,22% manifiesta un parcial desacuerdo, por último el 11,11% está totalmente en desacuerdo.

**V2 ¿La entidad asigna autoridades y responsabilidades para la asignación de costos variables?**

**Gráfico N° 6 Responsabilidades en asignación de costos variables**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 38,89% de los trabajadores en Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que se establecen autoridades y responsabilidades en la asignación de recursos de manera adecuada, el 33,33% está en parcial acuerdo, por otro lado el 22,22% en parcial desacuerdo, por último el 5,56% está totalmente en desacuerdo.

**V3 ¿La entidad establece instrucciones para controlar la productividad en relación a los costos variables?**

**Gráfico N° 7 Procesos de control de productividad**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 55,56% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que en la empresa se establecen instrucciones adecuadas para controlar la productividad en relación a los costos variables, el 33,33 está en parcial acuerdo, por último el 11,11% está en parcial desacuerdo.

**F1 ¿Existe un proceso adecuado para asignación de costos fijos en la prestación de servicios?**

**Gráfico N° 8 Asignación de costos fijos**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

En la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz el 44,44% está totalmente de acuerdo que existe un proceso adecuado para asignación de costos fijos en la prestación de servicios, el 33,33% está en parcial acuerdo, por último el 22,22% considera que está en parcial desacuerdo.

**F2 ¿La empresa asigna autoridades y establece responsabilidades para la asignación de costos fijos?**

**Gráfico N° 9 Responsabilidades en la asignación de costos fijos**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 66,67% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que se establecen autoridades y responsabilidades en la asignación de precios, el 22,22% está en parcial acuerdo, por último el 11,11% está en parcial desacuerdo.

**F3 ¿Se han adoptado medidas para maximizar el uso de recursos derivados a los costos fijos?**

**Gráfico N° 10 Maximización de usos de recursos**



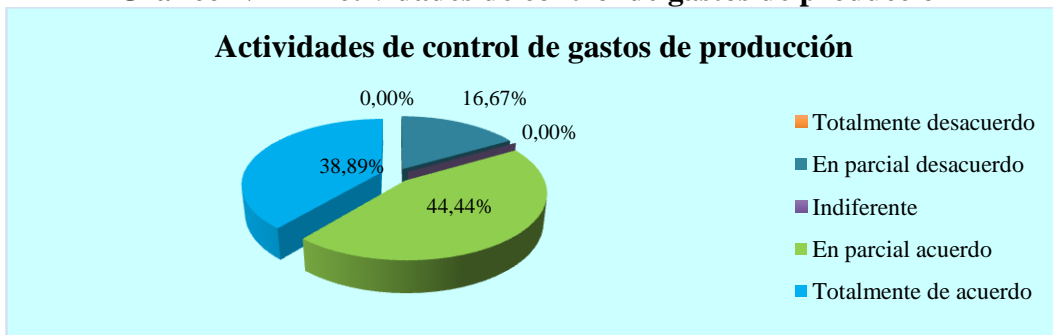
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 44,44% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que se han adoptado medidas para maximizar el uso de recursos derivados a costos fijos, el 33% está en parcial acuerdo, por último el 22,22% está en parcial desacuerdo.

**G1 ¿Se emplean actividades de control que ayuden a maximizar el uso de gastos de producción?**

**Gráfico N° 11 Actividades de control de gastos de producción**



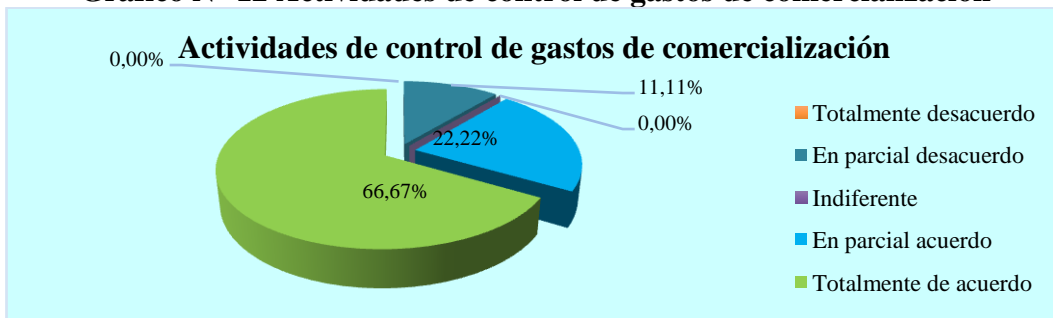
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 44,44% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están en parcial acuerdo en que se emplean actividades de control que ayuden a maximizar el uso de gastos de producción, el 38,89% está totalmente de acuerdo, finalmente el 16,67% están en parcial desacuerdo.

**G2 ¿Se emplean actividades de control que ayuden a maximizar el uso de gastos de comercialización?**

**Gráfico N° 12 Actividades de control de gastos de comercialización**



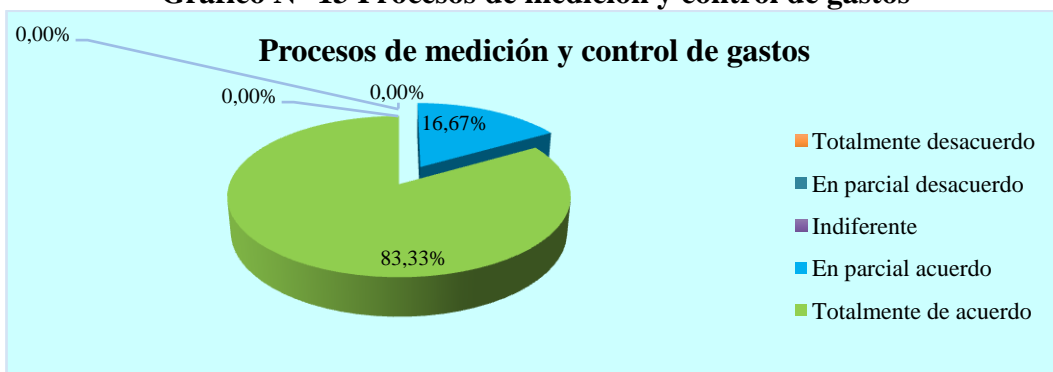
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 66,67% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz está totalmente de acuerdo que se emplean actividades de control y monitoreo para maximizar el uso de gastos de comercialización; mientras que el 22,22 % esta de acuerdo, por último el 11,11% está en parcial desacuerdo.

**G3 ¿En la empresa establece personal responsable para el control de los gastos y monitoreo de las actividades?**

**Gráfico N° 13 Procesos de medición y control de gastos**



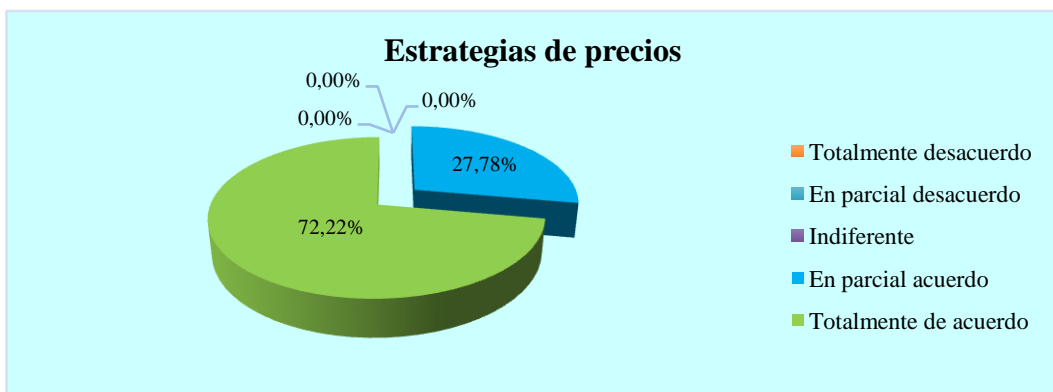
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 83,33% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que se establece personal responsable para el control y monitoreo de gastos en relación a las actividades de producción y comercialización; sin embargo el 16,67% están en parcial acuerdo.

**P1 ¿Los precios de venta se establecen en base al entorno competitivo?**

**Gráfico N° 14 Estrategias de precios**



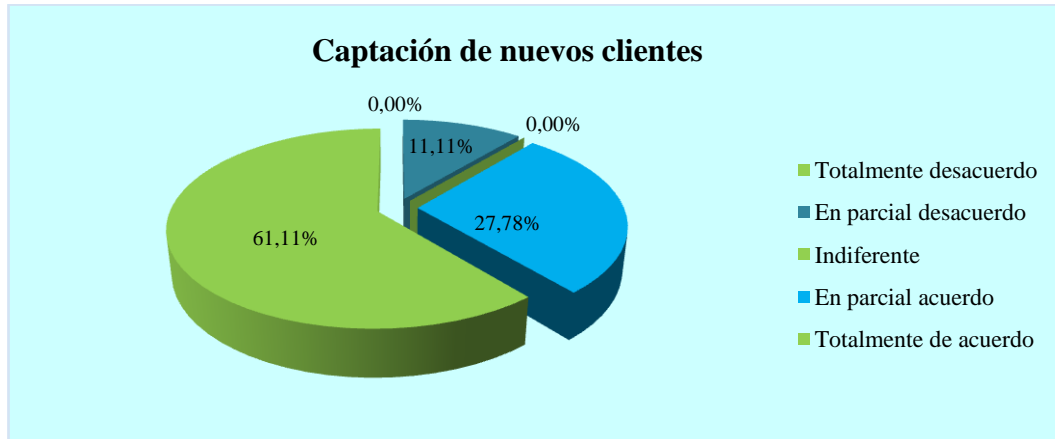
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 72,22% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que los precios de venta se establecen en base al entorno competitivo; sin embargo, el 27,78% está en parcial acuerdo.

## P2 ¿Los P.V.P que establece la empresa atraen a nuevos clientes?

Gráfico N° 15 Atracción de nuevos clientes



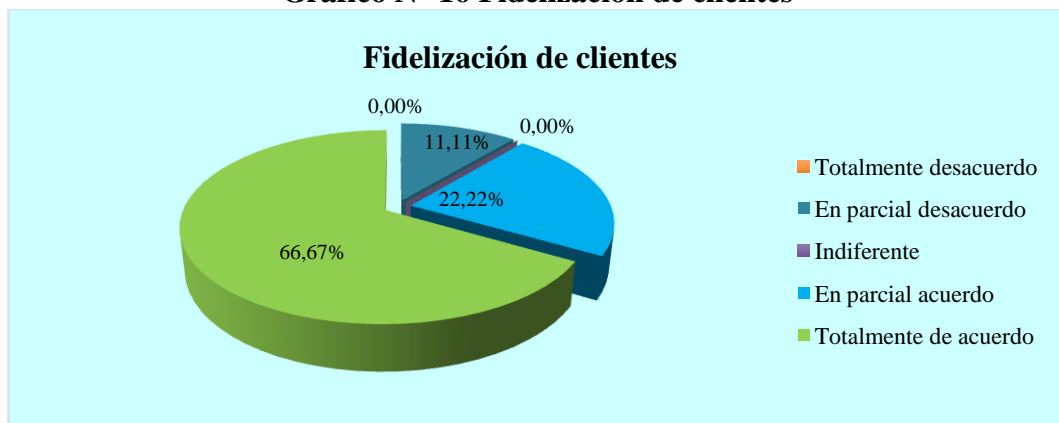
Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Gerson González González

El 61,11% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz está totalmente de acuerdo que los P.V.P atraen a nuevos clientes, sin embargo, el 27,78% está en parcial acuerdo, por último el 11,11% está en parcial desacuerdo.

## P3 ¿Los P.V.P que establece la empresa permite fidelizar a los clientes?

Gráfico N° 16 Fidelización de clientes



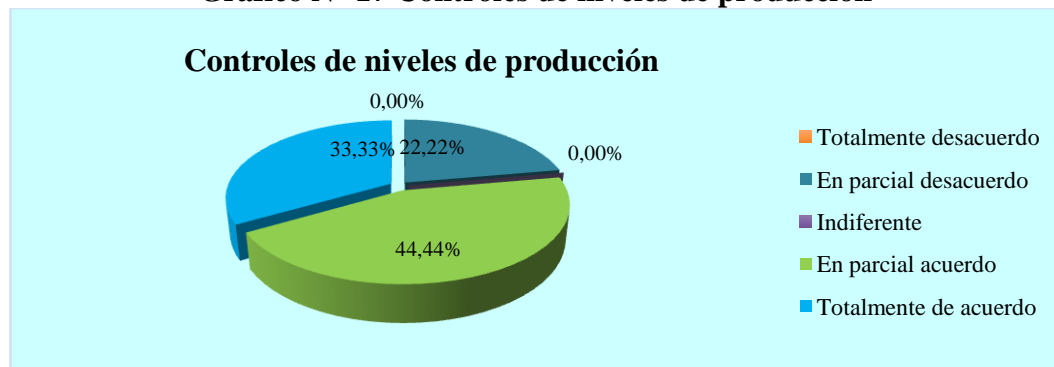
Fuente: Encuestas realizadas

Elaborado por: Gerson González González

El 66,67% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que los P.V.P permiten fidelizar a los clientes, el 22,22 % en parcial acuerdo, finalmente el 11,11% está en parcial desacuerdo.

## S1 ¿Se realizan controles periódicos de los niveles de producción?

**Gráfico N° 17 Controles de niveles de producción**



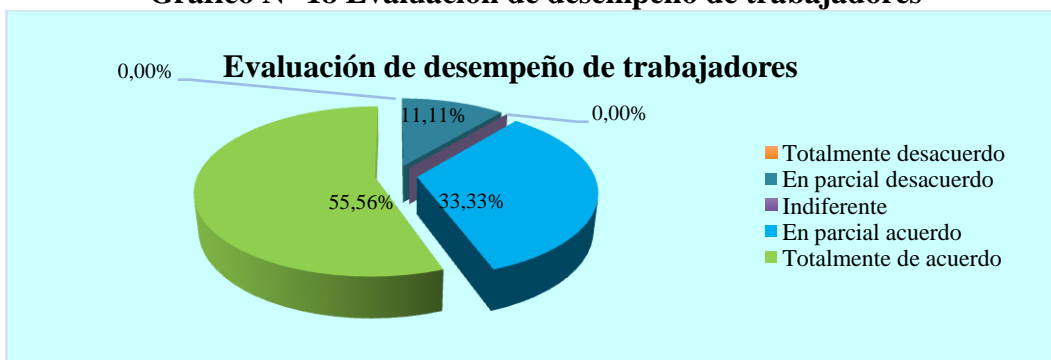
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 44,44% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz está en parcial acuerdo en que se realizan controles periódicos de los niveles de producción; sin embargo el 33,33% indica que está totalmente de acuerdo, por último el 22,22% está en parcial desacuerdo.

## S2 ¿En la empresa se evalúa el desempeño de cada trabajador en relación a sus funciones?

**Gráfico N° 18 Evaluación de desempeño de trabajadores**



**Fuente:** Encuestas realizadas

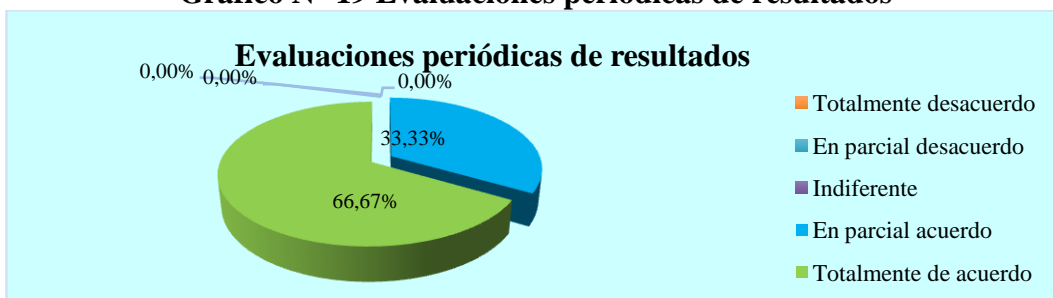
**Elaborado por:** Gerson González González

El 55,56% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz están totalmente de acuerdo que en la empresa se evalúa el desempeño de cada trabajador en relación a sus funciones, mientras el 33,33% está en parcial acuerdo, por último el 11,11% está en parcial desacuerdo.



**S3 ¿Las evaluaciones independientes son desarrolladas periódicamente para proporcionar una retroalimentación objetiva?**

**Gráfico N° 19 Evaluaciones periódicas de resultados**



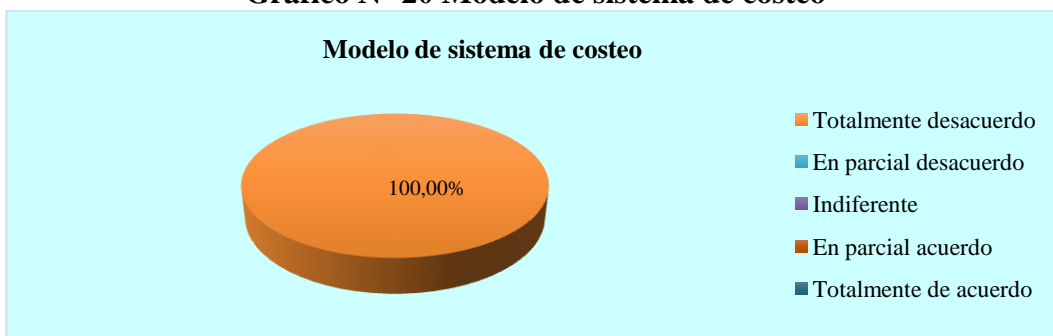
**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 66,67% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz está totalmente de acuerdo que las evaluaciones independientes son desarrolladas de forma adecuada para realizar un control adecuado; sin embargo, el 33,33% está en parcial acuerdo, debido que es necesario que se fortalezcan ciertos factores con la finalidad de alcanzar la efectividad administrativa.

**M1 ¿Existe un modelo de sistema de costeo de los servicios que ofrece la empresa?**

**Gráfico N° 20 Modelo de sistema de costeo**



**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

El 100% de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's indica que no existe un modelo de sistema de costeo de los servicios que se ofrecen, por lo tanto, es importante el diseño de un modelo de costeo idóneo que permita alcanzar la efectividad administrativa.

### 3.1.3.1 Análisis de los indicadores de la encuesta

**Tabla N° 2 Análisis de los indicadores de la encuesta**

FACTOR	CÓDIGO	Nivel de gestión
Asignación de costos variables	V1	38,89%
Responsabilidades en asignación de costos variables	V2	38,89%
Procesos de control de productividad	V3	55,56%
Asignación de costos fijos	F1	44,44%
Responsabilidades en la asignación de costos fijos	F2	66,67%
Maximización de usos de recursos	F3	44,44%
Actividades de control de gastos de producción	G1	38,89%
Actividades de control de gastos de comercialización	G2	66,67%
Procesos de medición y control de gastos	G3	83,33%
Estrategias de precios	P1	72,22%
Captación de nuevos clientes	P2	61,11%
Fidelización de clientes	P3	66,67%
Controles de niveles de producción	S1	33,33%
Evaluación de desempeño de trabajadores	S2	55,56%
Evaluaciones periódicas de resultados	S3	66,67%
Modelo de sistema de costos	M1	0,00%
<b>Efectividad administrativa</b>		<b>52,08%</b>

**Fuente:** Encuestas realizadas

**Elaborado por:** Gerson González González

En la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz existe una efectividad administrativa del 52,08% en relación a los 16 factores evaluados, valor obtenido mediante el promedio del nivel de gestión de cada indicador, que se relaciona con el cumplimiento efectivo de los mismos. Es importante que se fortalezcan los factores evaluados con la finalidad de alcanzar un 75% de efectividad administrativa para ello se debe establecer acciones que permitan aumentar la gestión en los factores analizados.

### 3.1.4 Análisis de Contenido

#### 3.1.4.1 Análisis de los costos del año 2017

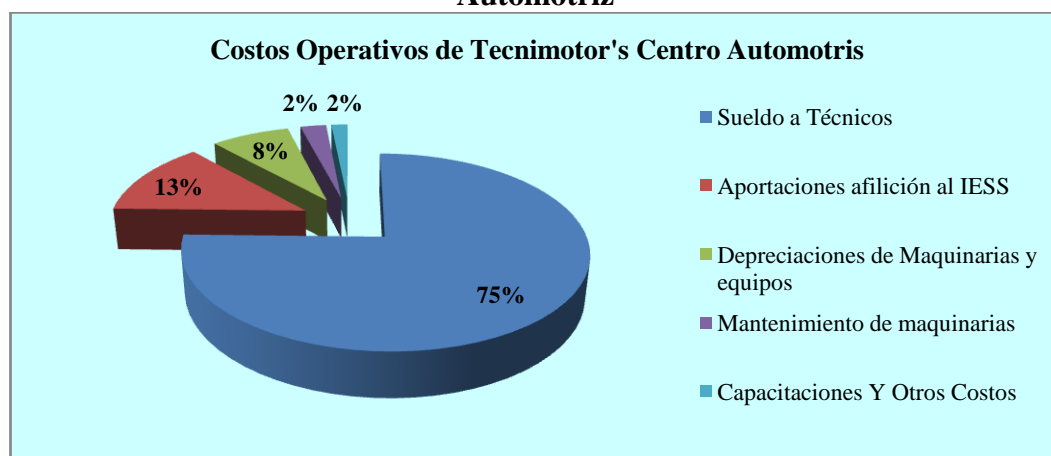
Tabla N° 3 Detalle de los costos del año 2017

COSTOS OPERATIVOS - AÑO 2017	
Rubro	Costo
Sueldo a Técnicos	\$ 60.000,00
Aportaciones afiliación al IESS	\$ 10.288,80
Depreciaciones de Maquinarias y equipos	\$ 6.076,50
Mantenimiento de maquinarias	\$ 2.000,00
Adecuación de áreas de trabajo	\$ 545,60
Uniformes e implementos para Técnicos	\$ 200,00
Capacitaciones	\$ 500,00
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 79.610,90</b>

Fuente: Tecnimotor's Centro Automotriz E.R.I. 31/12/2017

Elaborado por: Gerson González González

Gráfico N° 21 Análisis porcentual de los costos de Tecnimotor's Centro Automotriz



Fuente: Tecnimotor's Centro Automotriz E.R.I. 31/12/2017

Elaborado por: Gerson González González

Los costos operativos de la empresa son la mano de obra directa que representa un 75%, en la aportación a IESS un 13%, mientras que las depreciaciones de las maquinarias y equipos constituyen un 8%, el mantenimiento de los mismos representa un 2% y por último las capacitaciones al personal en conjunto a otros costos constituye de igual manera con 2%.

### 3.1.4.2 Análisis de los gastos del año 2017

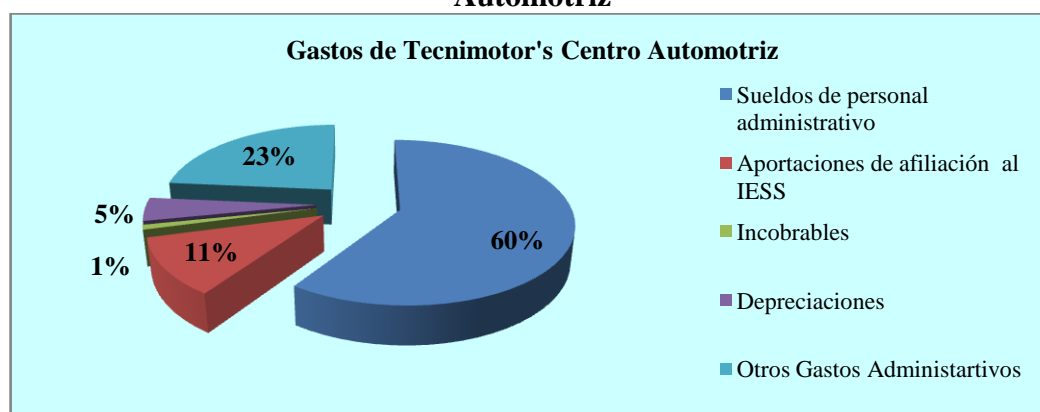
**Tabla N° 4 Detalle de los gastos del año 2017**

<b>GASTOS - AÑO 2017</b>	
<b>Rubro</b>	<b>Gasto</b>
Sueldos de personal administrativo	\$ 63.000,00
Aportaciones de afiliación al IESS	\$ 11.902,80
Incobrables	\$ 1.000,00
Depreciaciones	\$ 4.895,95
Otros Gastos Administrativos	\$ 24.879,88
<b>TOTAL GASTO</b>	<b>\$ 105.678,63</b>

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz E.R.I. 31/12/2017

**Elaborado por:** Gerson González González

**Gráfico N° 22 Análisis porcentual de los gastos de Tecnimotor's Centro Automotriz**



**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz E.R.I. 31/12/2017

**Elaborado por:** Gerson González González

Estos rubros representan a la mano de obra indirecta asociada en el proceso de prestación del servicio, el rubro de pago de sueldo es el más alto con un 60 % del Total de los gastos, otros gastos administrativos que corresponde beneficios sociales, servicios básicos, suministros y consultoría y publicidad representan un 23%, aportaciones al IESS que representa un 11%. Finalmente el 5 % y 1% restante corresponde respectivamente a las cuentas consideradas incobrables y la depreciación de los equipos de la administración de la empresa.

### 3.1.4.3 Análisis de costos de servicio.

La manera en que Tecnimotor's Centro Automotriz ha gestionado los tres elementos del costo corresponde a una manera empírica y no adecuada como se determinó en los análisis anteriores, es así que hasta la actualidad los costos de cada elemento se manejan de manera independiente, lo cual repercute de manera negativa en los costos totales por servicio y en el precio de venta.

**Cuadro N° 3 Gestión de los elementos del costo**

<b>Gestión de los elementos del costo en Tecnimotor's Centro Automotriz</b>	
<b>Materiales Directos</b>	Registro de su adquisición, reflejado en las compras de la cuenta inventario.
<b>Mano de Obra</b>	Asignación de un salario fijo a Técnicos Máster y Junior
<b>CIF</b>	Hasta el momento no está identificado claramente en los procesos de asignación de costos ni en determinación de precio de venta

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

Para efecto de determinación de costos como se han indicado en análisis anteriores, no existe un sistema de costo, tampoco procesos o formas de costeo, por lo que tanto no hay un registro de la asignación de costos por cada elemento por ende no hay contabilización. Dicha ausencia de procesos adecuados para la determinación de un costo de servicio, requerirá eliminarla a través de la integración de los componentes del costo de un servicio y no llevarlos de manera errónea en forma independiente como se lo ha venido realizando la empresa.

### 3.1.4.4 Análisis del precio de venta

La empresa Tecnimotor's Centro Automotriz actualmente establece los precios de los servicios en relación a las siguientes consideraciones:

**Cuadro N° 4 Análisis del precio de venta**

Estrategia de precio	Tipo de servicio
Precios orientados al mercado	Servicios de alta demanda
Precios en relación a margen de rentabilidad	Servicios personalizados
Precios inferiores a la competencia	Servicios básicos

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

Sin embargo, es necesario que para determinar los precios de venta al público se analicen los costos asociados a la prestación del servicio, con la finalidad de maximizar la rentabilidad empresarial, debido a que es indispensable contar con un modelo idóneo de sistema de costeo que fortalezcan los resultados empresariales.

**Tabla N° 5 Servicio de Cambio de Termostato**

Características del servicio				
<b>Marca de Vehículo</b>	Chevrolet Aveo 1.6			
<b>Componentes</b>	Refrigerenta Mc: Bristone			
	Termotasto Chevrolet Aveo Original Gim			
	Silicom Mc: Sic			
Elementos	Cantidad	Costo	% Costo	Precio
<b>Mano de Obra Directa</b>				
Horas hombres trabajadas	4 horas	\$ 8,35	27%	\$ 15,00
<b>Materia Prima</b>				
Galon de refrigerente	2 Galones	\$ 5,19	17%	\$ 31,08
Termotasto	1	\$ 16,21	52%	
Silicom	100 grm	\$ 1,63	5%	
<b>TOTAL DE COSTO</b>		<b>\$ 31,37</b>	<b>100%</b>	47%
<b>Margen de Contribución</b>				
<b>PRECIO DE VENTA</b>				<b>\$ 46,08</b>

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

Para la determinación de los costos, la empresa considera a la mano de obra de 4 horas laboradas y los materiales directos son los componentes que se utilizan en el servicio y reconocidos en el costo, dando un total del servicio \$ 31,37 que representa lo que le cuesta producir a la entidad cada servicio, Siendo el elemento con mayor participación el repuesto del termostato con un 52 %. En este tipo de servicio cuestan más los materiales directos que la mano de obra directa, lo que indica que esté servicio de alta demanda está sujeto al costo de la materia prima.

Para el proceso de fijación de precio de este servicio se le incrementan un margen del 35% de los materiales directos, mientras que la mano de obra está basada en la tarifa existente en el mercado, dando como resultado un margen de contribución total del 47%.

**Tabla N° 6 Servicios de Prevención de Frenos**

<b>Características del servicio</b>				
<b>Marca de Vehículo</b>	Chevrolet Aveo 1.6			
<b>Componentes</b>	Limpiador de frenos Mc: Auto Care			
	Líquido de Frenos Mc Hydraulán			
	Repuesto para auto Mc: Chevrolet Aveo 1.6			
<b>SERVICIO DE PREVENCIÓN DE FRENOS</b>				
<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>	<b>% Costo</b>	<b>Precio</b>
<b><u>Mano de Obra Directa</u></b>				
Horas hombres trabajadas	3	\$ 6,24	12%	\$ 15,00
<b><u>Materia Prima</u></b>				
Líquidos de Frenos	12 oz.	\$ 0,88	2%	\$ 31,89
Limpiador de frenos (Spray)	1 un.	\$ 2,59	5%	
Repuestos- Pastilla de Frenos delanteras	2 un.	\$ 9,75	18%	
Repuestos- Zapata de frenos Traseras	2 un.	\$ 10,40	19%	
<b><u>Otros Costos</u></b>				
Pulida de discos (Uso de maquinaria)	1	\$ 12,00	22%	\$ 24,00
Pulida de Tambores (Uso de maquinaria)	1	\$ 12,00	22%	\$ 24,00
<b>TOTAL DE COSTO</b>		<b>\$ 53,86</b>	<b>100%</b>	<b>76%</b>
Margen de Rentabilidad				
<b>PRECIO DE VENTA</b>				<b>\$ 94,89</b>

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

Para la determinación de los costos, la empresa toma en cuenta a las horas hombres trabajadas que en este tipo de servicio es de 3 horas y la materia prima directa son los componentes utilizados en el proceso de prestación del servicio.

También intervienen otros costos como el empleo de maquinarias, dando un total del costo de \$ 53,86, siendo los costos con un mayor porcentaje de incidencia el uso de maquinarias con un 44% y el de repuesto con 18% y 19 %. Para efectos de fijación de precios se mantiene la constante de incrementar un 35% a la materia prima, el empleo de maquinarias se eleva al doble del costo y la fuerza de trabajo determinado por precio de mercado de \$15. Dando un total de margen de contribución 76% y un precio de \$ 94,89

**Tabla N° 7 Servicio de cambio de aceite**

<b>Características del servicio</b>				
<b>Marca de Vehículo</b>	Chevrolet Aveo 1.6			
<b>Componentes</b>	Aceite Mc: Amalie con Ad. Prot. 7.000			
	Filtro de aceite Shogun para Aveo			
<b>SERVICIO DE CAMBIO DE ACEITE</b>				
<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>	<b>% Costo</b>	<b>Precio</b>
<b><i>Mano de Obra Directa</i></b>				
Horas hombres trabajadas	30 min.	\$ 1,04	6%	\$ 2,63
<b><i>Materia Prima</i></b>				
Aceite	1 Gal.	\$ 13,00	77%	\$ 21,37
Filtro de aceite	1 un.	\$ 2,83	17%	
<b>TOTAL DE COSTO</b>		<b>\$ 16,87</b>	<b>100%</b>	<b>42%</b>
<b>Margen de Rentabilidad</b>				
<b>PRECIO DE VENTA</b>				<b>\$ 24,00</b>

Fuente: Tecnimotor's Centro Automotriz

Elaborado por: Gerson González González

Para la determinación de los costos, la entidad considera a la mano de obra directa por horas hombres trabajadas que para éste servicio son aproximadamente 30 minutos, la materia prima directa está constituida por los insumos para el servicio,



dando un total del costo de \$ 16,87, los elementos más representativos son el insumo de aceite con un 77% y filtro de aceite con un 17% lo que indica que es el costo de este servicio está sujeto al valor monetario de la materia prima.

Para la fijación del precio de venta la entidad incrementa un 35% al costo de los insumos directos y la fuerza laboral en base a tarifa del mercado de \$ 2,63 obteniendo una margen de contribución del 42% siendo el precio de \$ 24,00

### 3.1.5 Análisis de relación de precio de venta y margen de contribución

Para efectos de fijación de precios de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, considera los factores determinantes dentro del sector servicios automotrices, en la actualidad la entidad con la clientela particular emplea los siguientes precios:

- Basados en la competencia o mercado
- Políticas de precios propias de la entidad (Basados en el costo)

Los precios de los servicios a la clientela particular establecidos por la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz son los siguientes:

**Tabla N° 8 Precios de mano de obra de servicios más demandados en clientela particular**

<b>CUADRO RESUMEN DE MANO DE OBRA DE LOS SERVICIOS MAS DEMANDADO POR CLIENTELA PARTICULAR</b>				
<b>Tipo de servicio</b>	<b>Horas Hombres Trabajadas</b>	<b>Costo</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Factores de Precio</b>
<b>Cambio de termostato</b>	4 Hrs.	\$ 8,35	\$ 15,00	En base a la competencia o mercado.
<b>Prevención de frenos</b>	3 Hrs.	\$ 6,24	\$ 15,00	
<b>Cambio de aceite</b>	30 min.	\$ 1,04	\$ 2,63	

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

La determinación de precios en la mano de obra está basada por tarifas de cada de servicio establecidas por la gerencia de la empresa; no obstante, este precio está sujeto a los precios impuestos por la competencia de centros automotrices similares en la provincia.

**Tabla N° 9 Precios de venta de la materia prima en los servicios más demandados por la clientela particular.**

CUADRO RESUMEN DE MATERIA PRIMA DE LOS SERVICIOS MAS DEMANDADO POR CLIENTELA PARTICULAR				
Tipo de servicio	Insumos	Costo	Precio de venta	Factores de Precio
<u>Cambio de termotasto</u>	* Galon de refrigerente	\$ 5,19	\$ 7,01	Impuesto por la entidad/proveedores
	*Termotasto	\$ 16,21	\$ 21,88	
	*Silicom	\$ 1,63	\$ 2,20	
<u>Prevención de frenos</u>	* Liquido de frenos	\$ 0,88	\$ 1,19	Impuesto por la entidad/proveedores
	*Limpiador de frenos	\$ 2,59	\$ 3,50	
	*Pastillas de frenos delanteras	\$ 9,75	\$ 13,16	
	*Zapatras Traseras	\$ 10,40	\$ 14,04	
	*Pulida de discos	\$ 12,00	\$ 24,00	Impuesto por la entidad
	*Pulida de tambores	\$ 12,00	\$ 24,00	
<u>Cambio de aceite</u>	*Aceite	\$ 13,00	\$ 17,55	Impuesto por la entidad/proveedores
	* Filtro de aceite	\$ 2,83	\$ 3,82	

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Elaborado por:** Gerson González González

Para la asignación de precios de materia prima en los servicios demandados en la clientela particular, la gerencia Tecnimotor's Centro Automotriz bajo las políticas y estrategias fijan el precio incrementando un 35% al costo de los componentes e insumos o repuestos.

En ciertas ocasiones estos precios se ven afectados por el incremento del valor de dichos componentes por parte de los proveedores y ello repercute directamente en el consumidor final.

Para efectos de contrarrestar el alza de precios al cliente, la empresa en ciertas ocasiones opta por realizar compras estratégicas anticipadas o realizar compras con descuentos de los inventarios que representan todos los materiales directos.

### **3.1.6 Análisis de los Costos indirectos de fabricación de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz.**

Los costos indirectos de fabricación que están presente en la prestación de servicio de la empresa corresponden a los gastos de comercialización; aquellos que constituyen las actividades de administración, supervisión, control y de marketing; sin embargo, en la actualidad dichos gastos no son considerados en la acumulación de los costos y por ende no influyen en los precios de venta.

El manejo de estos gastos se lleva de manera no apropiada al no considerarlos en los costos de servicios; sin embargo, la empresa los liquida de la utilidad o margen de contribución de los servicios, ya que dichos rubros constan en los estados contables de la entidad.

### **3.1.7 Análisis de margen de contribución.**

Se denomina margen de contribución de un servicio a la diferencia entre su precio y los costos variables intervinientes en el mismo, este margen de contribución es expresado en unidades monetarias o porcentajes sobre el precio de venta.

La empresa actualmente ha establecido margen de contribución en la mano de obra y materiales directos, pero para efectos de un real cálculo deberá integrar a los CIF variables. Una vez integrados los costos, la fórmula será la siguiente:

$$\textit{Margen de contribuci3n} = \textit{Precio de venta} - \textit{Costos Variables}$$

### **3.2 Limitaciones**

Durante el proyecto de investigaci3n la limitante fue el tiempo de disponibilidad de los trabajadores de la empresa Tecnimotor's; sin embargo, debido a una reuni3n con el gerente se planific3 horarios durante una semana para el levantamiento de informaci3n, basado en la lista de colaboradores se les asign3 media hora para cada trabajador con el fin de realizar las encuestas y entrevistas determinadas, lo que permiti3 obtener los datos requeridos y realizar el proceso de investigaci3n.

### **3.3 Resultados**

Luego de realizar las entrevistas y encuestas, se conoci3 que los procesos de costeos para determinar los costos de servicios en Tecnimotor's Centro Automotriz no son los adecuados, puesto que carecen de herramientas t3cnicas contables como hoja de costos, lo cual repercute de manera negativa en los precios de venta de los servicios, afectando a su vez al cumplimiento de los objetivos organizacionales de la entidad.

#### **3.3.1 Desarrollo de la propuesta.**

Dise1o de un Sistema de Costeo por Objetivos y determinaci3n de precios de venta en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, Provincia Santa Elena, a1o 2017.

### **3.3.2 Objetivos del modelo.**

#### **3.3.2.1 Objetivo General.**

Diseñar un modelo de Costeo por Objetivos que sirve como base para la determinación de precios de venta en la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz mediante la aplicación de una hoja de costeo y medición de los resultados empresariales.

#### **3.3.2.2 Objetivos Específicos.**

- Determinar políticas y reglamentos para la optimización de los recursos empresariales.
- Identificar costos innecesarios en el proceso de prestación de servicios y comercialización, con la finalidad de que se cumpla la maximización de la rentabilidad empresarial.
- Evaluar la asignación de los recursos en relación de los servicios que ofrece la empresa.
- Medir periódicamente los costos variables y fijos asignados en los servicios que ofrece la empresa.

### **3.3.3 Alcance del modelo**

El modelo tiene como finalidad enlazar las actividades administrativas y gerenciales para maximizar los resultados empresariales, por lo tanto, es importante el compromiso empresarial, siendo necesario el trabajo en equipo para alcanzar las metas institucionales.

La gerencia debe socializar el modelo de sistema de costeo por objetivos con la finalidad de que los colaboradores de la empresa conozcan los procesos, cumpliendo así el objetivo del modelo. El modelo de sistema de costeo por objetivo está diseñado para que la empresa emplee 3 fases que permitirán medir los resultados en relación a los recursos asignados, por lo cual, es importante que se emplee adecuadamente una planeación estratégica, y comunicación constante.

### **3.3.4 Descripción del modelo**

El modelo propuesto MSCO 2018, es una meta-modelo que tiene el nombre por sus siglas identificado como Modelo de Sistema de Costeo por Objetivos, elaborado en el año 2018, cuyo objetivo es fortalecer la efectividad administrativa de la empresa, por lo tanto, incluye tres fases necesarias:

**1.- Determinar el uso de los recursos:** Es importante que en la empresa Tecnimotor's se realice un proceso adecuado de asignación de recursos para optimizar el uso de los mismos, por ende, se debe realizar un proceso de toma de decisiones de manera sistemático, que permitan mejorar los resultados organizacionales.

**2.- Asignación de costos de los servicios:** En esta fase la gerencia debe realizar una proyección de costos directos e indirectos, por lo tanto, deben seleccionar adecuadamente los proveedores, e identificar procesos de selección de costos que puedan ser eliminados o sustituidos para maximizar el uso de recursos.

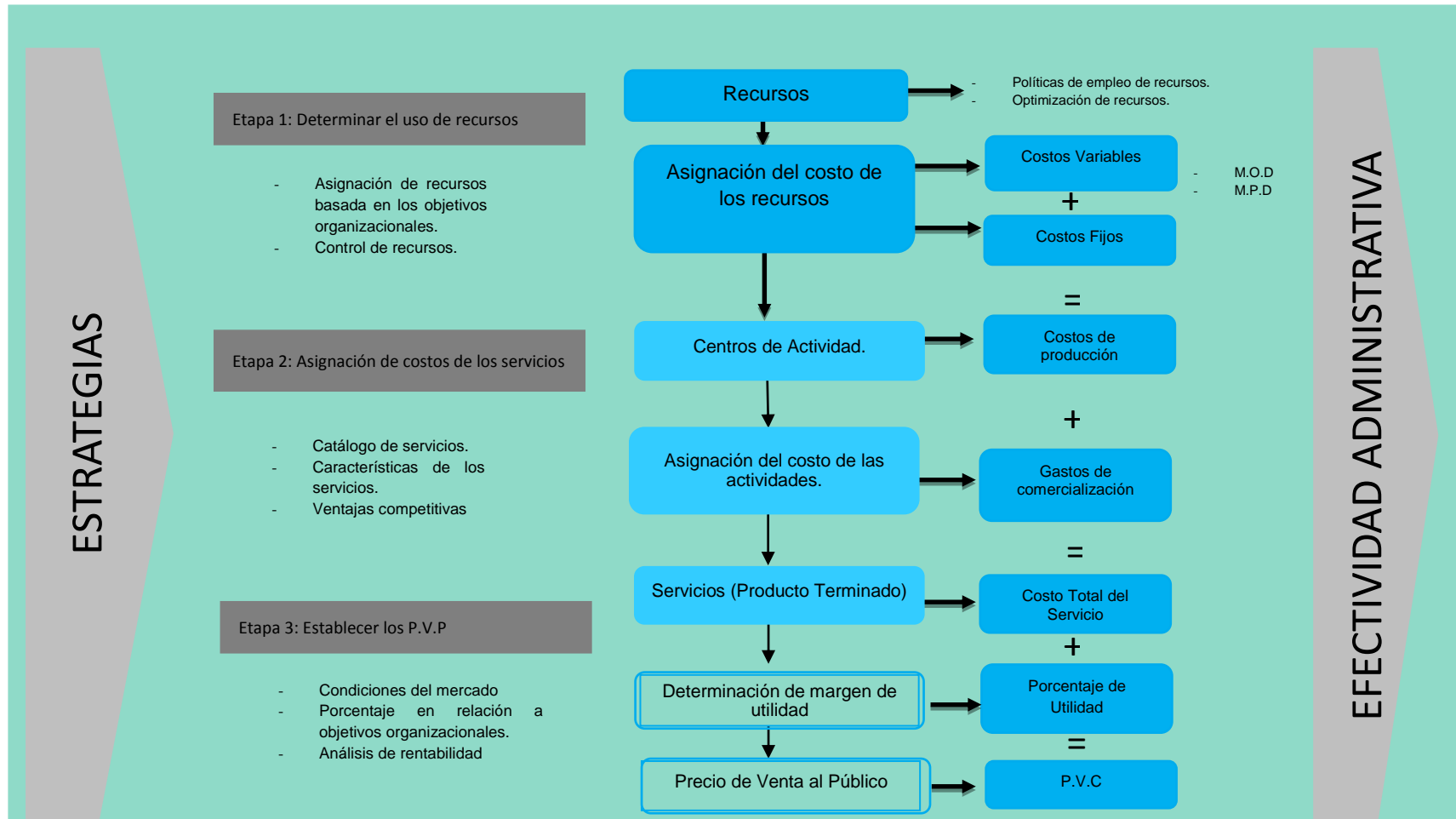
**3.- Establecer los P.V.C:** Es necesario que la empresa establezca de forma adecuada los precios de venta, debido al entorno competitivo, es importante que

las estrategias de precios sean orientadas a los clientes; sin embargo, para maximizar los resultados organizacionales, deben ser considerados los costos. El modelo de Sistema de Costeo por Objetivos hace referencia a la determinación de costos en relación a los objetivos estratégicos de la empresa, por lo tanto, incluye los siguientes factores:

**Sistema por orden de producción:** La empresa debe establecer costos en relación a las actividades que se desarrollan en la prestación del servicio, con la finalidad de considerar los valores asignados, y evaluar los costos proyectados con los costos reales, de tal manera, que se mida la productividad.

**Sistema de costeo por objetivos:** El modelo es flexible en relación a la determinación de P.V.C, debido a que si se modifican los objetivos organizacionales los costos variarán en relación a las estrategias que se emplean. Es necesario que se realice una planificación estratégica adecuada, de tal manera que se proyecten los costos de los servicios en relación a los objetivos organizacionales, y por ende a la variación de los P.V.C. El modelo presenta diversos factores que permiten mejorar el proceso de control y medición de costos, de tal manera que se identifiquen periódicamente los costos innecesarios improductivos, de esta manera, la empresa Tecnimotor's mejorará sus resultados empresariales, fortaleciendo la efectividad administrativa.

El modelo propuesto incluye 3 fases importantes que deben ser cumplidas para alcanzar los objetivos determinados, así mismo integra 7 factores claves que intervienen para que se realice el sistema de costeo por objetivos; a continuación, se presenta gráficamente el modelo propuesto:



**Figura N° 13 Modelo de Sistema de Costeo por Objetivos (MSCO 2018)**

Elaborado por: Gerson González González



### 3.3.5 Esquema de costos propuesto.

Como parte de la propuesta se detalla el esquema de costos propuesto, para ello, se ha escogido el principal servicio de la empresa, a continuación se especifica las características del mismo:

**Tabla N° 10 Esquema de costeo para el servicio de cambio de aceite y lavado de vehículo**

<b>Servicio</b>	Cambio de aceite
<b>Vehículo</b>	Mazda BT-50
<b>Complementos del Servicio</b>	- Cambio de filtro de aceite - Lavado rápido del vehículo - Control periódico del próximo cambio de aceite
<b>Marca del producto principal</b>	Aceite Sintético Amalie 20 W 50

<b>SISTEMA DE COSTEO: CAMBIO DE ACEITE</b>				
<b>Insumos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo</b>	<b>Costo Total</b>
<b>COSTOS DIRECTO</b>				
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>				<b>\$ 2,18</b>
Personal	45 min	2,18	2,18	
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>				<b>\$ 27,34</b>
Aceite Amalie Sintético	1,25 galón	17,25	21,56	
Filtro de aceite	1	4,15	4,15	
Espanja	1	0,35	0,35	
Detergente para auto	1	0,43	0,43	
Cera 3M	1	0,57	0,57	
Agua	200m3	0,0014	0,28	
<b>TOTAL DE COSTOS DIRECTOS</b>				<b>\$ 29,52</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>				
Costos por limpieza del local	1	0,15	0,15	
Costos de servicios básicos	1	0,23	0,23	
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>				<b>0,38</b>
<b>TOTAL DE COSTOS</b>				<b>\$ 29,90</b>
<b>GASTOS</b>				
Supervisión	1	0,48	0,48	
Comercialización y Marketing	1	0,40	0,40	
<b>TOTAL DE GATOS</b>				<b>\$ 0,88</b>
<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>				<b>\$ 30,78</b>
<b>Utilidad 25,50% TECNIMOTOR'S</b>				<b>\$ 7,85</b>
<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO (P.V.P)</b>				<b>\$ 38,63</b>

Fuente: Proceso de Investigación

Elaborado por: Gerson González González

En la Hoja de Costo ejemplificada se acumulan los costos directos de la mano de obra determinada por la hora hombre laborada que es \$2,90, el tiempo empleado corresponde a 45 minutos, es así que a través de un regla de tres simple se obtiene \$2,18 por consiguiente se registran los materiales directos reconocidos al costo. Después se reconocen los costos indirectos asociados a través de una estimación.

Finalmente se registran los gastos vinculados a la supervisión con el 12% de \$4,01 de la hora hombre, lo que da \$0,48. Por último los gastos de marketing y comercialización es una estimación que debe ir presupuestando en cada servicio con la intención de devengarlos en el mes siguiente y así cumplir uno de los objetivos del modelo que es la optimización de los recursos; es decir, que el histórico reconocido permite no gastar más de lo que realmente debería gastarse.

Lo cual permitirá mejorar los resultados empresariales mediante la aplicación del modelo diseñado en el que al emplear las 3 fases se fortalecerán los factores identificados. El sistema de costeo por objetivos consiste en asignar costos en relación a las actividades empresariales de tal manera que se optimice el uso de recursos y se determine el P.V.P. de manera apropiada.

### **3.4 Discusión**

En los resultados obtenidos de la presente investigación al efectuar el análisis comparativo acerca de los costos de servicios y precios de venta de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, se evidencia que los procesos para el cálculo de costos de servicios carecen de tecnicismos contables, siendo una empresa que

presta sus servicios de manera regular y frecuente durante todo el año, generando ingresos significativos, es imperioso aplicar la propuesta de la investigación, puesto que beneficia al proceso de acumulación y reconocimiento de los costos en la prestación de los servicios; así mismo, su implementación reduciría costos mediante estrategias de optimización de los mismos, lo cual provocaría un efecto positivo en la determinación de un precio de venta real y sostenible.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

- La empresa no posee un sistema adecuado de costeo en sus diferentes líneas de negocio, al no existir una correcta asignación de los costos por cuanto no se están considerando otros costos como son los costos generales por actividades de administración, comercialización y de ventas que están presentes en los servicios. Por ende, la determinación del costo de servicio no es exacta y afecta directamente el precio de venta, adicional no se cuenta con un sistema contable adecuado para su registro en la contabilidad.
- Se determinó que el nivel de eficiencia administrativa en los factores de costos directos, costos indirectos, gastos, precios y supervisión de costos no es malo, pero se encuentra por debajo de la media, lo cual incide en el precio de venta deseado por parte de la empresa, por lo que deben tomarse medidas para mejorar los factores críticos.
- Los resultados económicos en base a los procesos de costos realizados no son exactos por la ausencia de una estructura idónea de costeo, por ende los costos y gastos generados por el área operativa y administrativa no son claros y en vista de ello no se puede conocer con exactitud qué servicios le representan significativos a la institución, ni se puede medir la variación de los costos por servicios y la evolución de los mismos; por lo tanto se ven afectados el costo de servicio y el precio de venta.

## RECOMENDACIONES

- Al ser una empresa de servicio es necesario que se implementen mecanismos y controles en la gestión de los costos, a través de una hoja de costeo para cada tipo de servicio y que integre a todos los elementos del costo, así como la correcta distribución de los mismos para la determinación del costo de servicio, se recomienda que la empresa identifique todos los costos y gastos en cada línea de servicio y que sepa reconocerlos a través de un registro contable adecuado, con el fin de optimizar recursos, reducir costos y gastos y de esta manera fijar un precio de venta sostenible y rentable en los servicios.
- Para mejorar el nivel de efectividad administrativa de 52,08 de los aspectos del costo y precio, la entidad debe implementar un plan estratégico institucional a través de un modelo de costos, una adecuada determinación de costos de servicios y precios de venta, con el objetivo de que sea una herramienta para la toma de decisiones encaminadas a alcanzar las metas organizacionales con eficiencia y eficacia.
- La empresa Tecnimotor's Centro Automotriz debe aplicar un sistema adecuado de costeo por objetivos que permita determinar un costo de servicio real y por consiguiente un precio de venta aceptable que contribuya a identificar posibles excesos en costos y gastos, comparar y medir pérdidas, así como alcanzarlas utilidades deseadas.

## BIBLIOGRAFÍA

Anderson, D. R., Sweeney, D. J., & Williams, T. A. (2016). *Métodos cuantitativos para los negocios* (12ava ed.). México, D.F.: Cengage Learning.

Anzola Rojas, S. (2016). *Administración de pequeñas empresas* (6ta ed.). México, D.F.: Mc Graw Hill.

Backer, M., Jacobsen, L., & Ramírez, D. (2016). *Contabilidad de costos* (5ta ed.). Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

Billene, R. A. (2016). *Análisis de Costos* (2da ed.). Mendoza, Argentina: Ediciones Jurídicas Cuyo.

Bravo, M. (2014). *Contabilidad General* (10ma ed.). Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador UCE.

Brito, J. A. (2015). *Contabilidad Básica* (4ta ed.). México, D.F.: Ediciones Centro de Contadores.

Calleja Bernal, F. J. (2015). *Manejo del proceso contable* (1era ed.). México, D.F.: Pearson Education.

Capasso, C. M. (2015). *El Costeo Objetivo*. Buenos Aires, Argentina., Argentina.

Choquesaca Pacheco, E. C., & Lara Sanchez, J. E. (2016). *Costos de servicio de transporte y carga y fijación de fletes de la empresa de carga Leiva H.E.I.R.L. Cuzco\_Perú*.

Cuevas, C. F. (2016). *Contabilidad de costos, enfoque gerencial y de gestión* (5ta ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Education.

De la Encarnación Gabín, M. A. (2015). *Gestión comercial y servicio al cliente, administración y finanzas* (3era ed.). Madrid, España: Thomson Editores.

Gayle, L. (2015). *Contabilidad y Administración de costos* (7ma ed.). México, D.F.: Mc Graw Hill.

Hansen, & Mowen. (2015). *Administración de costos: contabilidad y control* (10ma ed.). México, D.F.: Cengage Learning.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Pilar Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México, D.F.: Mc Graw Hill Education.

Hornigren Charles, T., Datar Srikant, M., & Foster George. (2016). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial* (13 ava ed.). México, D.F.: Pearson Education.

Idalberto Chiavenato. (2015). *Introducción a la teoría general de la administración* (7 ma ed.). Mc Graw Hill.

Kaplan , R., & Cooper, R. (2015). *Coste y efecto* (4 ta ed.). Barcelona, España: Gestión 2000.

Kotler, P., & Keller, K. (2017). *Dirección de Marketing* (14 ava ed.). México, D.F.: Pearson Education.

Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2016). *Sistema de información gerencial: Organización y tecnología de la empresa conectada en Red* (12 ava ed.). Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Education.

Longenecker, Moore, Petty, & Palich. (2015). *Administración de pequeñas empresas, lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras* (14 ava ed.). México, D.F.: Cengage Learning.

Martínez Erazo, J. M. (2017). Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental CESTTA de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el periodo 2015. Riobamba.

Merchán Andino, J. A. (2017). Determinación del costo de producción y su incidencia en el costo de venta de la empresa DVT del Ecuador S.A. Guayaquil.

Murillo Solórzano, M. D. (2016). Costos y gastos en el proceso de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Caribol S.A. Guayaquil.

Palacios Morales, J. A. (2016). Los costos variables y su incidencia en el margen de contribución. Guayaquil.

Pla Barber, J., & León Darder, F. (2015). *Dirección de empresas internacionales* (3 era ed.). Madrid, España: Pearson education.

Prieto Herrera, J. E. (2016). *Gestión estratégica organizacional* (5 ta ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Prieto Herrera, J. E. (2016). *Gestión estratégica organizacional* (5 ta ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Rincón Soto, C. A., & Villareal Vásquez, F. (2014). *Contabilidad de Costos I, componentes del costo* (1 era ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Rincón Soto, C. A., & Villareal Vásquez, F. (2014). *Costos II, método matricial F.H.E.R.* (1 era ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Rivero Zanatta, J. P. (2015). *Costos y presupuestos, reto de todos los días* (1 era ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Robbins, S. P. (2016). *Fundamentos de administración: conceptos esenciales y aplicaciones* (8 ava ed.). Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Education.

Robbins, S. P., Decenzo, D., & Coulter, M. (2015). *Fundamentos de administración* (9 na ed.). Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Education.

Rojas, J. (2016). *Sistemas de costos por procesos para su implementación* (3 era ed.). Bogotá, Colombia: Universidad de Colombia.

Santilla González, J. R. (2015). *Sistema de Control interno* (3 era ed.). México, D.F.: Pearson Education.

Schnarch kirberg, A., & Schnarch Kirbeg, D. (2015). *Marketing para emprendedores* (2 da ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Willigham, M. (2014). *Control interno y rentabilidad financiera*. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Trillas.

Zapata Sánchez, P. (2015). *Contabilidad de de costos, herramientas para la toma de decisiones* (2 da ed.). Bogotá, Colombia: Alfaomega.





**Anexo No.- 2 Rol de pagos**

<b>TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ</b>										
<b>NÓMINA DE PAGO</b>										
<b>MES DE DICIEMBRE 2017</b>										
N°	Apellidos - Nombres	Cargo	INGRESOS				EGRESOS			NETO A RECIBIR
			RMU	Horas Extras	Comisión	TOTAL INGRESOS	Aporte Personal	Anticipo Quincena	TOTAL EGRESOS	
1	Suárez Caiche Jorge Alberto	Gerente	\$ 950,00	\$ -	\$ -	\$ 950,00	\$ 89,78	\$ -	\$ 89,78	\$ 860,23
2	Lino Borbor Inés Lucrecia	Administrador 1	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ 600,00	\$ 56,70	\$ 200,00	\$ 256,70	\$ 343,30
3	Vite Alfonso Víctor Gerónimo	Administrador 2	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ 600,00	\$ 56,70	\$ 75,00	\$ 131,70	\$ 468,30
4	Baque Vera Joselyn	Asistente Adm.1	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 260,00	\$ 307,25	\$ 192,75
5	Tumbaco Suárez Katherine	Asistente Adm. 2	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 200,00	\$ 247,25	\$ 252,75
6	Orrala López Luis Humberto	Jefe de Taller 1	\$ 700,00	\$ -	\$ -	\$ 700,00	\$ 66,15	\$ 340,00	\$ 406,15	\$ 293,85
7	Pita Jara José Héctor	Jefe de Taller 2	\$ 700,00	\$ -	\$ -	\$ 700,00	\$ 66,15	\$ 265,00	\$ 331,15	\$ 368,85
8	Cóndor Guamán Juan Carlos	Jefe de Taller 3	\$ 700,00	\$ -	\$ -	\$ 700,00	\$ 66,15	\$ 320,00	\$ 386,15	\$ 313,85
9	Aules Herrera Jorge Luis	Técnico 1	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 125,00	\$ 172,25	\$ 327,75
10	Borbor Rivera José Luis	Técnico 2	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 280,00	\$ 327,25	\$ 172,75
11	Cedeño Cedeño Miguel Alejandro	Técnico 3	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 250,00	\$ 297,25	\$ 202,75
12	Delgado González Lorenzo Martin	Técnico 4	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 110,00	\$ 157,25	\$ 342,75
13	González Suárez Jairo Joel	Técnico 5	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 80,00	\$ 127,25	\$ 372,75
14	González Vera Marcos Daniel	Técnico 6	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 130,00	\$ 177,25	\$ 322,75
15	González Tomalá Nelson Javier	Técnico 7	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 120,00	\$ 167,25	\$ 332,75
16	Santos Suarez Edison Carlos	Técnico 8	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 70,00	\$ 117,25	\$ 382,75
17	Tomalá Ramos Wilmer Iván	Técnico 9	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 220,00	\$ 267,25	\$ 232,75
18	Torres Rodríguez Roddy Raúl	Técnico 10	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 135,00	\$ 182,25	\$ 317,75
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 10.250,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 10.250,00</b>	<b>\$ 968,63</b>	<b>\$ 3.180,00</b>	<b>\$ 4.148,63</b>	<b>\$ 6.101,38</b>

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Preparado por:** González González Gerson

**Anexo No.- 3 Provisión de Beneficios Sociales**

<b>TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ</b>									
<b>PROVISIONES BENEFICIOS SOCIALES</b>									
N°	Apellidos - Nombres	Cargo	TOTAL INGRESOS	IESS		BENEFICIOS			TOTAL PROVISIÓN
				Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Décimo Tercer S.	Décimo Cuarto S.	Vacaciones	
1	Suárez Caiche Jorge Alberto	Gerente	\$ 950,00	\$ 115,43	\$ 79,14	\$ 79,17	\$ 31,25	\$ 39,58	\$ 344,56
2	Lino Borbor Inés Lucrecia	Administrador 1	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 49,98	\$ 50,00	\$ 31,25	\$ 25,00	\$ 229,13
3	Vite Alfonso Víctor Gerónimo	Administrador 2	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 49,98	\$ 50,00	\$ 31,25	\$ 25,00	\$ 229,13
4	Baque Vera Joselyn	Asistente Adm.1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
5	Tumbaco Suárez Katherine	Asistente Adm. 2	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
6	Orrala López Luis Humberto	Jefe de Taller 1	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,31	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 29,17	\$ 262,11
7	Pita Jara José Héctor	Jefe de Taller 2	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,31	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 29,17	\$ 262,11
8	Cóndor Guamán Juan Carlos	Jefe de Taller 3	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,31	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 29,17	\$ 262,11
9	Aules Herrera Jorge Luis	Técnico 1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
10	Borbor Rivera José Luis	Técnico 2	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
11	Cedeño Cedeño Miguel Alejandro	Técnico 3	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
12	Delgado González Lorenzo Martin	Técnico 4	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
13	González Suárez Jairo Joel	Técnico 5	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
14	González Vera Marcos Daniel	Técnico 6	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
15	González Tomalá Nelson Javier	Técnico 7	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
16	Santos Suarez Edison Carlos	Técnico 8	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
17	Tomalá Ramos Wilmer Iván	Técnico 9	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
18	Torres Rodríguez Roddy Raúl	Técnico 10	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 196,15
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 10.250,00</b>	<b>\$ 1.245,38</b>	<b>\$ 853,83</b>	<b>\$ 854,17</b>	<b>\$ 562,50</b>	<b>\$ 427,08</b>	<b>\$ 3.942,95</b>

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz  
**Preparado por:** González González Gerson

**Anexo No.- 4 Costo de Mano de Obra**

<b>TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ</b>									
<b>COSTO DE MANO DE OBRA</b>									
<b>N°</b>	<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>TOTAL INGRESO</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Décimo Tercer S.</b>	<b>Décimo Cuarto S.</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>TOTAL COSTO MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>HORAS HOMBRES</b>
1	Técnico 1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
2	Técnico 2	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
3	Técnico 3	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
4	Técnico 4	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
5	Técnico 5	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
6	Técnico 6	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
7	Técnico 7	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
8	Técnico 8	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
9	Técnico 9	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
10	Técnico 10	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 20,83	\$ 696,15	\$ 2,90
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 607,50</b>	<b>\$ 416,50</b>	<b>\$ 416,67</b>	<b>\$ 312,50</b>	<b>\$ 208,33</b>	<b>\$ 6.961,50</b>	<b>\$ 29,01</b>
<b>N°</b>	<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>TOTAL INGRESO</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Décimo Tercer S.</b>	<b>Décimo Cuarto S.</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>TOTAL COSTO MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>HORAS HOMBRES</b>
11	Jefe de Taller 1	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,31	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 29,17	\$ 962,11	\$ 4,01
12	Jefe de Taller 2	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,31	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 29,17	\$ 962,11	\$ 4,01
13	Jefe de Taller 3	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,31	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 29,17	\$ 962,11	\$ 4,01
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 607,50</b>	<b>\$ 416,50</b>	<b>\$ 416,67</b>	<b>\$ 312,50</b>	<b>\$ 208,33</b>	<b>\$ 6.961,50</b>	<b>\$ 12,03</b>

**Fuente:** Tecnimotor's Centro Automotriz

**Preparado por:** González González Gerson

### Anexo No.- 5 Modelo de Encuesta



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



EMPRESA TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ								
ENCUESTA								
Objetivo: Evaluar el sistema de costeo que emplea la empresa y la asignación de recursos que permitan determinar la efectividad administrativa.								
Género Sexual	Masculino <input type="checkbox"/>			Femenino <input type="checkbox"/>				
Edad	18 a 25		26 a 35		36 en adelante			
Instrucción académica	Primaria		Secundaria		Tercer nivel			
Área	Gerencia			Administración				
	Contabilidad			Atención al cliente				
PREGUNTAS				CALIFICACIÓN				
COSTOS VARIABLES				1	2	3	4	5
V1	¿Existe un proceso adecuado para asignación de costos variables en la prestación de servicios?							
V2	¿La entidad define, asigna y delimita autoridades y responsabilidades para la asignación de costos variables?							
V3	¿La entidad establece instrucciones para controlar la productividad en relación a los costos variables?							
COSTOS FIJOS								
F1	¿Existe un proceso adecuado para asignación de costos fijos en la prestación de servicios?							
F2	¿La entidad define, asigna y delimita autoridades y responsabilidades para la asignación de costos fijos?							
F3	¿Se han adoptado medidas para maximizar el uso de recursos derivados a los costos fijos?							
GASTOS								
G1	¿Se emplean actividades de control que ayuden a maximizar el uso de gastos de producción?							
G2	¿Se emplean actividades de control que ayuden a maximizar el uso de gastos de comercialización?							
G3	¿En la empresa se establece personal responsable para el control de los gastos y monitoreo constante de actividades?							
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO								
P1	¿Los precios de venta se establecen en base al entorno competitivo?							
P2	¿Los P.V.P atraen a nuevos clientes?							
P3	¿Los P.V.P permiten fidelizar a los clientes?							
SUPERVISIÓN DE COSTOS								
S1	¿Se realiza controles periódicos de los niveles de producción?							
S2	¿Se evalúan el desempeño de cada trabajador en relación a sus funciones?							
S3	¿Las evaluaciones independientes son desarrolladas periódicamente para proporcionar una retroalimentación objetiva?							
MODELO DE SISTEMA DE COSTEO								
M1	¿Existe un modelo de sistema de costeo de los servicios que ofrece la empresa?							

**Observaciones:**

**Anexo No.- 6 Modelo de entrevista dirigida al gerencia y administración**



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



**ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA Y LA ADMINISTRACIÓN**

**1.- ¿Cuántos años tiene Tecnimotor's Centro Automotriz y cuál es su trayectoria?**

---

---

---

**2.- ¿Conoce usted los presupuestos de costos y gastos de Tecnimotor's Centro Automotriz para la prestación de servicios?**

---

---

---

**3.- ¿Cómo se asegura del cumplimiento presupuestal de costos variables y costos fijos en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

---

---

---

**4.- ¿Cuántos y cuáles son los empleados como mano de obra directa e indirecta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

---

---

---

**5.- ¿Cuáles son los insumos directos e indirectos requeridos para la prestación de servicios en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

MOD: \_\_\_\_\_

---

---

MOI: \_\_\_\_\_

---

---

**6.- ¿Cómo se calculan en Tecnimotor's Centro Automotriz los costos en la prestación de servicios?**

---

---

---

**7.- ¿Cuál es el sistema de costos que implementa Tecnimotor's Centro Automotriz para establecer los costos de servicio y precio de venta?**

---

---

---

**8.- ¿Qué tipo de medición, frecuencia y análisis utiliza para el control de los costos en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

---

---

---

**9.- ¿Qué tipo de formato se utiliza en Tecnimotor's Centro Automotriz para el registro de los costos?**

---

---

---

**10.- ¿Cómo se determina el precio de venta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

---

---

---

**11.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de venta en Tecnimotor's Centro Automotriz?**

---

---

---

**Gracias por su colaboración**

## Anexo No.- 7 Estado de Resultados

### EMPRESA TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL 31/12/2017

#### INGRESOS

Ingresos Ordinarios	\$	292.836,99
Otros Ingresos	\$	1.274,04
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$</b>	<b>294.111,03</b>

<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>\$</b>	<b>41.135,47</b>
Materiales y Productos vendidos		

#### COSTOS OPERATIVOS

Salarios de personal operativo	\$	60.000,00
Aportación de afiliación IESS	\$	10.288,80
Mantenimiento de maquinarias y equipos Técnicos	\$	2.000,00
Depreciación de maquinarias y equipos Técnicos	\$	6.076,50
Capacitaciones técnicas	\$	500,00
Otros Costos operativos	\$	745,60
<b>TOTAL COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$</b>	<b>79.610,90</b>

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos de personal administrativo	\$	63.000,00
Aportaciones de afiliación al IESS	\$	11.902,80
Incobrables	\$	1.000,00
Depreciaciones	\$	4.895,95
Otros Gastos Administrativos	\$	24.879,88
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>105.678,63</b>

#### GASTOS FINANCIEROS

Intereses pagados	\$	6.843,02
Otros Gastos Financieros	\$	1.300,00
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$</b>	<b>8.143,02</b>

<b>PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES</b>	<b>\$</b>	<b>8.931,45</b>
-------------------------------------	-----------	-----------------

<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>50.611,56</b>
----------------------	-----------	------------------

Fuente: Tecnimotor's Centro Automotriz  
Preparado por: Gerson González González



## Anexo No.- 8 Evidencia gráfica



Realizando entrevista a la Administración y Gerencia de Tecnimotor's Centro Automotriz



Proceso de encuesta al personal de Tecnimotor's Centro Automotriz



Áreas de Tecnimotor's Centro Automotriz.



Proceso de observación de la prestación de servicio en Tecnimotor's Centro Automotriz



Local matriz de Tecnimotor's Centro Automotriz; Cantón Santa Elena, Cdl. Los Almendros.



Local Sucursal de Tecnimotor's Centro Automotriz; Cantón La Libertad, Barrio 28 de Mayo.



### Anexo No.- 10 Presupuesto

<b>RECURSOS HUMANOS</b>				
<b>N°</b>	<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
1	Investigador	340	\$ 8,50	\$ 2.890,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>\$ 2.890,00</b>
<b>RECURSOS MATERIALES Y SUMINISTROS</b>				
<b>N°</b>	<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	
4	Resmas de Papel	\$ 4,00	\$ 16,00	
2	Lápices	\$ 1,20	\$ 2,40	
5	Esferográficos	\$ 0,40	\$ 2,00	
4	Carpetas	\$ 0,30	\$ 1,20	
6	Anillados	\$ 1,25	\$ 7,50	
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 29,10</b>	
<b>RECURSOS TECNOLÓGICOS Y TÉCNICOS</b>				
<b>N°</b>	<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	
1	Computadora	\$ 500,00	\$ 500,00	
1	Impresora	\$ 250,00	\$ 250,00	
8	Tintas de impresora	\$ 10,00	\$ 80,00	
4	CD	\$ 0,60	\$ 2,40	
1	Teléfono y Comunicación	\$ 20,00	\$ 20,00	
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 852,40</b>	
<b>OTROS RUBROS</b>				
<b>N°</b>	<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	
1	Movilización	\$ 50,00	\$ 50,00	
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 50,00</b>	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.821,50</b>	

**Fuente:** Proceso de investigación

**Preparado por:** Gerson González González

## Anexo No.- 11 Carta Aval



### TECNIMOTOR'S CENTRO AUTOMOTRIZ

"Somos la solución a los problemas de mantenimiento automotriz de tus vehículos"

Santa Elena, Octubre 2018


### CARTA AVAL

Yo, **Jorge Alberto Suárez Caiche**, gerente propietario de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, con RUC: 0917514689001 me permito comunicar lo siguiente:

Que el Sr. **Gerson Robert González González** con cedula de identidad No. 240016260-4, estudiante de la carrera de **Contabilidad y Auditoría** de la **Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena** se le concede la respectiva autorización y facilidad para que realice su Trabajo de titulación denominado "**Costo de servicio y precio de venta de la empresa Tecnimotor's Centro Automotriz, Provincia de Santa Elena, año 2017**"; con la finalidad de realizar actividades de investigación que aporte al desarrollo de la organización, por lo que me comprometo a otorgar la información necesaria para que el Trabajo de Investigación alcance su objetivo final.

Por su amable atención me suscribo.

Atentamente;

  
Ing. Jorge Suárez Caiche  
Gerente – Propietario Tecnimotor's Centro Automotriz  
C.I: 0917514689  
Cel. 0985951939

DIRECCIÓN MATRIZ: VIA LA LIBERTAD-SANTA ELENA CDLA LOS ALMENDROS 3 CUADRAS ATRÁS  
DE SALA DE EVENTOS JULIPO.  
TELÉFONO: 2951041 Cel. 0985951939.  
SANTA ELENA – PROVINCIA DE SANTA ELENA