



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

TEMA:

**COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN
LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS
ATAHUALPA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018.**

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

AUTORA:

González Pin Mercy Dayanara

LA LIBERTAD – ECUADOR

2019



TEMA:

**COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN
LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS
ATAHUALPA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018.**

AUTORA:

Mercy Dayanara González Pin

TUTORA:

Ing. Karla Estefanía Suarez Mena MSc.

Resumen

Las asociaciones artesanales se especializan en crear bienes desde la transformación de la materia prima hasta la obtención del producto final, es por ello, que la presente investigación se realizó en la provincia de Santa Elena parroquia Atahualpa localidad donde se concentran la mayor parte de artesanos dedicados a la elaboración de muebles. Tuvo por objetivo valorar los costos de producción, mediante, herramientas de costeo para la fijación de precios de venta en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2018. La metodología fue de carácter cuantitativa y cualitativa. Además, se aplicó el método inductivo, analítico, y un proceso de indagación documental con nivel descriptivo, practicando a la vez un estudio de campo. Los instrumentos empleados para recabar la información fueron la entrevista, ficha de observación y encuestas. Entre las principales conclusiones se destaca que los artesanos no identifican los elementos del costo por lo que, el precio de venta reflejado genera una utilidad irreal para los artesanos.

Palabras claves: Costos de producción, precio de venta, artesanos, productos artesanales.



TOPIC:

**PRODUCTION COSTS AND PRICE DETERMINATION IN THE INTER-
PROFESSIONAL ASSOCIATION OF CRAFTSMEN ATAHUALPA,
SANTA ELENA´S PROVINCE, YEAR 2018.**

AUTHOR:

Mercy Dayanara González Pin

TUTOR:

Ing. Karla Estefanía Suarez Mena MCFA.

Abstract


The craftsmen association are specialized in creating goods from the transformation of the raw material until the final product is obtained, therefore, that the present investigation was carried out in Santa Elena's province Atahualpa's Parish locality where the majority of craftsmen dedicated to the elaboration of furniture are concentrated. Its objective was to assess production costs, through, costing tools for fixing sales prices in the inter-professional association of craftsmen Atahualpa, 2018 year. The methodology was quantitative and qualitative. Also was applied the inductive method, analytical, and a process of documentary inquiry with descriptive level, practicing a field study at the same time. The instruments used to collect the information were, the interview, observation sheet and surveys. Among the main conclusions it is highlighted that craftsmen do not identify the cost elements, therefore, the reflected sale price generates an unreal utility for craftsmen.

Clue Words: production costs, sale price, craftsmen, handmade products.

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación, **“COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS ATAHUALPA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018”**, elaborado por el Srta. **Mercy Dayanara González Pin**, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,



Ing. Karla Suarez Mena

Profesor Guía

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación con el Título de **“COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS ATAHUALPA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018”**, elaborado por **González Pin Mercy Dayanara** 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,

Mercy González Pin

Mercy González Pin

CI. 2400102485

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la sabiduría; siempre me ha ayudado a salir en todo momento especialmente en los más difíciles.

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena y en especial a los docentes de la carrera de Contabilidad y Auditoría por brindarme un espacio para mi formación académica, con la obtención de conocimientos teóricos y prácticos para la inserción del campo laboral.

A mi tutora Karla Suárez Mena por la guía y el apoyo brindado durante el proceso de trabajo de titulación.

A la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa por la apertura y colaboración de información al desarrollo de la investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

Mercy González Pin

DEDICATORIA

A mis padres Guillermo González, Jamine Pin y hermanos este logro es de ustedes por guiarme diariamente e impulsar el cumplimiento de mis metas, aunque muchas veces el camino ha sido complicado, me han motivado con sus consejos.

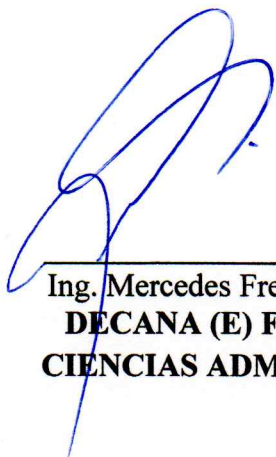
A mis abuelitos Máximo Pin, Gloria González, Hipólito González y especialmente a Mercy Ramos quienes me animaron durante el camino de mi formación académica.

A mi hijo Iker y esposo Javier gracias a sus afectos y cariño contribuyeron a buscar lo mejor de mí.

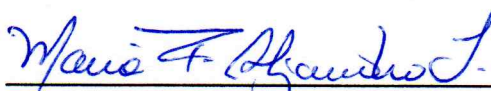
Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, participaron durante mi proceso de educación de tercer nivel y colaboraron en la realización de este trabajo de titulación.

Mercy González Pin


TRIBUNAL DE GRADO



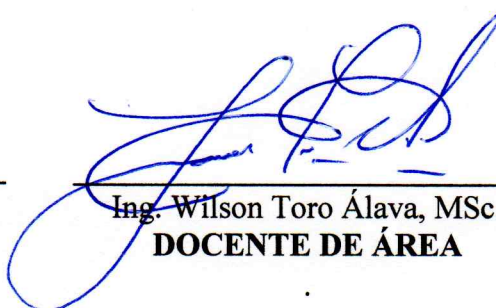
Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.
**DECANA (E) FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



Lcda. María Alejandro Lindao, MCA.
**DIRECTORA (E) CARRERA DE
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**



Ing. Karla Suárez Mena, MCFA.
DOCENTE TUTOR



Ing. Wilson Toro Álava, MSc.
DOCENTE DE ÁREA



Ab. Víctor Coronel Ortiz, MSc.
SECRETARIO GENERAL (E)

ÍNDICE

ÍNDICE.....	IX
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	5
MARCO TEÓRICO.....	5
1.1. Revisión de la literatura.....	5
1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos.....	8
1.2.1. Desarrollo de teorías.....	8
1.2.2. Desarrollo de conceptos	9
1.2.2.1. Contabilidad de Costos.....	9
1.2.2.2. Costos.....	10
1.2.2.3. Costos de producción	11
1.2.2.4. Valoración del costo	11
1.2.2.5. Elementos del costo	12
1.2.2.6. Tratamiento y clasificación del costo	16
1.2.2.7. Precio	19
1.2.2.8. Valoración del precio	19
1.2.2.9. Objetivos del precio.....	20
1.2.2.10. Fijación del precio.....	21
1.2.2.11. Métodos para la determinación del precio	22
1.2.2.12. Análisis de la relación costo-volumen utilidad.	24
1.3. Fundamentos legales.	25
CAPÍTULO II.....	31
MATERIALES Y MÉTODOS	31
2.1. Localización y descripción del lugar de estudio	31
2.2. Tipo de investigación	32
2.3. Métodos de investigación	32
2.4. Diseño de muestreo	32
2.5. Diseño de recolección de datos	34
CAPÍTULO III.....	35
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	35
3.1. Análisis de datos	35

3.2. Limitaciones.....	55
3.3. Resultados.....	56
3.4. Propuesta.....	56
CONCLUSIONES.....	68
RECOMENDACIONES.....	69
BIBLIOGRAFÍA.....	70
ANEXOS.....	73

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de instrumento de recolección de datos “entrevistas”	74
Anexo 2. Formato de instrumento de recolección de datos “encuestas”.	76
Anexo 3. Ordenes de requisición	78
Anexo 4. Materia prima directa de productos artesanales	79
Anexo 5. Distribución de horas laborables	79
Anexo 6. Rol de pagos	80
Anexo 7. Materia prima indirecta	80
Anexo 8. Otros costos indirectos de fabricación.....	81
Anexo 9. Hoja de costos.....	82
Anexo 10. Características de los productos artesanales.....	83
Anexo 11. Ficha de observación	84
Anexo 12. Carta Aval.....	85
Anexo 13. Fotos de campo.....	86
Anexo 14. Matriz de consistencia	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica 1 Ciclo productivo	17
Gráfica 2 Género	45
Gráfica 3 Tiempo de ejercer la actividad artesanal	46
Gráfica 4 Productos artesanales	47
Gráfica 5 Elementos del costo de producción	48
Gráfica 6 Tipo de madera.....	49
Gráfica 7 Cantidad de obreros.....	50
Gráfica 8 Formas de asignar precio de venta	51
Gráfica 9 Rango de precios	52
Gráfica 10 Utilidad de la venta de productos artesanales	53
Gráfica 11 Herramienta de control de costos	54
Gráfica 12 Importancia de los costos de producción	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Fórmulas del cálculo de tasa CIF	16
Tabla 2 Formulas del cálculo de utilidad	25
Tabla 3 Datos informativos de la asociación de artesanos Atahualpa	31
Tabla 4 Población.....	33
Tabla 5 Muestra.....	33
Tabla 6 Proceso de producción de muebles	35
Tabla 7 Género.....	44
Tabla 8 Tiempo de ejercer la actividad artesanal.....	45
Tabla 9 Productos artesanales	46
Tabla 10 Elementos del costo de producción.....	47
Tabla 11 Tipo de madera.....	48
Tabla 12 Cantidad de obreros	49
Tabla 13 Formas de asignar precio de venta	50
Tabla 14 Rango de precios.....	51
Tabla 15 Utilidad de la venta de productos artesanales	52
Tabla 16 Herramienta de control de costos.....	53
Tabla 17 Importancia de los costos de producción	54
Tabla 18 Tiempo de producción	60
Tabla 19 Distribución de materia prima.....	60
Tabla 20 Distribución mano de obra directa	62
Tabla 21 Resumen de la distribución de materia prima indirecta	63
Tabla 22 Resumen de la distribución de materia prima indirecta.....	64
Tabla 23 Resumen de hoja de costo.....	64
Tabla 24 Precio de venta en base al costo.....	65
Tabla 25 Precio de venta por competencia	66
Tabla 26 Precio de venta comparativo	67

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado: **COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS ATAHUALPA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018**, describe la problemática referente a la incorrecta distribución de costos en la producción de muebles ocasionando una limitante a la asignación de los precios de los productos artesanales.

A nivel mundial la actividad económica, específicamente artesanal, ha disminuido debido a los avances tecnológicos en temas de maquinarias, ocasionando un desbalance en la producción. Sin embargo, la producción de artesanías en Ecuador ha logrado progresivamente posesionarse en el mercado nacional e internacional.

Según el Ministerio de Trabajo, el Ecuador está representado con un promedio de 48.000 artesanos que generan fuentes de trabajo a 980 mil obreros en las distintas ramas artesanales. Así mismo, se enfocan en la productividad, competitividad y creatividad de los diversos productos que ofertan a la sociedad y de esta manera, se formulan estrategias que les permitan optimizar recursos, mejorando los costos y así posicionarse en el mercado con un producto de calidad.

Según INEC (2010), la provincia de Santa Elena se sustenta de actividades económicas de las cadenas productivas. El reporte indica que el 29% de su población económicamente activa realizan trabajos autónomos para generar recursos propios, entre los cuales se encuentra la asociación sujeta de estudio.

La asociación está ubicada en la parroquia Atahualpa, lugar conocido como la capital del mueble. El principal inconveniente que enfrenta, es al momento de realizar la actividad manufacturera, puesto que no valoran sus costos de producción para la obtención de beneficios económicos, y en las que se describen otras problemáticas tales como:

- ⊗ Identificación de los costos de producción de forma empírica, debido a que no consideran los elementos estructurales del costo, por lo que se limitan a costear la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.
- ⊗ Incorrecta estimación y falta de control de los elementos del costo conllevando a que los valores unitarios de los productos sean erróneos.
- ⊗ Inadecuada fijación de precios debido a que se determinan de acuerdo al nivel de competitividad de los socios realizando erróneamente los cálculos, constituyéndose un riesgo para comercialización.

Los costos en el ámbito artesanal es un elemento importante a la hora de fijar los precios. Por lo tanto, se busca responder la siguiente interrogante ¿De qué manera los costos de producción contribuyen en la determinación de precios de venta en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2018?

Además, esta investigación busca responder las siguientes preguntas:

- ⊗ ¿Cuáles son los elementos del costo que se utilizan en la producción de muebles de la asociación?
- ⊗ ¿Cuál es el costo unitario de los productos ofertados por la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa?

☼ ¿Cómo se determina el precio de venta de los productos de la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa?

El objetivo general de la investigación consiste en: Valorar los costos de producción mediante herramientas de costeo para la fijación de precios de venta en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2018. Para el cumplimiento del mismo se plantean las siguientes tareas científicas:

- ☼ Identificación de los elementos del costo de producción para la optimización de recursos.
- ☼ Análisis del costo unitario de la producción de muebles para la toma de decisiones de los artesanos.
- ☼ Evaluación del precio de venta de cada producto para la obtención de beneficios económicos.

El presente estudio se justifica, debido a que las empresas o asociaciones manufactureras de muebles van incrementado en el mercado, ocasionando que los artesanos se preocupen por conocer los costos de producción lo que los conlleva a buscar estrategias que permita reducir costos y entregar un producto de calidad, siendo competitivos y posicionándose en el mercado nacional.

Por esta razón, es trascendental que la asociación conozca y analice los costos de producción desde la praxis, puesto que una distribución correcta de los elementos genera un valor real del bien, lo que conlleva a tomar buenas decisiones en la asignación del precio a la venta. Por el contrario, desconocer la importancia de los costos, al empresario no conducirá la pérdida e inclusive el cierre del negocio.

Esta investigación es de estudio descriptivo, con enfoque mixto, por lo que se empleó técnicas e instrumentos tales como: guía de observación, encuestas y entrevistas que aportan al objeto de estudio. Por consiguiente, se instaura una idea a defender que se detalla a continuación: Los costos de producción contribuyen significativamente a la determinación de precios en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2018.

La estructura del presente trabajo consta de la siguiente manera:

Capítulo I, hace referencia al marco teórico que consiste en la revisión literaria con enfoques similares al objeto de estudio, el desarrollo de los conceptos correspondientes a las variables costos de producción y asignación de precios, respaldado con referencias bibliográficas y fundamentos legales.

Capítulo II, consiste en los materiales y métodos que son necesarios para el desarrollo de la indagación tales como la identificación de la metodología detallando el tipo de estudio, métodos de investigación, diseño de muestreo y diseño de recolección de datos.

Capítulo III, se refiere a los resultados y discusión de la implementación de los instrumentos de investigación para realizar el respectivo análisis, para así demostrar los resultados y las limitaciones obtenidas.

Y, finalmente, las conclusiones y recomendaciones que se generan una vez culminado el trabajo de investigación, aportando al cumplimiento de los objetivos establecidos con anterioridad.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Revisión de la literatura

Los autores del artículo científico Abril, Barrera y Mayorga (2017), publicaron el tema “Costos de producción y fijación de precios en empresas artesanales, caso de estudio: Dayantex”, del cantón de Pelileo, sector El Tambo. El objetivo fue determinar los precios en las empresas artesanales. La metodología fue de campo tipo descriptiva-explicativa con enfoque cuali-cuantitativo, además, se emplearon encuestas a los 170 clientes y 25 microempresas artesanales, donde se concluyó que no cuentan con un sistema de costos de producción debido a que trabajan con datos de manera empírica siendo su precio de venta de forma competitiva.

Los autores propusieron un diseño de costeo, que al implementarlo ayude a la administración plantear un precio de venta idóneo para el mercado, utilizando como herramienta una hoja de trabajo que demuestren los valores reales en cada proceso y de esta manera obtener el costo unitario de cada producto.

El artículo científico de Córdova y Moreno (2017) denominado “La importancia de una buena estrategia de fijación de precios como herramienta de penetración de mercados” realizado en Colombia tuvo como objetivo “demostrar estrategias de fijación de precio que sean atractiva hacia el cliente mediante técnicas de optimización financiera centrado en la estructura de costos que permita aumentar la participación en el mercado” (pág. 58). La metodología fue un estudio

descriptivo y analítico. Los resultados mostraron que los ingresos económicos en el año 2016, sufrieron cambios debido a la caída del petróleo, provocando un alto costo en importar la materia prima, así como también, la devaluación de la moneda y los indicadores macroeconómicos por la reducción de demanda.

Este caso demuestra la importancia de requerir un sistema de precio basado en el costo, haciendo el mejor uso posible de los recursos existentes y adjudicando un precio de venta al público, por lo tanto, al existir una buena estructura se evitarán problemas económicos que se susciten en el mercado.

El artículo de Gonzalez, Suarez, Alejandro y Alejandro (2018), titulado “Incidencia del costo de servicio en el precio de venta de las pymes de la provincia de Santa Elena” tiene como objetivo “realizar un proceso adecuado de asignación de recursos, y por ende una correcta determinación del precio de venta al público” (pág. 19). El estudio fue descriptivo y analítico, emplearon encuestas y entrevistas a 32 empresas. El análisis concluyó que las entidades no utilizan un sistema apropiado, por esta razón, proponen un diseño de sistema de costo por objetivos que permitan fortalecer la efectividad de la administración en las pymes, dedicadas al servicio, aplicando tres fases: determinar el uso de los recursos, asignación de costos a los servicios y establecer el precio de venta.

Este estudio establece la importancia de implementar un sistema de costeo por objetivo que permite conocer los datos reales del servicio. Además, es fundamental para la toma de decisiones y alcanzar un buen desempeño organizacional en las pymes.

El trabajo titulado “Costos de producción y la comercialización de muebles de madera en el establecimiento penitenciario de Quenqoro-Varones del Cusco – periodo 2015”, realizado en Perú por los autores Chalco y Delgado (2017), tiene como objetivo determinar los costos de producción y las modalidades en la comercialización de muebles de madera del establecimiento penitenciario de Quenqoro -Varones del Cusco – periodo 2015. La metodología fue no experimental, tipo descriptivo con enfoque mixto. Además, aplicaron encuestas lo que les permitió conocer que los costos se determinan de forma empírica y anti técnica repercutiendo directamente en la fijación de los precios.

Este trabajo demuestra que sin importar el lugar donde se efectúa el objeto de estudio, permite identificar la importancia de una estructura de costos de producción en los muebles para su comercialización con un precio idóneo que esté acorde al mercado y resulte beneficioso para cumplir con los fines pertinentes.

La investigación de Gonzabay (2018), nombrado “Costos de producción y determinación de precios en Muebles López, provincia de Santa Elena año 2017” tuvo como objetivo “Valorar la distribución de costos de producción mediante procedimientos contables para la determinación de precios en la mueblería López” (pág. 8). El estudio fue descriptivo con enfoque cualitativo. Se empleó como instrumento la entrevista. En el análisis se concluyó que la mueblería presenta problemas en la medición y distribución de los elementos del costo y los precios de venta presentaron una utilidad irreal. Propusieron un diseño de distribución de costeo para la determinación de los precios que faciliten la toma de decisiones y así obtener resultados lucrativos.

Esa investigación hace referencia a una inadecuada distribución de costos, pero que implementando un diseño de distribución permitirá la fijación del precio de venta idóneo para cubrir sus costos y gastos, a fin de obtener beneficios económicos satisfactorios para la empresa.

1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos

1.2.1. Desarrollo de teorías

Cabe recalcar que los autores Sinisterra y Rincón (2017), expresan que:

Las empresas manufactureras fueron las que sintieron la necesidad de conocer los costos de sus productos para ejercer un control sobre los costos de producción y poder contribuir con la determinación del precio de venta. Por lo tanto, fueron estas empresas las primeras en desarrollar la mayoría de los conceptos y técnicas de acumulación de datos de costos que actualmente usan (pág. 5).

Una vez analizada la valoración del costo en las empresas manufacturas se establece, que estas entidades deberán evaluar los costos de producción para que sean rentables dentro del mercado, y llevar un control de sus costos incurridos sobre la fabricación de un bien para su posterior medición que permita adjudicarle un porcentaje de utilidad que conlleve al precio de venta competitivo, sin embargo, si no existe una competencia directa del producto estará en disposición del consumidor a un precio accesible.

Por tanto, los costos y el precio de venta según el autor Polo (2017), hace alusión

que su relación dentro de la Contabilidad se da por:

Determinar el costo de producir un artículo con el fin de determinar su precio de venta. Determinar el costo de los productos o servicios vendidos, con el fin de poder calcular la utilidad o pérdida en el periodo. Y sirve como una herramienta útil a la administración para la planeación, control sistemático de los costos de producción y una correcta toma de decisiones (pág. 15).

El reconocimiento y valoración de una estructura de costos coadyuva la optimización de recursos permitiendo identificar el valor de la inversión. Por lo tanto, existe la relación entre costos de producción y precios, concluyendo en que el tema conlleva a relacionar la teoría con la presente investigación, puesto que surge la necesidad de analizar, identificar y determinar el costo de producción y el precio de venta de los bienes artesanales que circulan en el mercado.

1.2.2. Desarrollo de conceptos

1.2.2.1. Contabilidad de Costos

El autor Cárdenas (2016) hace alusión que la contabilidad de costos es:

El nombre que se da a un sistema ordenado de uso de los principios de la contabilidad general para registrar los costos de explotación de una empresa, de tal manera que las cuentas que se llevan en relación con la producción, la administración y la venta, sirvan a los administradores para la determinación de costos unitarios y totales de los artículos producidos o servicios prestados, para lograr así una explotación económica, eficiente y lucrativa (pág. 32).

El autor Hoyos (2017) cita en su libro que la contabilidad de costos se define como: “técnica o métodos para determinar el costo de un proyecto, proceso o producto utilizado por la mayor parte de las entidades legales de una sociedad o específicamente recomendado por un grupo de contabilidad” (pág. 12).

Luego de abordar las fundamentaciones sobre la Contabilidad de Costos se concluye que es una técnica que ayuda a los empresarios en el control de sus actividades productivas por fabricar un bien, con el hecho de registrar y clasificar las cuentas relacionadas a los costos de un determinado periodo, siendo así una herramienta para el sector manufacturero que permita, la optimización de recursos y la asignación de precios.

1.2.2.2.Costos

El autor Hoyos (2017) hace mención que el costo es el:

Valor del sacrificio realizado adquirir bienes y servicios. Dicho sacrificio, en consecuencia, es motivado con la esperanza de obtener un beneficio económico en el futuro. Podría decirse que el costo es la inversión que se ha hecho y que se espera recuperar a través de la venta (pág. 14).

Los autores Muñoz, Espinoza, Zúñiga, Guerrero y Campos (2017) indican que “El costo es un pago en efectivo o el compromiso de pagar en el futuro con el propósito de generar ingresos. Considerada como una inversión, es recuperable, y trae ganancias” (pág. 21). Por tanto, el costo es un valor que se incide durante la fabricación de un bien o servicio, de acuerdo a las necesidades de la empresa.

1.2.2.3. Costos de producción

Según Polo (2017) define a los costos de producción que son “aquellos en que la planta incurre en la fabricación de un bien o la prestación de un servicio en un período determinado” (pág. 27).

Los autores Chiliquinga y Vallejos (2017) hacen mención que el costo de producción “son aquellos costos que se aplican con el propósito de transformar de forma o de fondo la materia prima en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinarias, equipos y otros” (pág. 9).

Se concluye que los costos de producción se requiere la combinación de tres elementos como: la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

1.2.2.4. Valoración del costo

La administración de los costos forma parte de la planeación de una empresa, que tienen como objetivo buscar un beneficio económico, por lo tanto, el control de los costos son una herramienta valiosa en la estrategia de los negocios.

La autora Rojas (2015) resalta que:

Un ente económico requiere administrar sus costos, sin importar el tamaño, el giro, o si es privado o público. El conocimiento, planeación y control de costos es un elemento importante en las estrategias en aumentar la cadena de valor y tomar decisiones sobre sus suministros (pág. 14).

En las investigaciones del autor Polo Benjamín (2017) menciona que:

La aplicación de costos es una herramienta de la administración, que tiene como propósito brindar información a la gerencia acerca de cuánto vale fabricar un solo artículo o prestar un servicio. Cuando un empresario conoce en manera detallada sus costos unitarios clasificándolos adecuadamente, está en capacidad de saber hasta dónde puede bajar sus precios para no incurrir en una posible pérdida (pág. 15).

Las empresas tienen como finalidad producir bienes de calidad para competir en el mercado, y que el producto sea accesible de acuerdo, a las preferencias de los clientes dejando así un beneficio económico al capital invertido.

1.2.2.5. Elementos del costo

1.2.2.5.1. Materia prima

En relación a la materia prima el autor Cárdenas (2016) expresa que “es un producto material que tiene que ser transformado antes de ser vendido a los consumidores, considerado el primer elemento del costo de producción” (pág. 78).

Existen dos tipos de materia prima denominada directa e indirecta en el proceso productivo, a continuación, se detallan:

a. Materia prima directa

Los autores Chiliquinga y Vallejos (2017) hace alusión que “es el insumo esencial sometido a procesos de transformación de forma o de fondo con el fin de tener un producto terminado o semielaborado. Caracterizado por ser fácilmente identificable y cuantificable en el producto elaborado” (pág. 9).

Cárdenas (2016) expresa que “es la que se usa en la manufactura de un producto particular y que puede ser medida y cargada directamente al costo de ese producto. Ejemplo: la madera en muebles” (pág. 78).

Así mismo se identifican los materiales directos, por ello, el autor López hace mención que “son todos aquellos materiales e insumos que hacen parte del producto terminado y pueden ser asignados a unidades específicas” (pág. 99).

b. Materia prima indirecta

Cárdenas (2016) expresa: “Es aquel que, si bien es necesario para la fabricación del producto, se usa de tal manera la cantidad empleada no se puede medir ni cargar directamente al producto porque al tratar de hacerlo hace muy costoso su control” (pág. 78).

Los autores López y Gómez (2018) manifiestan: “Representa el costo de los materiales que no se pueden identificar o cuantificar plenamente en el producto” (pág. 4).

Para la asociación, la materia prima es la madera y los materiales indirectos son clavos, pegamento, lijas, laca, tinte, esponja, tornillos, entre otros, elementos que son instrumentos necesarios para realizar el acabado del mueble para su posterior presentación al cliente.

1.2.2.5.2. Mano de obra

Consiste en la fuerza del hombre, debido a que interviene el ser humano de forma física o intelectual para que fabrique la materia prima en productos terminados.

a. Mano de obra directa

La autora Rojas (2015) enuncia que: “Representa los salarios de los obreros que participan directamente en la transformación de la materia prima, y que igualmente son identificables con el producto” (pág. 17).

López y Gómez (2018) manifiestan que mano de obra son los “costo de los salarios que se pagan a las personas que participan directamente en la elaboración de un producto, ejemplo: la producción de muebles” (pág. 9).

b. Mano de obra indirecta

Rivero (2015) expresa que: “Es la parte de los costos indirectos de fabricación porque no interviene en la producción directamente. Por ejemplo el sueldo de los supervisores de carpintería” (pág. 37).

Los autores López y Gómez (2018) manifiestan que son los: “Costos de los salarios que se pagan al personal que apoya en la producción, pero que no elabora directamente al producto” (pág. 9).

Luego del análisis se establece que la mano de obra representa el esfuerzo físico de las personas para transformar la materia prima en un producto terminado a cambio de un sueldo o salario.

1.2.2.5.3. Costos indirectos de fabricación

Chiliquinga y Vallejos (2017) indican que los “Gastos generales de fabricación se identifican también como carga fabril y considera aquellos egresos realizados con el propósito de beneficiar a los diferentes artículos que se fabrican” (pág. 9).

Polo (2017) describe que: “Los costos indirectos de fabricación lo integran todas aquellas erogaciones que siendo necesarias para lograr la producción de un artículo no es posible determinar en forma precisa la cantidad que corresponde a la unidad producida” (pág. 25).

Los costos indirectos de fabricación conocidos como CIF son el tercer elemento del costo y su función es complementar la manufacturación, donde se consideran materiales, mano de obra y otros costos que están relacionados indirectamente con la producción. Para la asociación se refiere al pegamento, tachuelas, tela, esponja, tornillos, energía eléctrica, mantenimiento de maquinarias, entre otras.

Los costos indirectos de fabricación para ser reconocidos en el producto elaborado se realizan mediante los métodos de asignación. Hoyos (2017) hace hincapié que los CIF se conocerán al final de la producción, esto explica que en el inicio no se identificará a ciencia cierta estos costos. Por ello para reconocerlos es importante la siguiente formula.

$$\text{Tasa de aplicación de los CIF} = \frac{\text{Total costos indirectos estimados}}{\text{Base estimada}}$$

La base estimada de acuerdo, a la fundamentación de Hoyos se utiliza tres aspectos y su cálculo se identifica en la Tabla 1:

- ⊗ Base horas hombre: este cálculo hace referencia a la mano de obra indirecta.
- ⊗ Base unidades producidas: se aplica cuando la producción es homogénea o si tiene un solo producto.

☼ Base horas máquinas: si la producción está básicamente mecanizada, esta podría ser la mejor opción, dado que el gran número de horas de trabajo de las maquinas consume gran número de recursos (pág. 62). En la siguiente tabla 1 indica las fórmulas correspondientes:

Tabla 1:

Fórmulas del cálculo de tasa CIF

Base horas hombres	Base unidades producidas	Base horas máquinas
$CIF = \frac{\text{Total costos indirectos}}{\text{Horas hombres}}$	$CIF = \frac{\text{Total costos indirectos}}{\text{Total unidades producidas}}$	$CIF = \frac{\text{Total costos indirectos}}{\text{Horas máquinas}}$

Fuente: Contabilidad de Costos I

Autor: Hoyos Olivares

Los tres métodos de asignación de los CIF permitirán distribuir ese costo al valor unitario por cada producto.

1.2.2.6. Tratamiento y clasificación del costo

El autor González (2018) expresa que:

Los elementos del costo deben ser tratados de forma clara e identificable con el propósito que el área financiera pueda reconocerlos y atribuirlos de manera exacta y real al costo total de la producción. Esta gestión y tratamiento variará según el tipo de industria o empresa, por lo tanto, estos valores serán registrados en una hoja de costos, donde deberán realizar un análisis y monitoreo de las variaciones y comportamientos de los costos en sus tres elementos (pág. 23).

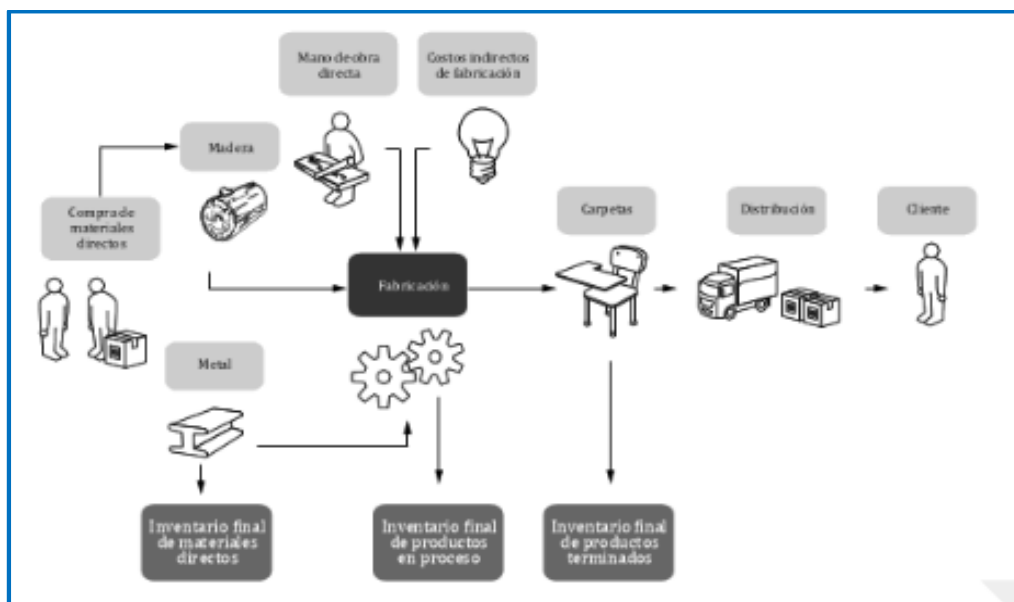
El reconocimiento del costo en una producción es indispensable para la fabricación de un bien, donde los tres elementos se controlan mediante, una hoja

de costos, esta herramienta ayud6 a determinar el valor unitario del producto elaborado porque es un documento donde se detalla todo lo incurrido durante la manufacturaci6n.

En la gr1fica No. 1 se detalla el proceso o ciclo productivo de un bien, donde se identifican los elementos del costo de una producci6n.

Gr1fica 1

Ciclo productivo



Fuente: Costos y presupuestos: reto de todos los d1as

Autor: Rivero Juan

Hoyos (2017) clasifica los costos de la siguiente manera:

- Seg1n su relaci6n con la producci6n.

Costo primo: Toda producci6n requiere de dos elementos primarios para su realizaci6n: material y mano de obra.

Costo de conversi6n: Conocer cu1nto cuesta la transformaci6n de la materia prima es fundamental para el an1lisis de los costos de fabricaci6n.

- ☼ Según su relación con la actividad, departamento o producto.

Costos directos: variación directa del elemento del costo con el volumen de producción.

Costos indirectos: estos costos influyen de forma general en la producción, por lo que requiere de algún criterio de asignación para atribuirlo a los productos o servicios.

- ☼ Según el volumen o nivel de actividad.

Costos fijos: Son aquellos que no sufren alteraciones en su totalidad durante la producción de un bien o servicio.

Costos variables: Son aquellos cuyo total varían en la proporción directa con los cambios en el volumen de producción o nivel de actividad.

- ☼ Según la fecha o momento del cálculo del costo unitario

Costos históricos: Costos ya realizados contabilizados o de referencia a periodos o producción anteriores.

Costos predeterminados: Estimados de acuerdo a experiencia, datos históricos, proyecciones, etc.

- ☼ Según su relación con el nivel del promedio

Costos totales: Son aquellos costos acumulados atribuibles a un departamento, actividad, producto o servicio.

Costos unitarios: Son los costos que se obtienen dividiendo los costos totales entre el número de unidades producidas (págs. 20,21). El cálculo del costo unitario se sintetiza en la siguiente formula:

$$\text{Costo unitario} = \frac{\text{Coste de la producción manufacturada}}{\text{Unidades producidas}}$$

La clasificación de los costos permite al dueño de la producción especificar los valores incurridos en la manufacturación porque muchas veces se clasifican estos costos como gastos.

1.2.2.7. Precio

El precio es un factor esencial a la hora de ofrecer los diversos productos ante una sociedad y este debe ser accesible al consumidor, es por ello que el autor López (2014) expone que:

En el mercadeo existen diversas formas de entender el significado del “precio”: Lo que el cliente puede pagar por adquirir un producto o servicio. El dinero que él está dispuesto a sacrificar para satisfacer sus deseos y necesidades. Es parte integral del posicionamiento y puede ser señal asociada con calidad, prestigio y estatus (pág. 75).

La autora Soria (2017) define “el precio como un monto que el consumidor va a dar a cambio de los beneficios que le reporta un producto. El consumidor, en definitiva, otorga un valor pecuniario al artículo que le interesa” (pág. 84).

Con los aportes de estos autores, el precio es un valor que el consumidor está dispuesto a pagar por adquirir un bien o servicio, donde su finalidad es obtener un flujo de ganancia satisfaciendo a una población.

1.2.2.8. Valoración del precio

El autor Rey (2017) fundamenta que la valoración del “precio resulta clave en la estrategia empresarial dado que sirve de referencia tanto del sacrificio monetario y

no monetario que el comprador realiza como del grado de satisfacción logrado con la adquisición” (pág. 175). Por otro lado la autora Balón (2018) menciona que “el precio juega un papel primordial en la percepción que el comprador tiene de la oferta, por lo que resulta clave para el posicionamiento estratégico de la oferta” (pág. 27).

El precio es una variable importante a la hora de ofertar un producto, debido a que tiene influencia directa sobre el beneficio económico que los comerciantes desean obtener. Del mismo modo, en la asociación para comercializar sus productos deben tener un precio, y que este sea accesible en los consumidores. Las palabras de Bohem (2013) hace hincapié a que “la fijación de precios puede compararse a una partida de ajedrez; debemos planear varios movimientos y anticipar los de la competencia” (pág. 30).

1.2.2.9. Objetivos del precio

El autor Rey (2017) exterioriza que los objetivos que se persiguen en base al precio son: “objetivos orientados hacia el beneficio, objetivos orientados hacia el volumen, objetivos orientados hacia la competencia y los objetivos orientados hacia la supervivencia” (págs. 178-180).

- ⊗ Los objetivos orientados hacia el beneficio se relacionan a la tasa de rentabilidad que los comerciantes puedan perseguir sobre su capital.
- ⊗ Los objetivos hacia el volumen se consideran la totalidad de las ventas que se deben realizar en un periodo determinado para la obtención de un beneficio económico que les permita mantenerse en el mercado.

- ⊗ Los objetivos hacia la supervivencia se enmarcan en un mercado de niveles altos de competencia, donde el comerciante deberá sobrevivir buscando los costos más bajos posibles, para entregar un producto con precios accesibles a los consumidores y no dejar atrás la calidad del bien.
- ⊗ Los objetivos hacia la competencia se relacionan con los precios de venta que tienen en comparación a la competencia, permitiendo a los comerciantes buscar estrategias para que su producto sea llamativo y posicionarse en el mercado con precios similares.

En las empresas comerciales, industriales, así como las de servicio para fijar un precio de venta al público, deberán, buscar distintas estrategias que ayuden a contribuir a la continuidad en el mercado. Tal como lo destacan los autores Córdova y Moreno (2017) “una estrategia de costos exitosa dependerá entonces del mejor uso posible de los recursos disponibles, donde es preciso gestionar los costos de manera óptima, buscando minimizar los costos totales para maximizar la utilidad de la compañía” (págs. 61-62).

1.2.2.10. Fijación del precio

Las empresas industriales, servicios o comerciales podrán fijar un precio de venta a sus bienes ofertados a la comunidad y que éste sea a un precio accesible, por lo que se requiere conocer el proceso. El autor Kotler (2012) detalla lo siguiente:

- ⊗ Selección de la meta que persigue la fijación de precio.
- ⊗ Determinación de la demanda.
- ⊗ Calculo de los costos.

- ⊗ Análisis de los costos precios y ofertas de los competidores.
- ⊗ Elección de un método de fijación de precios.
- ⊗ Selección del precio final.

Para fijar un precio de venta a los productos se adjudican de distintas formas como por ejemplo las estrategias de marketing que tiene cada artesano considerando, los costos que ha incurrido en la producción de muebles, la competencia y demanda que está dispuesto a dar un valor pecuniario por los productos artesanales que fabrican la asociación.

1.2.2.11. Métodos para la determinación del precio

El precio se determinar en base a tres métodos: basado en el costo, demanda y competencia.

a. Basado en costos

El autor Rey (2017) señala que el método basado en costos se conoce como “precios internos y giran en torno a los costes en que incurre la empresa. El planteamiento base consiste en que el precio unitario de un producto es el resultante de sumarle el costo unitario más un margen de utilidad” (pág. 185).

La autora Soria (2017) manifiesta que “es una estrategia basada en el costo o en los márgenes de beneficios de la empresa fija el precio mediante márgenes o porcentajes sobre el coste total” (pág. 95).

De acuerdo a lo expuesto por el autor este método se realiza en función al costo total que se ha incurrido para transformar el bien y obtener un producto final

atribuyendo un margen de utilidad que proporcione un nivel de rendimiento económico hacia la empresa conllevando a una óptima fijación de precio sin considerar la competencia y la demanda.

b. Basado en la competencia

La autora Soria (2017) enfatiza que son estrategias de establecimiento de precios en función del comportamiento de la competencia. Cuando se opta por esta elección no se consideran los costos de producción ni la demanda. Debido que este método busca situarse en un lugar óptimo frente a la competencia (pág. 96).

Rey (2017) plantea que el método basado en la competencia “se centra en el carácter competitivo del mercado y en la actuación de las demás empresas frente a las acciones propia. Esta política es bastante habitual cuando es difícil medir la elasticidad demanda-precio” (pág. 186). El método se enfoca de acuerdo, a las competencias que existen en el mercado, estos precios se definen, mediante la estrategia que tenga el empresario, enfocándose directamente en el producto para posicionarlo, estableciendo calidad y un precio que logre satisfacer a los clientes.

c. Basado en la demanda

Rey (2017) expresa que el método basado en la demanda, genera “dificultad al presentar su utilización puesto que tiene su origen en la necesidad de conocer la función de demanda de los consumidores o las preferencias de los mismos sobre los atributos que configuran los productos” (pág. 186).

La autora Soria (2017) argumenta que el “comportamiento de la demanda es clave para la fijación de precios, y pueden fijarse cuando la demanda de un producto es elevada lo normal es que el precio aumente y cuando se da una situación de recesión, los precios bajan” (pág. 97).

El método basado en la demanda se relaciona con el comportamiento que tiene el consumidor al momento de adquirir un producto en el mercado y esté dispuesto a obtener el bien por un valor pecuniario, por consiguiente, este precio para su determinación estará bajo la percepción del empresario en el cual, debe representar una oferta de alta o menor cuantía para los clientes.

1.2.2.12. Análisis de la relación costo-volumen utilidad.

El esfuerzo que las personas emprendedoras realizan en las distintas actividades económicas tiene como objetivo obtener ganancias o beneficios monetarios, como lo hace la asociación de artesanos Atahualpa, por consiguiente, este análisis permitirá identificar el porcentaje de utilidad que se podrá aplicar a los muebles.

Los autores López y Gómez (2018) recomienda diferentes maneras de calcular esta contribución:

- ⊗ Margen de contribución total: indica la relación que existe entre las ventas del periodo y los costos variables, tanto de producción como de operación que se utilizaron para generarlas.
- ⊗ Margen de contribución por unidad: Proporciona información sobre la relación que existe entre las ventas unitarias y el margen que se genera,

después de descontar los costos unitarios variables, disponibles para cubrir el costo fijo por unidad.

- ☉ Margen de contribución en porcentaje: indica la proporción de las ventas de la empresa con la que cuenta para cubrir los costos fijos; esto es, el margen que queda después de disminuir el importe de los costos variables, para solventar el importe y generar una determinada utilidad (pág. 116).

Tabla 2:

Formulas del cálculo de utilidad

Margen de contribución total	Margen de contribución unitario	Margen de contribución en porcentaje
MCT = Ventas – Costo variable	MCU = $\frac{\text{Margen de contribucion total}}{\text{Unidades vendidas}}$	MC% = $\frac{MCU}{\text{Precio de venta unitario}} * 100$

Fuente: Gestión de costos y precios.

Elaborado por: Mercy González

El autor Laporta (2016) expresa que “la relación costo-volumen-utilidad es una herramienta importante para la planificación y la toma de decisiones” (pág. 230).

1.3. Fundamentos legales.

Constitución de la República del Ecuador (2008) en el capítulo segundo de los derechos del buen vivir en la sección octava hacía mención:

Artículo 33. El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El estado garantizara a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado. (...)

En el capítulo sexto del trabajo y producción sección primera sobre las formas de organización de la producción y su gestión establece en el artículo 320.

En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción en cualquier de sus formas, se ejecutará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. (2017)

En el objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria. Política 5.9. Fomentar la producción nacional con responsabilidad social y ambiental, potenciando el manejo eficiente de los recursos naturales y el uso de tecnologías duraderas y ambientalmente limpias, para garantizar el abastecimiento de bienes y servicios de calidad.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010)

En el título preliminar del objetivo y ámbito de aplicación. Artículo 2 actividad productiva.

Se considera productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforme insumos en bienes y servicios lícitos. Socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Capítulo II de los ingresos de la fuente ecuatoriana en el Artículo 8 numeral # 1.

Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarios, mineras, de servicios y otras de carácter económico realizadas en el territorio ecuatoriano.

Código del trabajo (2018)

En la sección de remuneraciones y sus garantías en el Artículo 80 y 81 respectivamente establece:

Sueldos y salarios. Salario es el estipendio que paga el empleador al obrero su virtud del contrato de trabajo; y sueldo, la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado. El salario se paga por jornadas de labor y en tal caso se llama jornal; por unidades de obra o por tarea.

Estipulación de sueldos y salarios. los sueldos y salarios se estipulan libremente, pero en ningún caso podrán ser inferiores a los mínimos legales.

En el capítulo II de los artesanos en el Art. 285. a quienes se considera artesanos.

Se considera artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo., maquinarias o materias primas.

Ley de defensa del artesano (2008)

Artículo 1. Esta ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieron posteriormente (pág. 1).

Ley de Fomento Artesanal (2003)

Artículo 1. Esta ley ampara a los artesanos que se dedican en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamental manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley (pág. 1).

Normas Internacional de Contabilidad 2 “Inventarios” (2005)

Costo de transformación en el numeral 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 comprende una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos de producción los que permanecen

relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de fábrica, así como el costo de gestión y administración de ésta. Son costos indirectos variables de producción los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta (pág. 2).

(...) Otros costos en el numeral 15. Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. (pág. 3).

Normas para manejo forestal sustentable de bosque seco (2007)

Título I aspectos generales, capítulo I del objeto, ámbito y competencia Art. 1.

El objeto de la presente norma es establecer regulaciones para el manejo y aprovechamiento forestal sustentable de bosques secos, las técnicas recomendables, compromisos y responsabilidades en la ejecución de planes, manejo, aprovechamiento forestal y la conservación de sus servicios ambientales (pág. 3).

Artículo 2. Para los fines de esta norma se entiende como bosque seco aquellas formaciones ecológicas que presenta una vegetación muy frondosa en la época de lluvias y defolia (caen sus hojas) en época seca, al menos un 50% de su vegetación; con especies nativas características como el algarrobo (*Prosopis juliflora*), amarillo (*Centrolobium ochroxylum*),

bálsamo o chaquino (*Myroxylon peruiferum*), ceibo (*Ceiba trichistandra*), guachapeli (*Pseudosamanea guachapele*), guapala o colorado (*Simira ecuadorensis*), guasango (*Loxopterygium huasango*), pechiche (*Vitex gigantea*), pígio o pretino (*Cavanillesia platanifolia*), guayacán (*Tabebuia chrysantha*), palo de vaca (*Alseis eggersii*), cocobolo (*Cynometra bauhiniifolia*), palo santo (*Bursera graveolens*) y otras especies (pág. 3).

En su título II del Manejo Forestal Sustentable, Capítulo I de la automatización del aprovechamiento forestal Art. 7, establece:

El Ministerio del Ambiente en su calidad de autoridad Ambiental Nacional y/o los organismos seccionales competentes, autorizarán el aprovechamiento del bosque seco mediante la entrega de licencias de aprovechamiento forestal sustentable (pág. 5).

En el título III de los programas de aprovechamiento forestal, capítulo I del programa de aprovechamiento forestal simplificado, Artículo 11.

El programa de aprovechamiento Forestal Simplificado en bosque seco deberá contener al menos la siguiente información: a. Estimación del volumen de madera aprovecharse, por especie y a través de una lista de árboles seleccionados y numerados para ser aprovechados (pág. 10).

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Localización y descripción del lugar de estudio

La investigación se desarrolló en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, quienes se dedican a la elaboración de muebles. Se encuentra ubicado en la parroquia Atahualpa, un territorio conocido como la capital del mueble por ser un referente emblemático de la actividad artesanal.

Tabla 3:

Datos informativos de la asociación de artesanos Atahualpa

INDICADOR	DETALLE
Institución	Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa
Provincia	Santa Elena
Cantón	Santa Elena
Dirección	Atahualpa
Lema Institucional	“Superación con amor y arte” y “Muebles para toda la vida”
Objeto social	Muebles de todo tipo excelente calidad y servicio
Logo	

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

2.2. Tipo de investigación

El estudio fue de carácter descriptivo y de campo, donde se detalló el comportamiento de los elementos que se consideran para la producción de muebles y la asignación del precio de venta. La metodología fue cualitativa puesto que se consideraron los argumentos expuesto por el personal selecto, y cuantitativa, debido al análisis estadístico de los resultados obtenidos.

2.3. Métodos de investigación

En el proceso de la investigación se aplicaron los métodos inductivo, analítico, y recopilación documental, esto permitió verificar las causas y efectos que incurren de forma directa a los costos de producción, así como la determinación de los precios. La examinación de las teorías, conceptos y normativa fueron fundamentales para comprender el contexto de las variables. Además, se acudió a las fuentes documentales que sirvieron de respaldo para la investigación.

2.4. Diseño de muestreo

La población está compuesta por 30 afiliados a la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, que se encuentran en estado activo, es decir, ejercen la actividad artesanal.

- ⊗ Población para entrevistas. Este indicador se aplica a la administración a cargo de la asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa.
- ⊗ Población para encuestas. Se consideran los artesanos activos a la asociación.

Tabla 4:*Población*

POBLACIÓN	CANTIDAD
Presidente	1
Vicepresidente	1
Tesorero	1
Secretario	1
Coordinador	1
Artesanos – socios	25
Total	30

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

La población fue accesible para obtener información relacionada al objeto de estudio.

Tabla 5*Muestra*

POBLACIÓN	CANTIDAD	TÉCNICA
Presidente	1	Entrevista
Coordinador	1	Entrevista
Artesanos – socios	28	Encuestas
Total	30	

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Tal como se detalla en la tabla No. 4 las entrevistas fueron al presidente y coordinador, debido a las funciones que cumplen principalmente la de verificar el uso de los recursos y obtención del producto con el acabado idóneo para la disponibilidad en el mercado. Los artesanos que pertenecen a esta asociación por su actividad diaria de diseñar muebles están en la capacidad de cooperar con la aplicación de la encuesta.

2.5. Diseño de recolección de datos

2.5.1. Fuentes de investigación

Como fuentes primarias se consideró específicamente el lugar donde los artesanos realizan el proceso productivo y se obtuvieron mediante la aplicación de la observación, entrevista y encuestas. Por otro lado, las fuentes secundarias fueron los libros, artículos de revistas científicas y trabajos presentados en congresos, y eventos similares que ayudaron a sustentar el tema de investigación.

2.5.2. Técnicas de investigación

Para conseguir los resultados se aplicó la entrevista, ficha de observación y encuestas. Cada una de estas técnicas cumplieron con la función de profundizar y conocer de forma directa el comportamiento del objeto de estudio. Además, el cuestionario de preguntas sirvió para obtener información general del proceso productivo en relación a los costos y determinación de precios que han asignado a sus productos artesanales.

2.5.3. Instrumento de investigación

La ficha de observación se realizó para conocer las fases que realizan los empleados en la fabricación de muebles. Por otro lado, el cuestionario ayudó a recabar información individual sobre cada artesano. Así mismo, la guía de entrevista, generó, el análisis de las opiniones por parte de la administración, cuyo fin se encuadró en corroborar la relación de las variables.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de datos

3.1.1. Análisis de la observación

La técnica de observación permite estar en contacto directo con el objeto de estudio. En esta indagación su aplicación conllevó a conocer el proceso productivo que se efectúa para la producción de diversos muebles que va desde la materia prima, hasta obtener un producto terminado con bellos acabados, listos para el consumidor. El proceso se detalla a continuación:

Tabla 6:

Proceso de producción de muebles

Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4	Fase 5	Fase 6
Recepción de madera	Maquinado	Lijado	Montaje inicial	Tinturado y/o lacado	Montaje final
Madera	Corte diagonal	Lijar	Armar	Tinturar	Tapizado
	Desbastar	Amortiguar filos	Prensar	Sellar	Armar el mueble con todos los insumos del bien
	Moldurar		Colocar cerrajerías y/o accesorios	Lijar sello	
	Perforar			Laca	Limpiar mueble
	Masillar				Colocar cinta de empaque

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Mercy González

Una vez conocida las fases para fabricar un mueble, independiente de su diseño, se compra la madera a los proveedores, misma que estará lista para el maquinado.

De acuerdo, al diseño del producto se procede a cortar en trozos, tablones y tableros donde se marca el diseño con las plantillas. Para continuar con el proceso se lija la madera verificando que no existan fisuras, una vez listo, las piezas se arman y se prensa para obtener el esqueleto del mueble, seguido, se emplea el tinte, sellador y se vuelve a lijar, en último lugar se aplica laca, y posterior se inicia con el proceso de tapizado; en el caso de que existan accesorios adicionales se armará el mueble, según lo solicitado para la presentación final y, por último, se empaca el pedido para el consumidor.

3.1.2. Análisis de la entrevista

3.1.2.1. Entrevistado 1: Presidente de la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa.

Objetivo: Obtener información específica en función a la producción de muebles relacionados al costo y precio de venta que realiza la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”, provincia Santa Elena, año 2018.

1. ¿Cuál es el tiempo y funciones en administrar la asociación de artesanos Atahualpa?

Análisis: El entrevistado, menciona que lleva 4 años como presidente de la asociación y cumple las funciones que establece el Estatuto y reglamento interno, así con las resoluciones que se generan de la Asamblea General. Entre las acciones más destacadas, indica que realiza ferias de exhibición en la comunidad. Además, gestiona capacitaciones que estén relacionadas a la actividad artesanal que les permita ser competitivos en el mercado.

2. ¿Cuál es el tiempo que tiene la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa en el mercado en ofrecer productos artesanales?

Análisis: El entrevistado expresa que la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, se constituyó el 18 de mayo de 1985, por tanto, tiene 33 años de comercializar productos artesanales elaborados en madera.

3. ¿Cuántos artesanos son socios en la Asociación?

Análisis: El entrevistado argumenta que la asociación se integra con maestros artesanos y operarios que residen en la parroquia Atahualpa. En la asociación existen 30 socios activos y cada uno de ellos es responsable de la entrega de sus obras que se compromete a ejecutar.

4. ¿Conoce usted si los socios artesanos utilizan algún sistema de costos?

Análisis: El entrevistado enfatiza que pese a las capacitaciones que los artesanos han recibido, se tienen falencias, es decir, se evade la importancia de tener un sistema de costos que identifiquen los elementos que interviene en la producción. Actualmente todo se maneja de forma empírica y con conocimientos básicos.

5. ¿Cuál es la materia prima que considera en la elaboración de sus productos?

Análisis: El entrevistado menciona que utiliza madera tales como: el guayacán, guayacán blanco, laurel, amarillo, palo de vaca entre otros y que es proporcionada por proveedores legalizados y admitidos por el Ministerio del Medio Ambiente.

6. ¿Cuáles son los insumos que necesitan para la fabricación de un bien?

Análisis: El entrevistado manifiesta que para fabricar un mueble independientemente del diseño que requiera el cliente se necesitará de blanca cola, rejillas, tornillos, lijas, pernos, ángulos, y otros complementos que utilicen para el laqueado del mueble, estos recursos permitirán dar un acabado de calidad y el comprador quede satisfecho por el bien adquirido.

7. ¿Qué productos ofrece la asociación de artesanos y cuáles son de mayor demanda?

Análisis: El entrevistado enfatiza que la asociación ofrece una gama de variedades en muebles tales como: comedor, sala de muebles forrado, camas: 3 y 2 ½ plaza, literas: 1½ - 1½ y 2½ - 1½, veladores, anaqueles, mecedoras, taburetes bares, armarios, figuras de animales en madera que son atractivos para los infantes, entre otros. Siendo de mayor demanda los juegos de comedor de 6 o 8 sillas y una mesa, así como también las camas de 2 ½ plazas con 2 veladores.

8. ¿Qué método de costeo utiliza para determinar los costos unitarios de los muebles?

Análisis: El entrevistado hace alusión que no aplican un sistema de costeo para conocer los precios reales de la fabricación de muebles; sin embargo, consideran todos los insumos que utilizan para la producción de forma empírica. Esto significa que no están considerando valores reales lo que podría generar pérdidas para los artesanos que forman parte de la asociación.

9. ¿Bajo qué factores los artesanos establecen el precio de venta?

Análisis: El representante de la asociación indica que en la asociación no tiene un precio estándar para ofrecer sus productos debido que el mismo diseño varia por la utilización de la madera; sin embargo, este precio se entrega de acuerdo a la demanda y oferta que se suscite en el mercado dado que se determina de acuerdo a la cantidad que adquiera el cliente y a la competencia.

10. ¿Usted considera que el precio de venta es competitivo en el mercado local? Explique.

Análisis: El presidente indica que los precios que ofrecen a los usuarios es competitivo frente a los escenarios locales y nacionales. La explicación radica en la calidad del producto, así como también de los excelentes acabados y valores asequibles a los consumidores.

11. ¿Conoce usted el margen de utilidad de cada producto, como obtiene este porcentaje? Explique.

Análisis: El entrevistado explica que la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa no realiza el reconocimiento y medición del costo que involucra la producción de muebles. Está situación demuestra una deficiencia notoria para conocer la utilidad real; sin embargo, los artesanos consideran materia prima y mano de obra, adicionando un 50% al producto para comercializarlo. Esta utilidad varía de acuerdo a la negociación del cliente llegando incluso a vender el producto a precio de costo, sin obtener ganancias, muchos lo hacen por las bajas ventas.

12. ¿Consideran importante la identificación y distribución de los costos de los productos para la determinación de los precios?

Análisis: El presidente expresa que es importante la identificación y distribución de los costos que deben efectuarse, mediante una estructura adecuada puesto que contribuirá a los artesanos efectuar una adecuada fijación de precios. Además, resalta que la asociación no lleva una hoja de cálculo que les permita identificar los elementos del costo.

3.1.2.2. Entrevistado 2: Coordinador de la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa.

Objetivo: Obtener información específica en función a la producción de muebles relacionados al costo y precio de venta que realiza la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”, provincia Santa Elena, año 2018.

1. ¿Cuál es su función dentro de la asociación de artesanos Atahualpa?

Análisis: Expresa que su función es verificar el perfeccionamiento en cada categoría de los productos, así mismo dirige las ferias artesanales junto al presidente, mismas, que se efectúan entre el 2 al 5 de noviembre de cada año.

2. ¿Cuál es el procedimiento para la elaboración de los productos que ofertan?

Análisis: El entrevistado indica que el procedimiento general de cada mueble inicia cuando se obtiene una mula donde viene la variedad de madera como: palo

de vaca, amarillo, guayacán, laurel, esta llega a la ebanistería para la obtención de tablonés y tableros; y en el caso que el artesano adquiriera directamente los trozos facilitara la transformación del bien, por consiguiente, esta materia prima debe estar seca y así obtenga durabilidad, posteriormente se realizan las medidas del mueble, corta, arma y se realizan los respectivos acabados.

3. ¿Cuál es la materia prima que considera en la elaboración de sus productos y quien se la proporciona, tiene algún proveedor fijo?

Análisis: El entrevistado argumenta que la materia prima con más frecuencia a utilizar es el guayacán, debido, que los clientes requieren los muebles con este tipo de madera por ser pesada, duradera, calidad y resistente al comején; existe otros tales como guayacán blanco, laurel, pino, palo de vaca, guapala, entre otros. En el caso de no existir guayacán por su extinción utilizan los palos de casa antiguas de la misma parroquia. No existe un proveedor fijo por los diferentes precios, puesto que estos distribuidores deben cumplir con las normas de manejo forestal sustentable del bosque seco aprobado por el Ministerio de ambiente.

4. ¿Cuántos trabajadores promedio se necesitan para la elaboración de los productos?

Análisis: El entrevistado plantea que los artesanos elaboran los productos de forma independiente, sin embargo, requieren como mínimo 2 personas para que realice el armado del mueble y adicional 2 personas que realice los acabados como un tallador, laqueador, saca vueltas, tapicero dependiendo del diseño del mueble, cuya jornada laboral es martes a sábado y obtienen un sueldo por obras.

5. ¿Cuáles son los costos de producción que utilizan a parte de la madera para fabricar sus productos artesanales?

Análisis: El entrevistado hace mención que cada producto es distinto por su diseño y requieren de varios materiales como cola blanca, pegamentos, tornillos, lijas, laca, sellador, tinte, diluyente, rejillas, entre otros. Además, de considerar la mano de obra de los artesanos que realizan el trabajo.

6. ¿Cuáles son los productos que ofertan con mayor frecuencia y el tiempo de ejecución que conlleva en su elaboración?

Análisis: El entrevistado alude que los productos con mayor demanda son los siguientes: camas de 2 ½ y 3 plazas, comedor, juego de sala. El tiempo depende de la adquisición de la madera, tiempo promedio de 15 días.

7. ¿Cómo controlan los costos de producción para conocer el valor real de la inversión para producir muebles?

Análisis: El entrevistado afirma que utilizan apuntes en un cuadernillo sobre los materiales que se utilizarán para fabricar un bien utilizando el cálculo para conocer la inversión, considerando, la materia prima que es la madera y el valor económico de sus ayudantes de obra.

8. ¿Cuáles son los precios de venta que aplica para proveer a sus clientes?

Análisis: Expresa que en el mercado se aplican diferentes precios, debido, a la utilización de los tipos de madera y dependerá en gran medida de los

requerimientos del cliente, así como del diseño del mueble. Por ejemplo: un pedido de un juego de comedor lineal no es igual a un juego de comedor con diseño curvo por el material adicional de la tela, resortes y botones. Sin embargo, cuando se vende a las mueblerías grandes del país se transfiere a un precio igual o inferior al costo donde la competencia obtiene mayor utilidad.

9. ¿Conoce usted el margen de utilidad de cada producto artesanal?

Análisis: El entrevistado expresa que la utilidad de cada producto está alrededor del 50% que establecen hacia el cliente, considerando solo los insumos que ellos utilizan y la mano de obra, sin embargo, este precio varía por la negociación.

10. ¿Qué estrategias de ventas aplica para generar ingresos por la venta de sus productos?

Análisis: El manifiesta que el 5 de noviembre de cada año se celebra el día del artesano, en el cual la asociación realiza ferias artesanales en la sede parroquial para exhibir los productos disponibles a los clientes. Como estrategia principal suelen abaratar precios y promocionarse a través de la red social “Facebook” donde publican la mercadería esperando generar ventas.

11. ¿Cómo considera la importancia de los factores: clientes, competencia y costos para la determinación del precio de venta?

Análisis: El entrevistado expresa que los tres factores son importantes a la hora de generar las ventas de los productos, sin embargo, la frase “a mayor precio, menor cantidad demandada o a menor precio mayor cantidad demandada” los ubica en

un punto de reflexión en cuanto a los precios. Por ello busca la forma de controlar los costos y evitar el remate de los productos.

12. ¿Consideran usted que los costos de producción influyen en la determinación de precios en la venta de los productos artesanales?

Análisis: El entrevistado menciona que los costos de producción si influyen directamente en la fijación del precio de venta, puesto que sirve de base para obtener rendimiento económico. Esto implica que la asociación de forma empírica ha venido aplicando fórmulas que mejoren las ganancias optimizando recursos, sin embargo, no es suficiente y requieren mejorar las estrategias.

3.1.3. Análisis de la encuesta aplicada a los afiliados de la asociación Interprofesional de artesanos Atahualpa.

Objetivo: obtener información específica en función a la producción de muebles relacionados al costo y precio de venta que realiza la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”, provincia Santa Elena, año 2018.

1. Indique el género al que pertenece.

Tabla 7

Genero

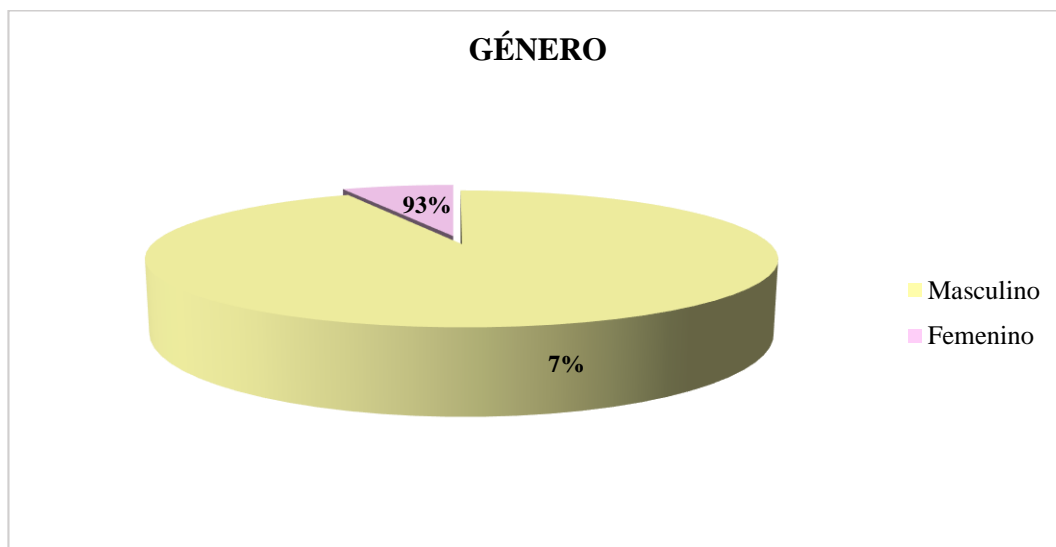
GENERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	26	93%
Femenino	2	7%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 2

Género



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

La información obtenida en la encuesta refleja que el 93% de los socios son de género masculino con un total de 26 artesanos y el 7% pertenecen al género femenino con 2 personas que ejercen la actividad artesanal elaborando diversos muebles.

2. ¿Cuántos años tiene fabricando muebles como socio dentro de la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”?

Tabla 8

Tiempo de ejercer la actividad artesanal

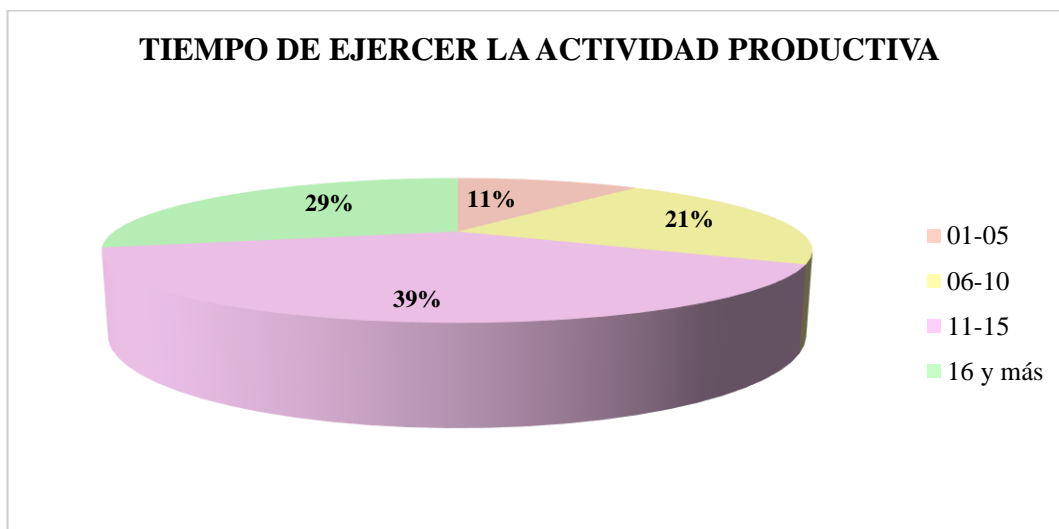
AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 -5	3	11%
6 – 10	6	21%
11 -15	11	39%
16 y mas	8	29%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 3

Tiempo de ejercer la artesanal



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

La grafica indica que el 39% de la muestra con once artesanos tienen de 11 a 15 años elaborando muebles, el rango de 16 años y más representado por el 29%, de 6 a 10 con el 21% y de 1 a 5 con el 11%, se concluye que esta actividad ha sido y seguirá siendo sustento de los artesanos de la asociación atahualpenses.

3. ¿Cuál es el producto artesanal que con mayor frecuencia vende en el mercado?

Tabla 9

Productos artesanales

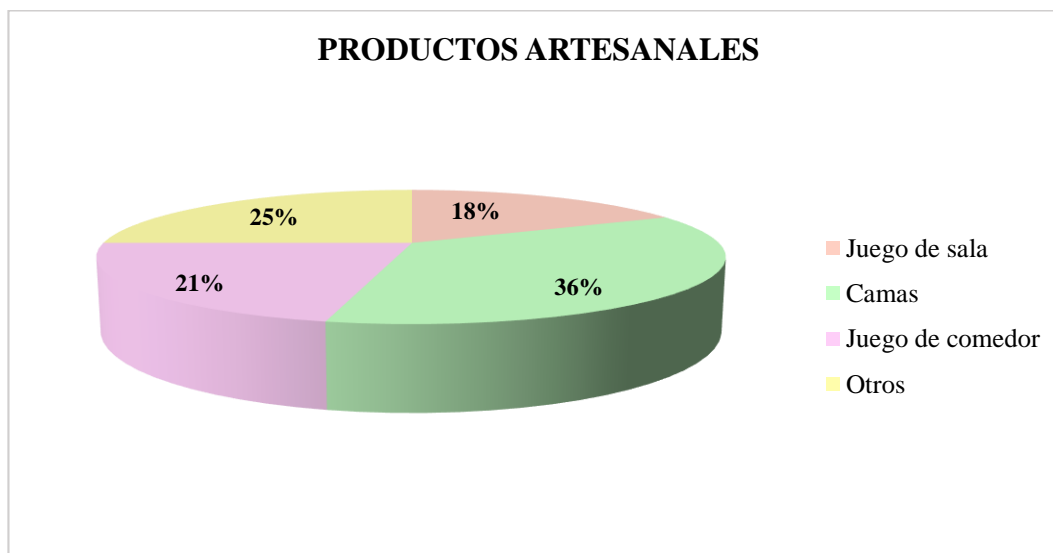
PRODUCTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Juego de sala	5	18%
Camas	10	36%
Juego de comedor	6	21%
Otros	7	25%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 4

Productos artesanales



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

De acuerdo a los encuestados el gráfico muestra que los productos con mayor rotación son las camas con un 36%, otros bienes como literas, animales de figuras, taburetes y mecedoras con el 25%, juego de comedor con el 21%, y juego de sala con el 18%.

4. ¿Qué rubros consideran para la elaboración de sus productos artesanales?

Tabla 10

Elementos del costo de producción

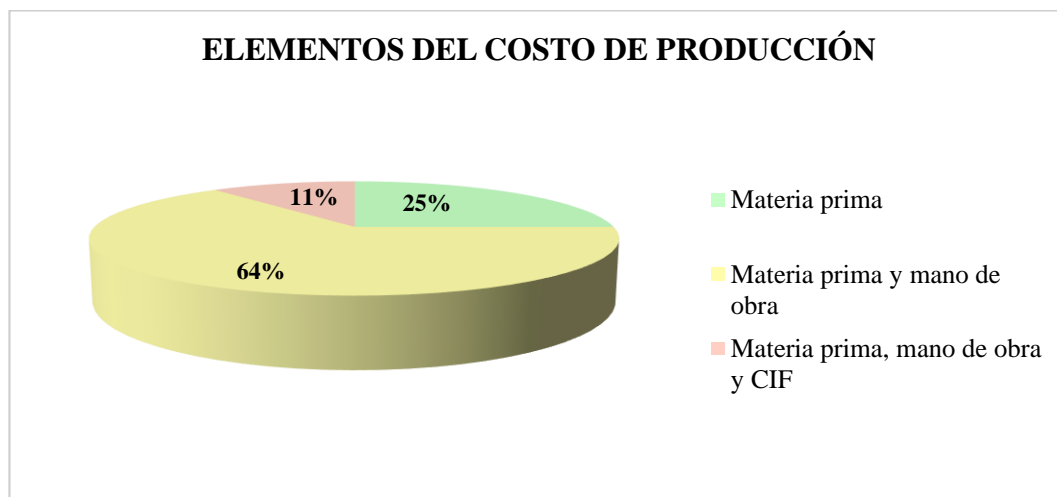
ELEMENTOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Materia prima	7	25%
Materia prima y mano de obra	18	64%
Materia prima, mano de obra y CIF	3	11%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 5

Elementos del costo de producción



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

El gráfico evidencia que los artesanos para cumplir con sus pedidos el 64% consideran materia prima y mano de obra, el 25% solo materia prima como el elemento fundamental en la elaboración de muebles, y, un 11% los tres elementos básicos dentro de la producción.

5. ¿Cuál es el tipo de madera que utilizan para fabricar los productos artesanales?

Tabla 11

Tipo de madera

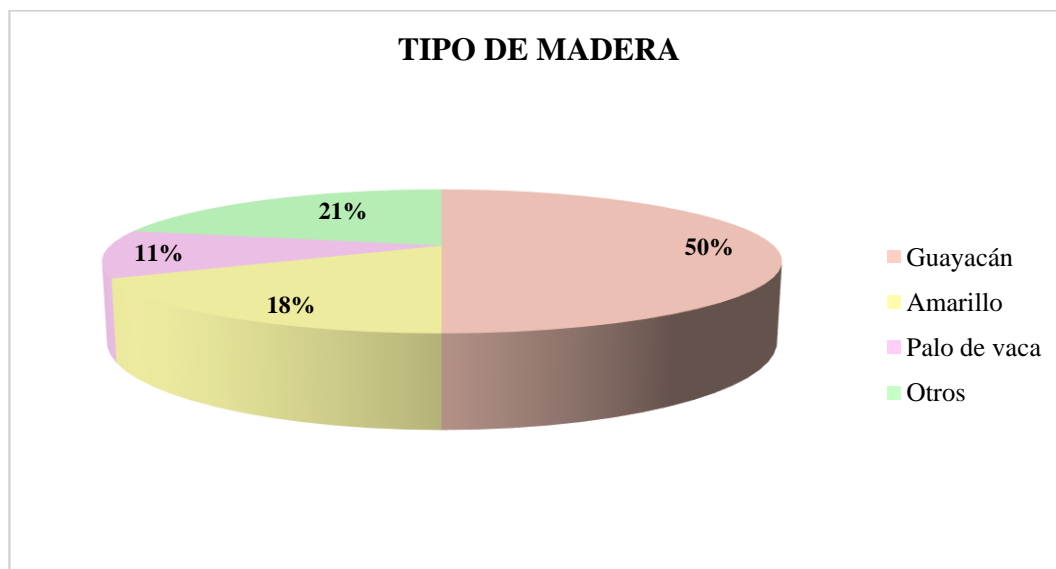
MADERA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guayacán	14	50%
Amarillo	5	18%
Palo de vaca	3	11%
Otros	6	21%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 6

Tipo de madera



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

El gráfico indica que el 50% de los artesanos utilizan la madera guayacán por su durabilidad y resistencia a la polilla, el 21 % con otras maderas tales como: cedro, laurel, morocho y MDF, el 18% amarillo, y el 11% palo de vaca. La utilización del tipo de madera varía de acuerdo a las preferencias del cliente.

6. ¿Cuántos obreros utilizan para la fabricación de muebles?

Tabla 12

Cantidad de obreros

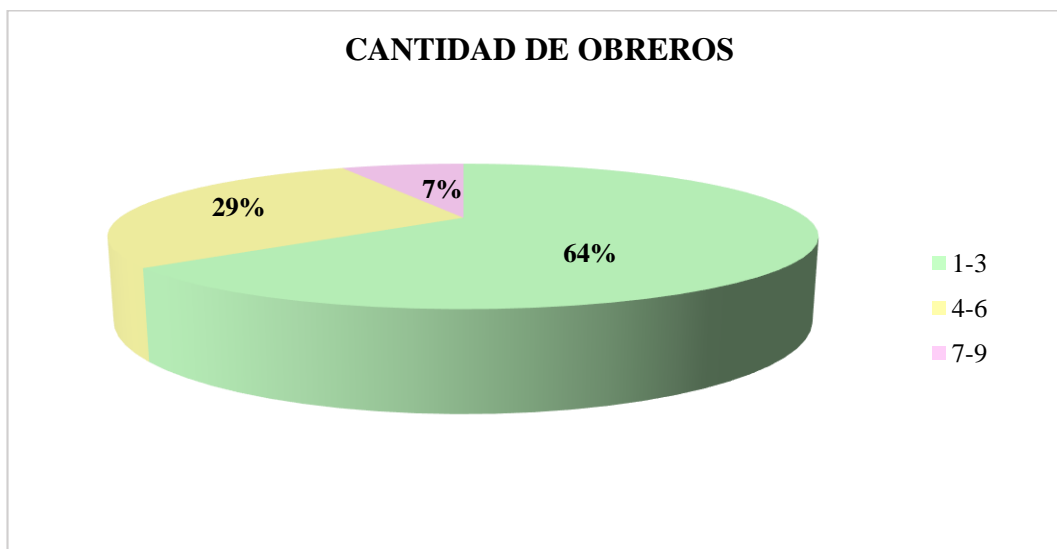
CANTIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 3	8	29%
4 - 6	18	64%
7 - 9	2	7%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 7

Cantidad de obreros



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Los resultados reflejan que el 64% necesitan de 1 a 3 obreros para elaborar los diferentes muebles, un 29% requieren de 4 a 6 personas, y con el 7% solicitan de 7 a 9 trabajadores.

7. ¿De qué manera se asigna el precio de venta de los productos artesanales?

Tabla 13

Formas de asignar precio de venta

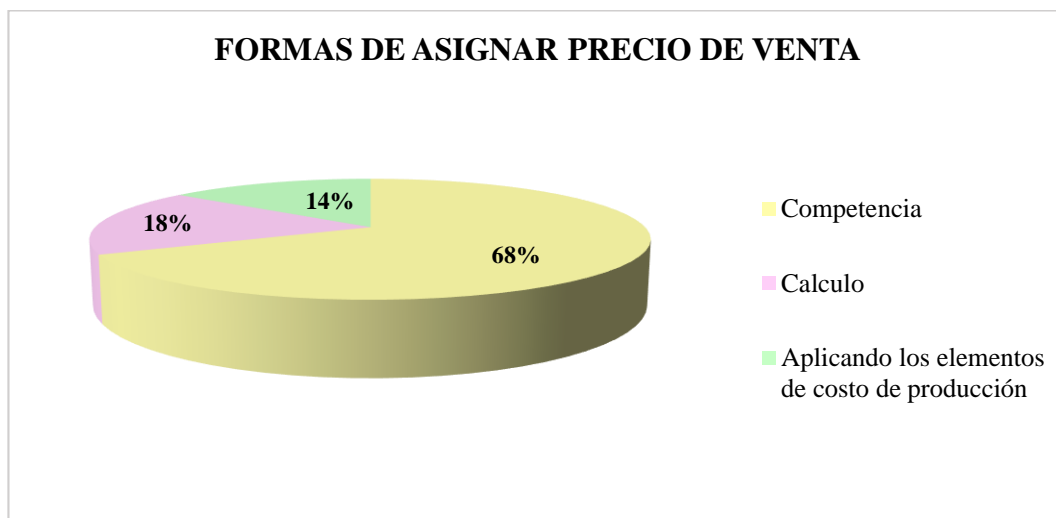
FACTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Competencia	20	68%
Al calculo	5	18%
Aplicando elementos de costo de producción	3	14%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 8

Formas de asignar precio de venta



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

En la gráfica se visualiza que los artesanos para vender los productos proveen con un precio comparativo que suscite la competencia demostrando que el 68% de ellos hacen bajo este factor, el 18% mediante sus insumos que requieran en la producción y el 14% de acuerdo a todos los elementos del costo.

8. En referencia a la pregunta 3 ¿Cuál es el rango de los precios que se adjudica al producto artesanal?

Tabla 14

Rango de precios

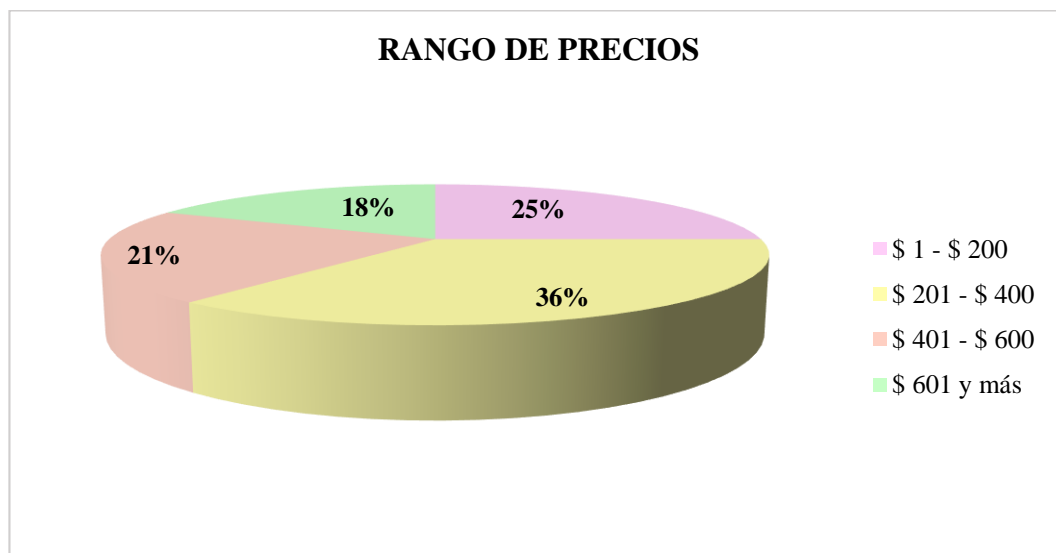
SALARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 1 - \$ 200	7	25%
\$ 201 - \$ 400	10	36%
\$ 401 - \$ 600	6	21%
\$ 601 y más	5	18%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 9

Rango de precios



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa
Elaborado por: Mercy González

La gráfica indica que los precios de los productos ofertados por la asociación son distintos, donde, el 36% de \$201 - \$400, el 25% venden de \$1 - \$200, el 21% de \$401 - \$600 y el 18% de \$601 y más, estos valores son referenciales a la pregunta 3 de los productos que ofertan con mayor rotación.

9. ¿Cree usted que la utilidad que percibe por cada mueble es representativa como ingresos para cada artesano?

Tabla 15

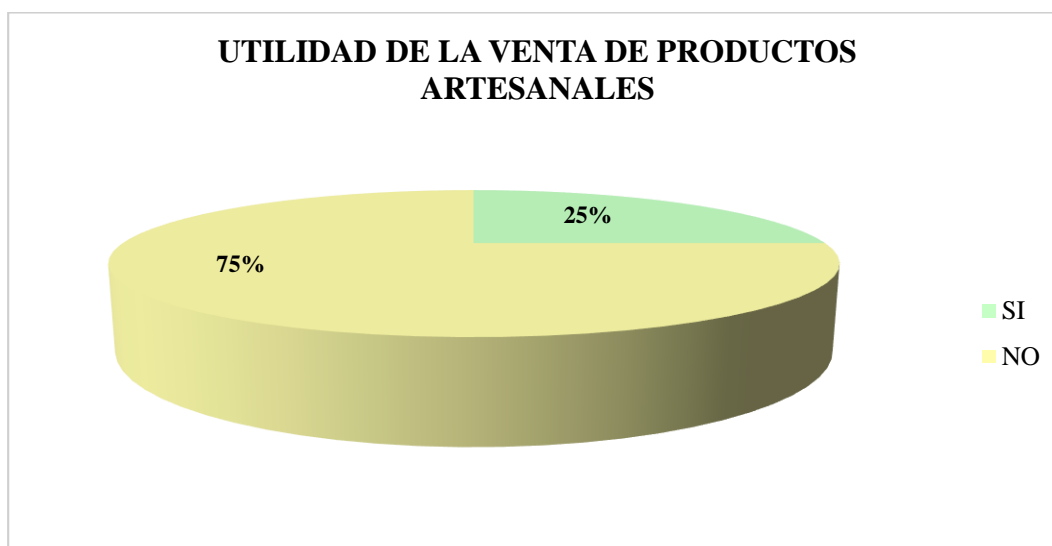
Utilidad de la venta de productos artesanales

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	25%
NO	21	75%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa
Elaborado por: Mercy González

Gráfica 10

Utilidad de la venta de productos artesanales



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Los resultados indican que el 75% dijeron No conocer con exactitud la ganancia que les genera la venta de los muebles porque a la hora de vender deben bajar precios por la competencia o por la poca rotación del bien repercutiendo en la inversión, y el 25% respondieron que SI es rentable la utilidad percibida.

10. ¿Cómo usted controla sus costos de producción en la fabricación de productos artesanales?

Tabla 16

Herramienta de control de costos

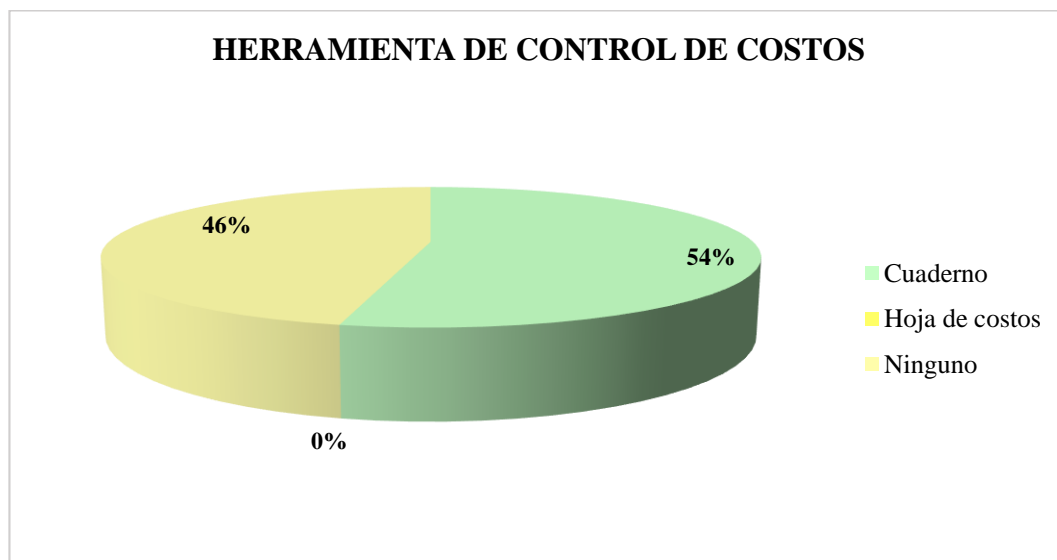
HERRAMIENTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cuaderno	15	54%
Hoja de costos	0	0%
Ninguno	13	46%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 11

Herramienta de control de costos



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

La gráfica demuestra que el 54% de los artesanos para conocer los valores incurridos en la producción requieren de un cuaderno, y el 46% no utilizan ninguna herramienta, por lo tanto, se requiere implementar un diseño de hoja de costos para dicho control.

11. ¿Considera usted importante la distribución de los costos para la determinación de precios en los productos artesanales?

Tabla 17

Importancia de los costos de producción

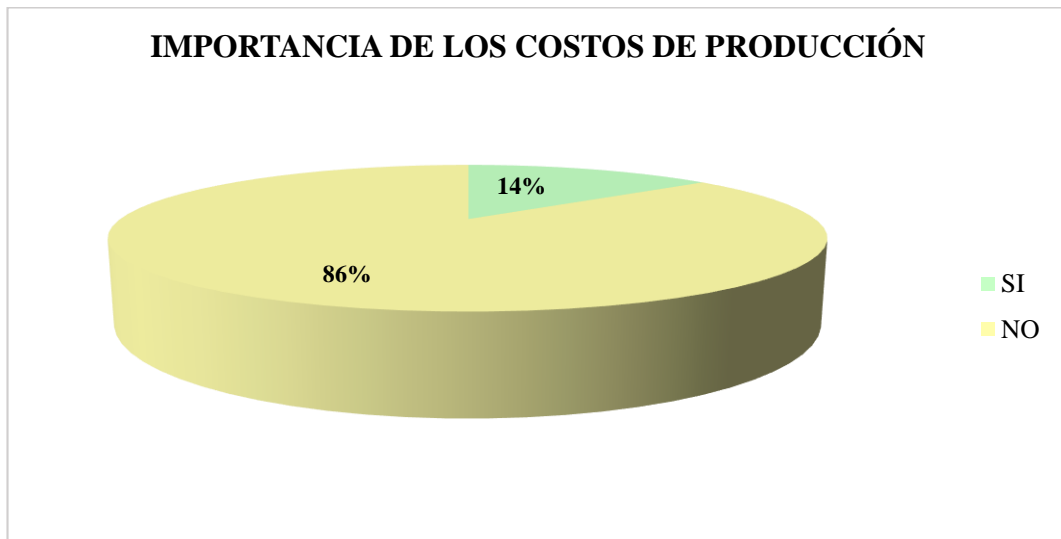
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	24	86%
NO	4	14%
Total	28	100%

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

Gráfica 12

Importancia de los costos de producción



Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa

Elaborado por: Mercy González

La información obtenida en la encuesta refleja que el 86% indican que SI son trascendental identificarlos y distribuirlos en los muebles para conocer un costo real que no conlleve a perdidas más bien obtener un rendimiento económico, mientras el 14% de los artesanos manifiestan que NO son importantes los costos de producción.

3.2.Limitaciones

En el presente estudio para la obtención de datos en las encuestas se contó con la predisposición respectiva del presidente y coordinador de la asociación. Para la aplicación de encuestas se presentaron dificultades, debido a que los artesanos fueron suspicaces con la información de la producción, sin embargo, mediante el dialogo con ellos se llegaron a resultados exitosos que aportaron al desarrollo de la investigación y dar las soluciones pertinentes que favorezcan a los artesanos.

3.3. Resultados

Analizada la información de las entrevistas y encuestas en la asociación de artesanos se evidencia:

- ☼ Que no utilizan herramientas de costos que faciliten el control de los insumos, mano de obra y costos indirectos de fabricación, por lo tanto, no aplican estos elementos del costo que ayuden a determinar correctamente el costo unitario del producto.
- ☼ Los productos artesanales con mayor frecuencia de comercialización son: camas, juegos de comedor, sala, mecedoras, literas, figura de animales, taburetes, entre otros.
- ☼ El precio de venta se establece en base a la competencia para su comercialización; sin embargo, consideran materia prima y mano de obra para adjudicar un valor extra que ayude a tener un ingreso económico, además, la mayoría de ocasiones deben vender los productos a un precio poco rentable.

3.4. Propuesta

Diseño de un modelo de distribución de costos y la determinación de precios en la producción de muebles de la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa.

3.4.1. Antecedentes

La Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, fue fundada el 18 de mayo de 1985, desde ahí ha venido laborando bajos los principios de unidad,

capacitación, la defensa de sus derechos técnicos y profesionales como artesanos que propendan el desarrollo sustentable y sostenible del sector de producción. Esta asociación está regulada por las leyes artesanales, debido, a la actividad económica que es la ebanistería. Una vez analizada la información que proporcionaron los artesanos se evidencia que no consideran los elementos del costo y los apuntes no ofrecen datos reales del costo de producción, impidiendo establecer un precio idóneo en el mercado.

3.4.2. Justificación

Los artesanos no están obligados a llevar contabilidad por ser una asociación sin fines de lucro, sin embargo, conocer sobre los costos no es un impedimento para llevar un estudio correcto de la producción de los muebles porque con la aplicación de las herramientas permitirá a todo emprendedor administrar sus materiales para la optimización de recursos y así puedan obtener un rendimiento económico. Por lo tanto, la presente propuesta se fundamenta en la contabilidad de costos porque ofrece información real y concreta sobre los costos y gastos que recurren las empresas industriales o manufactureras.

3.4.3. Objetivos

Objetivo general:

- ☼ Distribuir los costos de producción mediante herramientas de costos para la asignación del precio de venta en la asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa.

Objetivo específicos

- ☼ Identificar materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación para la distribución correcta de los elementos del costo.
- ☼ Valorar los costos producción para la determinación del costo unitario de la fabricación de los muebles.
- ☼ Determinar el precio de venta al consumidor para la comercialización de los productos artesanales.

3.4.4. Descripción de la propuesta

La propuesta consiste en determinar los costos de producción que fluctúan en la transformación del bien utilizando herramientas que contribuyan a obtener un precio justo para los bienes que ofertan la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, mediante el reconocimiento y medición de los costos reales.

En la asociación los artesanos tienen una gama de productos artesanales, sin embargo, para el diseño de costos por órdenes de producción se detallan tres productos, tales como:

- ☼ Comedor: Curvo.
- ☼ Comedor: lineal.
- ☼ Camas: 2 ½ plazas con 2 veladores

3.4.5. Estructura de la propuesta

El diseño de costos de producción para la determinación del precio se compone de la siguiente estructura:

- ☼ Identificar el uso de los recursos: individualización de los materiales necesarios para la producción de los muebles.
- ☼ Valoración de los costos de producción: analizar el valor económico de los costos, seleccionando la materia prima, materiales indirectos, mano de obra que se requieren para la fabricación de los muebles.
- ☼ Análisis de los métodos de asignación del precio de venta: aplicar los métodos de asignación de precio en base al costo y competencia determinando un valor accesible al consumidor.
- ☼ Establecer los Precio de venta al consumidor: elegir el método idóneo proponiendo tres opciones de precio, donde los artesanos no incurran a pérdida, al contrario, obtengan un rendimiento económico.

3.4.6. Determinación de los costos de producción

Orden de producción: Documento que indica las especificaciones del pedido que requiere el cliente.

El anexo 10 detalla las características del producto artesanal y en el anexo 3 se puntualiza la cantidad de producción que los artesanos de acuerdo a su disponibilidad de trabajo fabricarán un determinado número y este tiempo está representado por 504.

Es por ello, que en la tabla No. 18 indica la producción de 8 productos artesanales con duración de 504 horas distribuidas de la siguiente manera: 1 comedor curvo 112 y 2 lineales 208 horas; así mismo, para el cumplimiento de las 5 cama 2 ½ plaza con 2 veladores se requieren de 184 horas.

Tabla 18*Tiempo de producción*

Producto artesanal	Tiempo %	Horas	Cantidad
CATEGORÍA: COMEDOR			
<u>Comedor con 6 – 8 sillas</u>			
Curvo	22%	112	1
Lineal	41%	208	2
CATEGORÍA: DORMITORIO			
Cama 2 ½ plazas con 2 veladores	37%	184	5
Total horas		504	8

Elaborado por: Mercy González

Materia prima directa: Se reconoce el primer elemento del costo identificando el valor que se requiere para la elaboración de los muebles utilizando madera guayacán blanco y wengue.

Tabla 19*Distribución de materia prima*

Producto artesanal	Cantidad	Costo MPD	Costo unitario
CATEGORÍA: COMEDOR			
<u>Comedor con 6 - 8 sillas</u>			-
Curvo	1	\$ 196,00	\$ 196,00
Lineal	2	\$ 222,00	\$ 111,00
CATEGORÍA: DORMITORIO			
Cama 2 ½ plazas con 2 veladores	5	\$ 540,00	\$ 108,00
Total		\$ 958,00	\$ 415,00

Elaborado por: Mercy González

La tabla No. 19 indica el resumen de la materia prima que genera al mes un valor de \$958,00 distribuido en ocho productos artesanales. Tales como: comedor curvo por \$196,00; comedor lineal por \$222,00 y cama de 2 ½ plaza con 2 veladores por \$540,00.

En el anexo 4 se detalla la utilización de madera por cada producto:

- ☼ Comedor curvo: se elabora un juego de comedor utilizando 9 piezas de tablones, 5 tablas, 2 largueros y $\frac{3}{4}$ de tablero RH laminado por un valor total de \$196.00.
- ☼ Comedor lineal: la producción de 2 juegos se utilizan 7 tablones, 5 tablas, 2 largueros, $\frac{1}{4}$ de RH laminado por un valor unitario de \$ 111.00.
- ☼ Cama 2 $\frac{1}{2}$ plaza con 2 veladores: se fabrican una cantidad de 5 y se requiere de 2 tablones, 6 tablas, 2 largueros, $\frac{3}{4}$ de RH laminado por un valor unitario de \$108 en relación a madera.

Mano de obra directa: segundo elemento del costo que necesita de la fuerza del hombre para elaborar los muebles.

Los artesanos para que cumplan con los pedidos requieren de un maestro y dos operarios. Para el cálculo de este rubro se consideran 5 días laborables cumpliendo con la jornada laboral de 8 horas de martes a sábado tal como indica el anexo 5. En el anexo 6 se evidencia el rol de pagos de los tres artesanos con un sueldo mensual básico para cada uno como estipula la ley, donde se obtiene un valor total de ingresos por \$1.354,77 dividido para las 504 horas hombres:

$$\frac{\text{Total ingresos}}{\text{Horas Hombres}} = \frac{\$ 1.354,77}{504} = \$ 2,69$$

Una vez aplicado la fórmula para la distribución de mano de obra se obtiene el valor por hora de \$2.69, y se multiplica por el tiempo que se necesitan para la producción de los productos artesanales, obteniendo el costo total y unitario.

Tabla 20*Distribución mano de obra directa*

Producto artesanal	Valor/hora	Horas	Costo total MOD	Costo unitario MOD
CATEGORÍA: COMEDOR				
<u>Comedor con 6 - 8 sillas</u>				
Curvo	\$ 2,69	112	\$ 301,06	\$ 301,06
Lineal	\$ 2,69	208	\$ 559,11	\$ 279,56
CATEGORÍA: DORMITORIO				
Cama 2 ½ plazas con 2 veladores	\$ 2,69	184	\$ 494,60	\$ 98,92
TOTAL HORAS		504	\$ 1.354,77	\$ 679,54

Elaborado por: Mercy González

- ☼ Comedor curvo: requiere de 112 horas multiplicado por \$2.69 se obtiene \$301.06 de mano de obra unitario.
- ☼ Comedor lineal: necesita de 208 horas para elaborar dos comedores multiplicado por \$ 2.69 da como resultado \$ 559.11, siendo el valor unitario de \$ 279.56.
- ☼ Cama 2 ½ plaza con 2 veladores: demanda de 184 horas en la elaboración de cinco camas multiplicado por \$ 2.69 se obtiene un total de \$ 494.60, siendo \$ 98.92 el costo unitario.

Costos indirectos de fabricación: tercer elemento y consiste en la materia prima indirecta y los otros costos indirectos de fabricación que se incurren para elaborar los juegos de comedor y las camas.

El anexo 7 indica la materia prima indirecta de cada producto donde se especifica la cantidad y el costo de los materiales de cada uno, tales como: tela, esponja, tachuelas, resorte, nylon, pegamento, acabado de laca, lija, sellador, tinte,

preservante para madera, clavos, pernos, ángulos, cola blanca, rejillas, diluyente.

A continuación se detalla el resumen de la materia prima indirecta:

Tabla 21

Resumen de la distribución de materia prima indirecta

Producto artesanal	Cantidad	Costo MPI	Costo unitario
CATEGORÍA: COMEDOR			
<u>Comedor con 6 - 8 sillas</u>			
Curvo	1	\$ 191,75	\$ 191,75
Lineal	2	\$ 248,50	\$ 124,25
CATEGORÍA: DORMITORIO			
Cama 2 ½ plazas con 2 veladores	5	\$ 358,00	\$ 71,60
Total		\$ 798,25	\$ 387,60

Elaborado por: Mercy González

El valor correspondiente de materia prima indirecta es de \$798.25, y se distribuye en los siguientes muebles: comedor curvo por \$191.75; dos comedor lineal por un valor total de \$ 248.50 y \$ 124.25 por cada uno; y por último, las cinco camas de 2 ½ plazas con 2 veladores por \$358.00, siendo \$71.60 el valor unitario.

Los otros costos indirectos se visualizan en el anexo 8 y son: energía eléctrica, agua, gasto de transporte y mantenimiento de las maquinarias por un valor total de \$ 185.00 y por depreciaciones \$ 82,75. La suma de los dos se obtiene \$267,75, se procede la distribución por horas hombres y dio como resultado \$0,53 por hora.

$$\frac{\text{Otros costos indirectos de fabricación}}{\text{Horas Hombres}} = \frac{\$ 267,75}{504} = \$ 0,53$$

El valor obtenido por hora se multiplica por el tiempo de elaboración de los productos artesanales, tal como se indica la tabla 22.

Tabla 22*Resumen de la distribución de materia prima indirecta*

Producto artesanal	Valor/hora	Horas	OCIF	O. CIF x U
CATEGORÍA: COMEDOR				
<u>Comedor con 6 - 8 sillas</u>				-
Curvo	\$ 0,53	112	\$ 59,50	\$ 59,50
Lineal	\$ 0,53	208	\$ 110,50	\$ 55,25
CATEGORÍA: DORMITORIO				
Cama 2 ½ plazas con 2 veladores	\$ 0,53	184	\$ 97,75	\$ 19,55

Elaborado por: Mercy González

Hoja de costos: Herramienta que detalla la utilización de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación por cada producto elaborado.

Tabla 23*Resumen de hoja de costo*

PRODUCTO ARTESANAL	CANT	MPD	MOD	CIF	TOTAL COSTO	COSTO UNITARIO
CATEGORÍA: COMEDOR						
<u>Comedor con 6 - 8 sillas</u>						
Curvo	1	\$ 196,00	\$ 301,06	\$ 251,25	\$ 748,31	\$ 748,31
Lineal	2	\$ 222,00	\$ 559,11	\$ 359,00	\$ 1.140,11	\$ 570,06
CATEGORÍA: DORMITORIO						
Cama 2 1/2 plazas con 2 veladores	5	\$ 540,00	\$ 494,60	\$ 455,75	\$ 1.490,35	\$ 298,07

Elaborado por: Mercy González

La tabla 23 indica el resumen de la hoja de costos, que da como resultado el costo unitario por cada producto.

En el anexo 9 se visualiza este valor de forma concluyendo que el comedor curvo tiene un costo de \$748.31, comedor lineal \$570.06 y cama 2 ½ plaza con 2 veladores por \$298.07.

3.4.7. Determinación del precio de venta

Se plantea dos métodos de fijación para elegir el adecuado que cubra los costos de la producción.

Método del costo: la fijación de precio se aplicará un margen de utilidad sobre el costo considerando el 40% de ganancia para los artesanos y así puedan desembolsar con los costos de la producción. La siguiente fórmula contribuirá fijar el valor de venta de cada producto.

$$\text{Precio de venta} = \frac{\text{Costo unitario}}{1 - \text{margen de utilidad}}$$

Tabla 24

Precio de venta en base al costo

COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
Comedor: curvo		
\$ 748,31	35%	\$ 1.151,25
\$ 748,31	40%	\$ 1.247,18
\$ 748,31	45%	\$ 1.360,56
Comedor lineal		
\$ 570,06	35%	\$ 877,01
\$ 570,06	40%	\$ 950,09
\$ 570,06	45%	\$ 1036,47
Cama 2 ½ plaza con 2 veladores		
\$ 298,07	35%	\$ 458,57
\$ 298,07	40%	\$ 496,78
\$ 298,07	45%	\$ 541,95

Elaborado por: Mercy González

En la tabla No. 24 se detalla tres opciones de generar utilidad, y los artesanos no incurran a pérdidas y así puedan negociar sus productos con los clientes.

Método de competencia: la fijación de precios se establece por los valores que otras entidades o asociaciones aplican a los productos similares y de esta forma circulen en el mercado.

La aplicación de este método se consideran: Asociación de artesanos comuna El Tambo y Prosperidad. La tabla 25 indica los precios de la competencia.

Tabla 25

Precio de venta por competencia

MUEBLERÍA/ASOCIACIÓN	EL TAMBO	PROSPERIDAD	PRECIO PROMEDIO
Comedor: curvo	\$1.100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.150,00
Comedor lineal	\$ 900,00	\$ 850,00	\$ 875,00
Cama 2 ½ plaza con 2 veladores	\$ 550,00	\$ 500,00	\$ 525,00

Fuente: datos de la investigación

Elaborado por: Mercy González

El Tambo y Prosperidad son dos asociaciones que ofertan productos artesanales y los precios promedios circulan entre: comedor curvo por \$1150.00; comedor lineal por \$875.00 y las camas de 2 ½ plaza con 2 veladores por \$ 525.00.

3.4.8. Comparación de precios

Fijar un precio de venta es esencial para comercializar en el mercado puesto que este valor debe estar accesible al consumidor. Por ello, en este contexto se analiza el valor que oferta la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa con los valores obtenidos en la praxis de los costos en los muebles.

Una vez aplicados los métodos de fijación de precios se procede a realizar la respectiva comparación que se encuentran detallados en la tabla No. 26.

Tabla 26*Precio de venta comparativo*

Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa	Precio basado en el Costo	Precio actual	Precio basada en competencia
Comedor curvo			
Precio	\$ 1.247,18	\$ 1.200,00	\$ 1.150,00
Costo unitario	\$ 748,31	\$ 748,31	\$ 748,31
Diferencia	\$ 498,87	\$ 451,69	\$ 401,69
Comedor lineal			
Precio	\$ 950,09	\$ 1.100,00	\$ 875,00
Costo unitario	\$ 570,06	\$ 570,06	\$ 570,06
Diferencia	\$ 380,04	\$ 529,94	\$ 304,94
Cama 2 ½ plaza con 2 veladores			
Precio	\$ 496,78	\$ 600,00	\$ 525,00
Costo unitario	\$ 298,07	\$ 298,07	\$ 298,07
Diferencia	\$ 198,71	\$ 301,93	\$ 226,93

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa**Elaborado por:** Mercy González

El precio de venta con base al costo en el comedor curvo se requiere aumentar el precio para alcanzar a obtener una rentabilidad del 40%. En el comedor lineal y camas de 2 ½ plaza con 2 veladores el precio propuesto es menor al que ofertan los artesanos y se evidencia que la baja frecuencia de ventas es por la sobrevaloración del producto.

En la asociación para determinar el precio de venta debe elegirse en base al método del costo que son valores que demuestra la recuperación de la inversión del mueble obteniendo una ganancia significativa para cada artesano aplicando la fórmula de precio de venta con el 40%, sin embargo, en la tabla No. 24 se ofertan tres variaciones de precios que les permita negociar con el cliente sin incurrir a pérdidas monetarias y de esta forma sean competitivos en el mercado.

Conclusiones

El presente trabajo de titulación de costos de producción y la determinación de precios se concluye que:

- ⊗ La inexistencia de un control de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación impide que los artesanos reconozcan los valores reales de la producción y a su vez no exista una optimización de recursos.
- ⊗ La inexistencia de herramientas de costos a los artesanos impide reconocer el costo unitario de cada producto, situación que se debe considerar para incluir todos los elementos del costo, continuando con el mismo proceso dificultará la toma de decisiones en el precio de venta.
- ⊗ En la asociación los artesanos al no tener un tratamiento adecuado de los costos, ocasionan que la utilidad que les representa cada mueble sea irreal o sobrevalore el precio disminuyendo las ventas.

Recomendaciones

Una vez establecidas las conclusiones se recomienda a la asociación de artesanos:

- ⊗ La Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa debe reconocer los elementos del costo en la producción de muebles para su posterior valorización económica.
- ⊗ Por la actividad económica de los artesanos deben aplicar un diseño de costo por órdenes de producción que les permita utilizar las herramientas de costos tales como: la orden de requisición que especifica la cantidad a elaborar y la hoja de costo que indica el valor total y costo unitario de los productos elaborados.
- ⊗ El porcentaje de utilidad debe estar acorde a la satisfacción de cada artesano y pueda cubrir toda la inversión que requieran para la producción de muebles y este valor sea accesible al consumidor evitando pérdidas en la venta.

Bibliografía

- Abril, J., Barrera, H., & Mayorga, M. (2017). Costos de producción y fijación de precios en empresas artesanales, caso de estudio: Dayantex. *Revista Publicando*, 541-553.
- Arredondo, M. M. (2015). *Contabilidad y Análisis de Costos*. Mexico: Grupo Editorial Patria S.A.
- Asamblea Nacional República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Publicada en el registro oficial No. 449.
- Asamblea Nacional República del Ecuador. (2017). *Plan Toda una Vida*.
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Balón, V. P. (2018). Los costos de producción y la asignación de precios del restaurante hotel Punta del Mar, cantón La Libertad provincia de Santa Elena, año 2017. *Repositorio UPSE*, 124.
- Boehm, M. (2013). Gestión de precios. Defensa del margen y activación de la demanda. *IE Foundation Advanced series on problem driven research*.
- Cárdenas, Y. N. (2016). *Costos I*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/upsesp/detail.action?docID=5308797>.
- Chalco, D., & Delgado, E. (2017). Costos de producción y la comercialización de muebles de madera en el establecimiento penitenciario de Quenqoro-Varones del Cusco – periodo 2015. *Universidad Andina del Cusco*, 124.
- Chiliquinga, M., & Vallejos, H. (2017). *Costos Modalidad Órdenes de producción*. Ibarra: Editorial UTN.
- Código de trabajo*. (2018).
- Código Organico de la Produccion, Comercio e Inversiones*. (2010).
- Córdova-Segovia, C., & Moreno-Moncayo, D. (2017). La importancia de una buena estrategia de fijación de precios como herramienta de penetración de mercados. *Revista de la facultad de Ciencias Administrativas*, 58-68.
- Giraldo, O. M., & Juliao, E. D. (2016). *Gerencia de marketing*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Gonzabay, K. (2018). Costos de producción y determinación de precios en Muebles Lopez, provincia de Santa Elena Año 2017. *Repositorio Digital UPSE*, 119.

- González, G. (2018). Costo de servicio y precio de venta de la empresa Tecnimotor's centro automotriz, provincia de Santa Elena, año 2017. *Repositorio UPSE*, 141.
- González-González, G., Suárez-Mena, K., Alejandro-Lindao, M., & Carola, A.-L. (2018). Incidencia del costo de servicio en el precio de venta de las pymes de la provincia de Santa Elena. *Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial*, 19-26.
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hoyos, O. Á. (2017). *Contabilidad de costos I*. Huancayo: Universidad Continental.
- IFRS Foundation. (2005). *Normas Internacional de Contabilidad 2 "Inventarios"*.
Obtenido de
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_002_2014.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2010).
- Kotler, P. (2012). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Laporta, P. R. (2016). *Costos y gestión empresarial*. Bogotá: Ecoe. Ediciones Ltda.
- Ley de Defensa del Artesano*. (2008). Obtenido de
<http://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/01/LEY-DE-DEFENSA-DEL-ARTESANO-1.pdf>
- López, A. S. (2014). *Precios y costos en el marketing Relacional. Cómo fijar precios en el campo de valor*. Bogotá: Ediciones de la U.
- López, M., & Gómez, X. (2018). *Gestión de costos y precios*. México: Serie UNITEC.
Obtenido de
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/upsesp/reader.action?docID=5635850&query=precios>
- Magallón, R. (2015). *Costos de comercialización*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Ministerio del Trabajo. (s.f.). *Ministerio del Trabajo*. Recuperado el Diciembre de 20018, de <http://www.trabajo.gob.ec/sri-mrli-iess-y-jnda-realizan-control-a-empresarios-con-beneficios-de-artesanos/>
- Monferrer, D. (2013). *Fundamentos de marketing* (Primera ed.). Publicaciones de la Universidad Jaume.
- Morales-Puruncaja, L., Panchana-Socasi, V., & Gómez-errera, F. (2017). *Contabilidad de costos para Mipymes de transformación I*. Quito.

- Muñoz Bernal, M., Espinoza Toalombo, R., Zuñiga Santillán, X., Guerrero Rivera, A., & Campos Rocafuerte, H. (2017). *Contabilidad de Costos para la Gestión Administrativa*. Milagro: UNEMI.
- Normas para manejo forestal sustentable de bosque seco*. (2007). Obtenido de <http://ecuadorforestal.org/wp-content/uploads/2010/05/NORMAS-PARA-MANEJO-FORESTAL-SUSTENTABLE-DE-BOSQUE-SECO.pdf>
- Perez, D., Perez, I., & estrategico Profesores de Marketing. (2012). El precio. Tipos y estrategias de fijación. *Escuela de Negocios*, 53.
- Polo, G. B. (2017). *Contabilidad de costos en la alta gerencia: teórico-práctico*. Bogotá: Grupo Editorial Nueva Legislación SAS. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upsesp/reader.action?docID=4909256>
- Registro oficial 446. (2003). *Ley de Fomento Artesanal*. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf>
- Rey Noreno, M. (2017). *Marketing Turístico. Fundamentos y dirección*. Sevilla: Ediciones Pirámide.
- Rincón-Soto, C., & Sinisterra-Valencia, G. (2017). *Contabilidad de Costos con aproximación a las Normas Internacionales*. ECOE Ediciones.
- Rivero, Z. J. (2015). *Costos y presupuestos: reto de todos los días*. Peru: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas .
- Rojas, C. M. (2015). *Contabilidad de costos en industrias de transformación: versión Alumno* . Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>
- Soria, I. M. (2017). *Plan de marketing empresarial: UF2392*. Madrid: Editorial CEP, S.L. Obtenido de ProQuest Ebook Central, <http://ebookcentral.proquest.com/lib/upsesp/detail.action?docID=5214046>.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de instrumento de recolección de datos “entrevistas”.

ENTREVISTA

La presente entrevista tiene como objetivo: obtener información de la producción relacionados al costo y gasto que realiza la asociación de artesanos para el desarrollo del tema de titulación: “Costos de producción y determinación de precios en la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”, provincia Santa Elena, Año 2018. (Presidente)

1. ¿Cuál es el tiempo que tiene en estar a cargo de la administración de la asociación?
2. ¿Cuál es su función dentro de la asociación de artesanos Atahualpa?
3. ¿Cuántos artesanos son socios en la Asociación?
4. ¿Los socios se encuentran afiliados al Seguro Ecuatoriano de Seguridad Social?
5. ¿Conoce usted si los socios artesanos utilizan algún sistema de costos?
6. ¿Cuál es el procedimiento para la elaboración de los productos que ofertan?
7. ¿Cuál es la materia prima que considera en la elaboración de sus productos y quien se la proporciona, tiene algún proveedor fijo?
8. ¿Cuáles son los insumos que necesitan para la fabricación de un bien?
9. ¿Qué productos con mayor frecuencia ofrece la asociación de artesanos?
10. ¿Qué método de costeo utiliza para determinar los costos unitarios de los muebles?
11. ¿Bajo qué factores la administración establece el precio de venta?
12. ¿Usted considera que el precio de venta es competitivo en el mercado local?
13. ¿Conoce usted el margen de utilidad de cada producto, como obtiene este porcentaje?
14. ¿Consideran importante la identificación y distribución de los costos de los productos para la determinación de los precios?

ENTREVISTA

La presente entrevista tiene como objetivo: obtener información de la producción relacionados al costo que realiza la asociación de artesanos para el desarrollo del tema de titulación: “Costos de producción y determinación de precios en la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”, provincia Santa Elena, Año 2018. (Coordinador)

1. ¿Cuál es su función dentro de la asociación de artesanos Atahualpa?
2. ¿Cuál es el procedimiento para la elaboración de los productos que ofertan?
3. ¿Cuál es la materia prima que considera en la elaboración de sus productos y quien se la proporciona, tiene algún proveedor fijo?
4. ¿Cuántos trabajadores promedio se necesitan para la elaboración de los productos?
5. ¿A parte de la materia prima y mano de obra que otros elementos considera para la elaboración de los productos?
6. ¿Qué productos con mayor frecuencia ofrece la asociación de artesanos?
7. De los productos mencionados cuál es su precio de venta, y el tiempo de ejecución que conlleva en su elaboración.
8. ¿Qué método de costeo utiliza para determinar los costos unitarios de los muebles?
9. ¿Bajo qué factores la administración establece el precio de venta?
10. ¿Conoce usted los principales competidores de su negocio, las estrategias que utilizan al vender sus productos al cliente?
11. ¿Usted considera que el precio de venta es competitivo en el mercado local?
12. ¿Conoce usted el margen de utilidad de cada producto, como obtiene este porcentaje?
13. ¿Qué estrategias de ventas aplica para generar ingresos por la venta de sus productos?
14. ¿Consideran importante la identificación y distribución de los costos de los productos para la determinación de los precios?

Anexo 2. Formato de instrumento de recolección de datos “encuestas”.

ENCUESTAS

La presente encuesta tiene como objetivo: obtener información de la producción relacionados al costo y gasto que realiza la asociación de artesanos para el desarrollo del tema de titulación: “Costos de producción y determinación de precios en la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”, provincia Santa Elena, Año 2018.

Información general: La encuesta será anónimo y deberá seleccionar el casillero con una x.

1. Selecciones: pertenece a la asociación Interprofesional de artesanos “Atahualpa”

SI

NO

2. ¿Qué tiempo tiene fabricando productos utilizando la madera en la Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”?

1 – 5

6 – 10

11 – 15

15 y más.

3. Las entregas de los productos terminados que se realizan por pedido se efectúan:

Siempre

Casi siempre

Nunca

4. ¿Ha escuchado sobre el tema costos de producción?

SI

NO

5. ¿Qué rubros consideran para la elaboración de sus productos?

Materia prima

Materia prima, mano de obra y CIF.

Materia prima y Mano de obra.

6. ¿Cuántos obreros utilizan para la fabricación de muebles?

1 – 5

6 – 10

11 – 15

15 y más.

7. ¿De qué manera se asigna el precio de venta de los mobiliarios fabricados?

Según la competencia

Al cálculo o tanteo

Aplicando fórmulas de costo de producción

8. ¿Conoce usted el porcentaje de utilidad por cada mueble elaborado?

Si, cual es el porcentaje _____

No

9. ¿Considera usted importante la distribución de los costos para la determinación de precios?

Si

No

10. Mencione 5 productos con mayor rotación en el mercado que usted comercializa y el tiempo de ejecución.

Gracias, por su colaboración.

Anexo 3. Ordenes de requisición

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 1			
			
Categoría	COMEDOR	Fecha de pedido:	01-sep
Cantidad:	1	Fecha de entrega:	15-sep
CANTIDAD		DETALLE	
1		Curvo	

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 2			
			
Artículo:	COMEDOR	Fecha de pedido:	01-sep
Cantidad:	2	Fecha de entrega:	30-sep
CANTIDAD		DETALLE	
2		Lineal	

ORDEN DE PRODUCCIÓN N° 3			
			
Artículo:	DORMITORIO	Fecha de pedido:	01-sep
Cantidad:	5	Fecha de entrega:	30-sep
CANTIDAD		DETALLE	
5		Cama 2 1/2 plaza con 2 veladores	

Anexo 4. Materia prima directa de productos artesanales

MATERIA PRIMA DIRECTA					
PRODUCTO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
JUEGO DE COMEDOR: CURVO	Tablones de 2,5 pulgadas * 2m de largo	Piezas	9	15	\$ 135,00
	Tablas	Piezas	5	5	\$ 25,00
	Largueros	Piezas	2	3	\$ 6,00
	Tablero RH laminado	Piezas	3/4	40	\$ 30,00
	TOTAL				
CANTIDAD A PRODUCIR					1
TOTAL					\$ 196,00

MATERIA PRIMA DIRECTA					
PRODUCTO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
JUEGO DE COMEDOR: LINEAL	Tablones de 2 pulgadas	Piezas	7	10	\$ 70,00
	Tablas	Piezas	5	5	\$ 25,00
	Largueros	Piezas	2	3	\$ 6,00
	Tablero RH laminado	Piezas	1/4	40	\$ 10,00
	TOTAL				
CANTIDAD A PRODUCIR					2
TOTAL					\$ 222,00

MATERIA PRIMA DIRECTA					
PRODUCTO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAMA DE 2 1/2 PLAZAS CON 2 VELADORES	Tablones de 2,5 pulgadas * 2 metros	Piezas	2	15	\$ 30,00
	Tablas 1,5 pulgadas por 2 metros	Piezas	6	7	\$ 42,00
	Largueros	Piezas	2	3	\$ 6,00
	Tablero RH laminado	Piezas	3/4	40	\$ 30,00
	SUMATORIA				
CANTIDAD					5
TOTAL					\$ 540,00

Anexo 5. Distribución de horas laborables

DISTRIBUCIÓN DE HORAS							
CARGO/DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
							01-sep
Maestro						8	
Operario 1						8	
Operario 2						8	
CARGO/DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
	03-sep	04-sep	05-sep	06-sep	07-sep	08-sep	09-sep
Maestro		8	8	8	8	8	
Operario 1		8	8	8	8	8	
Operario 2		8	8	8	8	8	
CARGO/DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
	10-sep	11-sep	12-sep	13-sep	14-sep	15-sep	16-sep
Maestro		8	8	8	8	8	
Operario 1		8	8	8	8	8	
Operario 2		8	8	8	8	8	
CARGO/DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
	17-sep	18-sep	19-sep	20-sep	21-sep	22-sep	23-sep
Maestro		8	8	8	8	8	
Operario 1		8	8	8	8	8	
Operario 2		8	8	8	8	8	
CARGO/DÍAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
	24-sep	25-sep	26-sep	27-sep	28-sep	29-sep	30-sep
Maestro		8	8	8	8	8	
Operario 1		8	8	8	8	8	
Operario 2		8	8	8	8	8	

Anexo 6. Rol de pagos

CARGO	DIAS DE TRABAJO	INGRESOS								
		TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL	SUELDO	CAMAS		COMEDOR CURVO		COMEDOR LINEAL	
					VALOR	DÍAS	VALOR	DÍAS	VALOR	DÍAS
Maestro	21	\$ 471,03	51,03	\$ 420,00	\$ 140,00	7	\$ 100,00	5	\$ 180,00	9
Operario 1	21	\$ 441,87	47,871	\$ 394,00	\$ 150,10	8	\$ 75,05	4	\$ 168,86	9
Operario 2	21	\$ 441,87	47,871	\$ 394,00	\$ 150,10	8	\$ 93,81	5	\$ 150,10	8
Totales		\$ 1.354,77	\$ 146,77	\$ 1.208,00	\$ 440,19		\$ 268,86		\$ 498,95	

CARGO	EGRESOS			NETO A RECIBIR
	ANTICIPO	APORTE PERSONAL	TOTAL EGRESOS	
Maestro	\$ 170,00	\$ 39,69	\$ 209,69	\$ 210,31
Operario 1	\$ 150,00	\$ 37,23	\$ 187,23	\$ 206,77
Operario 2	\$ 150,00	\$ 37,23	\$ 187,23	\$ 206,77
Totales	\$ 470,00	\$ 114,16	\$ 584,16	\$ 417,08

Anexo 7. Materia prima indirecta

MATERIA PRIMA INDIRECTA					
PRODUCTO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
JUEGO DE COMEDOR: CURVO	Tela	metros	8	\$ 8,00	\$ 64,00
	Esjonja 8 cm de grosor	plancha	2	\$ 25,00	\$ 50,00
	Tachuelas	cien	1/2	\$ 1,50	\$ 0,75
	Resorte	rollo	1	\$ 17,00	\$ 17,00
	Nylon	libra	1	\$ 5,00	\$ 5,00
	Pegamento	litro	1	\$ 1,00	\$ 1,00
	Preservante maderol	litro	1	\$ 3,00	\$ 3,00
	Acabado Laca mate	litro	2	\$ 6,00	\$ 12,00
	Lija	unidad	10	\$ 0,50	\$ 5,00
	Sellador	Galon	2	\$ 11,00	\$ 22,00
	Tinte	litro	3	\$ 4,00	\$ 12,00
SUMATORIA					\$ 191,75
CANTIDAD A PRODUCIR					1
TOTAL					\$ 191,75

MATERIA PRIMA INDIRECTA					
PRODUCTO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
JUEGO DE COMEDOR: LINEAL	Tela	metros	4	\$ 8,00	\$ 32,00
	Esjonja 8 cm de grosor	plancha	1	\$ 25,00	\$ 25,00
	Tachuelas	cien	1/2	\$ 1,50	\$ 0,75
	Resorte	rollo	1/2	\$ 17,00	\$ 8,50
	Nylon	libra	1/2	\$ 5,00	\$ 2,50
	Pegamento	litro	1	\$ 1,00	\$ 1,00
	Preservante maderol	litro	1	\$ 3,00	\$ 3,00
	Acabado Laca mate	litro	2	\$ 6,00	\$ 12,00
	Lija	unidad	10	\$ 0,50	\$ 5,00
	Sellador	Galon	2	\$ 11,00	\$ 22,00
	Tinte	litro	3	\$ 4,00	\$ 12,00
	Clavos	cien	1/4	\$ 2,00	\$ 0,50
	SUMATORIA				
CANTIDAD A PRODUCIR					2
TOTAL					\$ 248,50


MATERIA PRIMA INDIRECTA					
PRODUCTO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAMA DE 2 1/2 PLAZAS CON 2 VELADORES	Pernos	Unidad	4	\$ 0,38	\$ 1,52
	Angulos	Unidad	16	\$ 0,13	\$ 2,08
	Blancola	Litro	1/2	\$ 5,00	\$ 2,50
	Clavos	Unidad	1/4	\$ 2,00	\$ 0,50
	Lija	Unidad	5	\$ 0,50	\$ 2,50
	Rejillas	Pieza	2	\$ 2,50	\$ 5,00
	Diluyente	Litro	1	\$ 12,00	\$ 12,00
	Sellador	Galón	2	\$ 11,00	\$ 22,00
	Laca Wengue	Galón	1/2	\$ 23,00	\$ 11,50
	Tinte	Litro	3	\$ 4,00	\$ 12,00
	SUMATORIA				
CANTIDAD A PRODUCIR					5
TOTAL					\$ 358,00


Anexo 8. Otros costos indirectos de fabricación


OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
Energía Eléctrica	\$ 50,00
Agua	\$ 20,00
Gasto de Transporte	\$ 60,00
Mantenimiento de maquinarias	\$ 55,00
TOTAL	\$ 185,00

MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VALOR DEPRECIACIÓN
MAQUINARIAS				
Cortadora de tablero	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 2,92
Sierra Cinta 20" 3hp	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 9,17
Sierra circular	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 10,00
Tupi fresador	2	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00	\$ 50,00
Lijadora	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 2,50
Amoladoras	2	\$ 180,00	\$ 360,00	\$ 3,00
Compresor Max 5hp	1	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 1,33
HERRAMIENTAS				
Taladro	2	\$ 150,00	\$ 300,00	\$ 2,50
Escuadra profesional	3	\$ 15,00	\$ 45,00	\$ 0,38
Metro	3	\$ 2,00	\$ 6,00	\$ 0,05
Martillo	3	\$ 8,00	\$ 24,00	\$ 0,20
Cerrucho	3	\$ 5,00	\$ 15,00	\$ 0,13
Cepillo manual	3	\$ 10,00	\$ 30,00	\$ 0,25
Juego de brocas y desamadores	2	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 0,33
TOTAL				\$ 82,75

Anexo 9. Hoja de costos

	SOCIACIÓN DE ARTESANOS INTERPROFESIONAL ATAHUALPA	
	<u>HOJA DE COSTOS</u>	
Artículo:	Comedor	Curvo
Cantidad:	1	
DETALLE		VALOR
Materia prima		\$ 196,00
Mano de obra		\$ 301,06
Costo primo		\$ 497,06
Costos indirectos de fabricación		\$ 251,25
Costo de producción		\$ 748,31
Unidades de producción		1
Costo unitario de producción		\$ 748,31

	SOCIACIÓN DE ARTESANOS INTERPROFESIONAL ATAHUALPA	
	<u>HOJA DE COSTOS</u>	
Artículo:	Comedor	Lineal
Cantidad:	2	
DETALLE		VALOR
Materia prima		\$ 222,00
Mano de obra		\$ 559,11
Costo primo		\$ 781,11
Costos indirectos de fabricación		\$ 359,00
Costo de producción		\$ 1.140,11
Unidades de producción		2
Costo unitario de producción		\$ 570,06

	SOCIACIÓN DE ARTESANOS INTERPROFESIONAL ATAHUALPA	
	<u>HOJA DE COSTOS</u>	
Artículo:	Cama 2 1/2 plazas con 2 veladores	
Cantidad:	5	
DETALLE		VALOR
Materia prima		\$ 540,00
Mano de obra		\$ 494,60
Costo primo		\$ 1.034,60
Costos indirectos de fabricación		\$ 455,75
Costo de producción		\$ 1.490,35
Unidades de producción		5
Costo unitario de producción		\$ 298,07

Anexo 10. Características de los productos artesanales

MODELO	DETALLE
	<p>Juego de comedor: curvos</p> <ul style="list-style-type: none"> ☼ Tiene 6 sillas forradas ☼ Una mesa rectangular central ☼ Elaborado con madera guayacán blanco.
	<p>Juego de comedor: lineal</p> <ul style="list-style-type: none"> ☼ Tiene 8 sillas lineal ☼ Una mesa cuadrada central ☼ Elaborado con madera wengue
	<p>Cama de 2 ½ plaza con dos veladores</p> <ul style="list-style-type: none"> ☼ Cama de 2 ½ ☼ 2 veladores pequeños ☼ Elaborado con madera guayacán blanco

Anexo 11. Ficha de observación

FICHA DE OBSERVACIÓN	
Objetivo: Observar el proceso de producción de los productos artesanales de la asociación Interprofesional de Artesanos de Atahualpa.	
Elaborado por:	
Lugar:	
Observación	Detalle

Anexo 12. Carta Aval



ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS ATAHUALPA

La Libertad, 03 de julio de 2019

CARTA AVAL

Yo, **Danny Stalin Borbor Medina**, con cedula de ciudadanía N° **0918670472**, presidente de la **Asociación Interprofesional De Artesanos Atahualpa**, ubicada en la parroquia Atahualpa, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, permito comunicarle que a petición de la Sra. **Mercy Dayanara González Pin**, con cedula de ciudadanía N° **2400102485**, estudiante de la carrera de **Contabilidad y Auditoría** de la **Universidad Estatal Península de Santa Elena**, se le brindará toda la información que requiera la estudiante para realizar su trabajo de titulación **“COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS “ATAHUALPA”, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018”**.

Por la atención a la presente, le retiro mis agradecimientos.

Atentamente,

Sr. **Danny Borbor Medina**
Presidente
Asociación Interprofesional de Artesanos “Atahualpa”
Celular: 0980203222

Anexo 13. Fotos de campo

Encuestas realizadas a los artesanos de la Asociación



Entrevista con la administración de la Asociación



Anexo 14. Matriz de consistencia

Problema General Principal	Objetivo General	Idea a defender	Variables e Indicadores	Metodología
¿De qué manera los costos de producción contribuyen en la determinación de precios de venta en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2018?	Valorar los costos de producción mediante herramientas de costeo para la fijación de precios de venta en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2018.	Los costos de producción contribuyen significativamente a la determinación de precios en la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa, año 2019.	Variable independiente = Costo de producción	Tipo de investigación: Investigación descriptiva y campo
Problemas Secundarios	Objetivos Específicos			Enfoque: Cualitativa - cuantitativo
¿Cuáles son los elementos del costo que se utilizan en la producción de muebles de la asociación?	Identificación de los elementos del costo de producción para la optimización de recursos.		Indicadores: Valoración del costo Elementos del costo Tratamiento del costo Clasificación del costo	Métodos de investigación: Metodo inductivo Metodo analítico Recopilación documental
¿Cuál es el costo unitario de los productos ofertados por la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa?	Análisis del costo unitario de la producción de muebles para la toma de decisiones de los artesanos.			Variable dependiente = Determinación de precio
¿Cómo se determina el precio de venta de los productos de la Asociación Interprofesional de Artesanos Atahualpa?	Evaluación del precio de venta de cada producto para la obtención de beneficios económicos.		Indicadores: Valoración del precio Objetivo del precio Método de fijación de precio Análisis de costo - volumen . utilidad	Técnicas: observación, entrevista y encuesta
		Instrumentos: Ficha de observación, Guía de entrevista y cuestionario.		