

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas**

**Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**COSTEO DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA Y LA  
FIJACIÓN DE PRECIOS. CASO EMPRESA MODULARES CAJAMARCA  
SRL, DISTRITO DE CAJAMARCA 2019.**

**Bach: César David Llico Colorado**

**Asesora: Dra. Carmen Rosa Díaz Camacho**

**CAJAMARCA – PERÚ 2019**

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas**

**Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**COSTEO DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA Y LA  
FIJACIÓN DE PRECIOS. CASO EMPRESA MODULARES CAJAMARCA  
SRL, DISTRITO DE CAJAMARCA 2019.**

**Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el  
Título Profesional de Contador Público**

**Bach: César David Llico Colorado**

**Asesora: Dra. Carmen Rosa Díaz Camacho**

**CAJAMARCA – PERÚ 2019**

COPYRIGHT©2019 by  
CÉSAR DAVID LLICO COLORADO  
Todos los derechos reservados

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
COSTEO DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA Y LA FIJACIÓN  
DE PRECIOS. CASO EMPRESA MODULARES CAJAMARCA SRL, DISTRITO  
DE CAJAMARCA 2019.

Presidente: Mg. Víctor Montenegro Díaz

Secretario: Mg. Carlos Pérez García

Vocal: Dra. Carmen Rosa Díaz Camacho

Asesor: Dra. Carmen Rosa Díaz Camacho

## **DEDICATORIA**

*A María Isabel mi madre, que desde el cielo me ilumina e intercede por mí para seguir adelante, a mi hijo Amir Mateo que es mi razón de lucha y a Ruth Jaqueline mi esposa, amiga y compañera quien es la que me alienta día a día y apoya de una forma incondicional para poder lograr este sueño que estuvo dormido.*

*César David.*

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a Dios por darme la luz de la vida, el conocimiento y sabiduría, a mi madre María Isabel, que me trajo a este mundo y hoy desde el cielo me cuida, ilumina e intercede por mí para poder lograr mis objetivos.

Dar las infinitas gracias de una manera muy especial a mi asesora la Dra. Carmen Rosa Díaz Camacho que con su humildad, apoyo incondicional y conocimiento me ha guiado en el desarrollo y aplicación del presente trabajo de investigación, ya que sin su apoyo no hubiese sido posible culminarlo, dejando una gran huella en mi vida como persona.

Agradecer al Sr. Wilson Gaona Huamán gerente general de la empresa Modulares Cajamarca, S.R.L. por darnos todas las facilidades y brindarnos la información respectiva para poder culminar el presente trabajo de investigación.

A mi tío Valentín Colorado Bardales mi jefe, padre y amigo quien me apoyó de una forma incondicional los 5 años de estudios superiores y así poder formarme como profesional, ya que sin su apoyo no hubiese sido posible lograrlo y dar este gran paso en mi vida para poder cumplir este sueño que estuvo dormido por un tiempo.

A todos mis docentes, autoridades y demás miembros de la Universidad Privada ANTONIO GUILLERMO URRELO por la oportunidad brindada de haber permitido ocupar un lugar en sus aulas y todos los que sembraron en mi persona el conocimiento, para poder construir una persona con valores y ética profesional.

A mis compañeros y amigos del pregrado, en especial a los integrantes de mi equipo de trabajo que me apoyaron y compartieron sus conocimientos y habilidades, donde el trabajo y la amistad se mantienen aún presente.

## RESUMEN

Ante la realidad y problemática de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la fabricación de muebles de madera en nuestra localidad Cajamarca, logramos observar que tienen una gran deficiencia en el cálculo de sus costos y los mimos que afecta para la fijación de sus precios, la cual les genera una información deficiente donde impide lograr las utilidades pronosticadas por los diferentes propietarios de estas organizaciones.

El presente trabajo de investigación es de carácter descriptivo, de tipo no experimental y transversal; donde para dar a conocer la situación actual en la forma del costeo y fijación de precios se realizó la entrevista al gerente general de la empresa, cuya finalidad fue la recopilación de la información en un solo momento que permitió describir y analizar el costeo parcial en la producción de muebles de madera.

El costeo de producción y la fijación de precios en la producción de muebles de madera en la micro empresa MODULARES CAJAMARCA S.R.L ubicada en Cajamarca, es el objeto de investigación en donde estudia la relación entre costeo de producción y fijación de precios en dicha organización, una vez obtenida la información procedimos a elaborar los cuadros de costeo con los costos calculados por el propietario y los que logramos costear de una manera correcta teniendo en cuenta todos los componentes del costeo con el fin de poder ayudar a mejorar la administración con la correcta determinación de precio.

**Palabras Clave:** Costeo producción, Materia Prima, Fijación de precios, Precio de venta

## ABSTRACT

Given the reality and problems of micro and small companies dedicated to the manufacture of wooden furniture in our Cajamarca town, we can observe that they have a great deficiency in the calculation of their costs and the pampering that affects the fixing of their prices, the which generates poor information where it prevents achieving the profits predicted by the different owners of these organizations.

This research work is descriptive, non-experimental and transversal; where to present the current situation in the form of costing and pricing the interview was conducted with the general manager of the company, whose purpose was the collection of information in a single moment that allowed describing and analyzing the partial costing in the wooden furniture production.

The cost of production and pricing in the production of wooden furniture in the micro company MODULARES CAJAMARCA SRL located in Cajamarca, is the object of research where it studies the relationship between production costing and pricing in said organization, a Once the information was obtained, we proceeded to prepare the cost tables with the costs calculated by the owner and those that we managed to pay in a correct way taking into account all the components of the costing in order to help improve the administration with the correct determination of price.

**Keywords:** Production cost, raw material, Pricing

## INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INDICE DE CONTENIDO.....	ix
INDICE DE TABLAS .....	xi
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....	12
1. Planteamiento del Problema.....	12
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	12
1.2. Definición del problema.....	12
1.2.1. Problemas específicos .....	12
1.3. Objetivos .....	13
1.3.1. Objetivo General .....	13
1.3.2. Objetivos específicos .....	13
1.4. Justificación .....	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....	14
2. Antecedentes Teóricos .....	14
2.1. Antecedentes internacionales.....	14
2.2. Antecedentes Nacionales .....	20
2.3. Antecedentes Locales .....	21
2.4. Bases teóricas.....	22
2.4.1. Definición de costos .....	22
2.4.2. Costo de producción .....	23
<b>2.4.4.1. Tipos de costo de producción .....</b>	<b>24</b>
2.4.4.2. Elementos del costo de producción .....	26
<b>Materia prima o materiales directos: .....</b>	<b>26</b>
<b>Mano de obra: .....</b>	<b>27</b>
2.4.4.3. Clasificación de costos de producción .....	27
<b>Costos directos de producción: .....</b>	<b>27</b>
<b>Costos indirectos de producción: .....</b>	<b>28</b>
2.4.3. Contabilidad de costos .....	30
<b>2.4.3.1. Objetivos de la Contabilidad de costos .....</b>	<b>33</b>
<b>2.4.3.2. Propósito de la contabilidad de costos .....</b>	<b>33</b>
2.4.4. Fijación de Precios .....	34

<b>2.4.4.1. Objetivos en la fijación de precios</b> .....	35
<b>2.4.4.2. Bases para la fijación de precios</b> .....	37
<b>2.4.4.3. La decisión final sobre los precios.</b> .....	37
2.4.4.4. Métodos de fijación de precios .....	38
2.5.    Discusión Teórica .....	39
2.6.    Definición de Términos básicos .....	41
2.7.    Hipótesis de la Investigación .....	42
2.8.    Operalización de variables .....	43
<b>CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	44
3.    Tipo de investigación: .....	44
3.1.    Unidad de análisis, universo y muestra .....	44
3.2.    Nivel de investigación .....	44
3.3.    Técnicas de investigación.....	44
3.6.    Instrumentos .....	44
3.7.    Técnicas de análisis de datos.....	44
<b>CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	45
4.1.    Análisis, interpretación y presentación de resultados .....	45
4.1.1.    Historia de la empresa.....	45
4.2.    Productos .....	46
4.2.1.    Puertas de madera cedro.....	46
<b>4.2.2. Closet Para Empotrar</b> .....	52
4.2.3.    REPOSTERO PARA COCINA.....	56
4.2.4.    Cómoda.....	60
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	67
5.1.    Conclusiones. ....	67
5.2.    Recomendaciones .....	68
<b>LISTA DE REFERENCIAS BIBLOGRAFICAS</b> .....	69
<b>ANEXOS</b> .....	75

## INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01.....	34
TABLA N° 02: PRODUCCIÓN DE MUEBLES DEL PERIODO MARZO 2019.....	38
TABLA N° 03: COSTEO DE LA PUERTA DE MADERA.....	40
TABLA N° 04: COSTEO REAL DE UNA PUERTA DE DOS HOJAS.....	42
TABLA N° 05: COSTEO DE CLOSET PARA EMPOTRAR .....	45
TABLA N° 06: COSTEO REAL DEL CLOSET PARA EMPOTRADO.....	47
TABLA N° 07: COSTEO DEL REPOSTERO PARA COCINA.....	50
TABLA N° 08 COSTEO REAL DEL REPOSTRO PARA COCINA.....	51
TABLA N° 09: COSTEO PARCIAL DE LA COMODA.....	54
TABLA N° 10: COSTEO REAL DE LA COMODA.....	55
TABLA N° 11: COMPARACIÓN ENTRE EL COSTEO Y LA FIJACION DE PRECIOS DEL PROPIETARIO Y EL COSTEO REAL.....	57
TABLA N° 12: COSTEO TOTAL.....	57

## **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

### **1. Planteamiento del Problema**

#### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

En nuestro país, región y localidad, las empresas que se dedican a la producción de muebles de madera son uno de los sectores más importante que genera una gran fuente de ingresos económicos y empleos a diferentes sectores de nuestra sociedad y a la vez enfrentan dificultades, limitaciones para poder lograr ser productivas y competitivas.

En este sector podemos encontrar el de carpintería que cada día trata de evolucionar en el mercado nacional y local brindando productos de una buena calidad y lo más fundamental fijar un precio acorde con la economía del consumidor final.

#### **1.2. Definición del problema**

¿De qué manera se realiza el costeo de la producción de muebles de madera y la fijación de precios, caso empresa Modulares Cajamarca, distrito de Cajamarca 2019?

##### **1.2.1. Problemas específicos**

1. ¿De qué manera se realiza el cálculo del costeo en la producción de muebles de madera en La empresa Modulares Cajamarca, Cajamarca 2019?
2. ¿Cómo se fija el precio de venta para la producción de muebles de madera en la empresa Modulares Cajamarca SRL, de madera Cajamarca 2019?

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar el costeo y la fijación de precios en la producción de muebles de madera en la empresa Modulares Cajamarca SRL, distrito Cajamarca 2019

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

1. Determinar el cálculo del costeo de producción para fijar el precio de muebles de madera en la empresa Modulares Cajamarca, de Cajamarca 2019.
2. Comprobar la manera de costeo de producción para fijar su precio en la fabricación de muebles de madera en la Empresa Modulares Cajamarca, Cajamarca 2019.

### **1.4. Justificación**

El presente trabajo de investigación sirve para demostrar la importancia que tiene el costeo de producción y la fijación de precios en la producción de muebles de madera, para generar así una rentabilidad que satisfaga no solo al propietario de la empresa Modulares Cajamarca S.R.L. sino para todas las empresas que se dedican al rubro de la carpintería.

Los resultados que se obtuvieron en esta investigación servirán para que futuras empresas que se dediquen a la fabricación de muebles de madera, para que conozcan la forma del costeo real en su producción, y contribuyendo así a mejorar la generación de sus utilidades, y como estudiantes de la carrera de Contabilidad y Finanzas realizar esta investigación me permite involucrarme a fondo en ello, ampliando así el conocimiento en cuanto a costeo y fijación de precios.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2. Antecedentes Teóricos

Para poder determinar el costeo de la producción, y lograr una considerada fijación de precios en las organizaciones de nuestra región dedicadas a la fabricación de muebles de madera y con el propósito de profundizar más en el tema de investigación, podemos señalar que tomamos como base a diferentes tesis a nivel internacional, nacional y local para poder garantizar la confiabilidad del presente trabajo de investigación.

#### 2.1. Antecedentes internacionales

Salinas (2012), en su tesis denominada *“Los costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en CEPOLFI INDUSTRIAL C.A. de la ciudad de Ambato - Ecuador”* llegó a las siguientes conclusiones. Tiene un inadecuado sistema de costos, pues los controles que ejecuta no son los apropiados y la información que genera respecto a los costos no permite obtener los costos reales de producción y determinar su rentabilidad verdadera. El escaso control que tiene la empresa sobre el tiempo no productivo de la mano de obra en los procesos de fabricación encarecen a la productividad, y la falta de continuidad en el control de los materiales dentro de la producción ocasiona que exista pérdida, desperdicio considerable y un mal uso de los mismos por parte de los obreros, lo cual causa una pérdida económica para la compañía. La empresa para asignar los precios a los productos se basan mediante disposiciones administrativas; es decir, que no tienen un sustento técnico o un estudio específico para determinar los precios, lo cual origina una imagen falsa de un costo competitivo en el mercado, y por consiguiente no se puede saber con certeza la rentabilidad que produce la actividad económica.

Con el afán de demostrar la realidad de la gran mayoría de las organizaciones de américa latina Farfán (2012), en su trabajo de investigación “*Determinación del costo de fabricación de muebles en la empresa La Madera, de la ciudad de Cuenca, periodo julio – setiembre de 2011*”. En sus conclusiones manifiesta que: No elabora la hoja de costos en la que se resume los tres elementos del costo: Materia prima, mano de obra directa y listado de costos generales de fabricación. Los materiales utilizados para la fabricación de los diferentes muebles acabados de construcción, no se registra en la orden de requisición, pues la dueña de la empresa procede a entregar los materiales basado únicamente en un listado que el trabajador le presenta de acuerdo al producto que se va a fabricar.

A sí mismo Gallardo (2013), en su investigación “*Propuesta de un sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica de muebles modulares Gallardo – MOGAL*” concluye de una manera casi similar; Mogal no da la importancia necesaria al control de los tres elementos del costo que son materia prima, mano de obra, y costos indirectos de fabricación, lo cual es primordial dentro del proceso productivo. Al realizar órdenes de producción de muebles en serie, la empresa tiene una ventaja, ya que genera utilidades mayores en comparación de realizar producciones de cantidades pequeñas, donde el costo es mayor y la rentabilidad baja representativamente. Con la aplicación del sistema de costos por órdenes de producción se puede evidenciar que el propietario es quien toma la rienda de su negocio, es decir que depende de las decisiones que se tomen en adelante, se puede mejorar el proceso productivo y administrativo de la empresa, lo cual dará mayor fidelidad con los clientes lo que ocasiona maximizar la rentabilidad”.

Bernal (2015), en su investigación *“Propuesta de sistema de costos ABC para la compañía de transporte pesado JP Auquilla S.A.”* concluye. Los costos son asignados en base al criterio del gerente y donde las personas que están en el departamento de contabilidad se considera que no funciona como tal, debido a que las funciones se llevan a cabo por personas que no están ligadas directamente con el mismo, así tenemos al Presidente y Gerente. Podemos ver una realidad de las organizaciones en lo que es un costeo de producción no es utilizado de una manera ordenada o por las personas indicadas. Así mismo al momento de aplicar el método ABC, se determinó costos reales que incurren en cada actividad y que al momento se desconocían por parte de la gerencia, tales como: depreciaciones, seguros, rastreo satelital y los administrativos. Los mismos que son relevantes para determinar el costo del servicio.

Murillo y Sarmiento (2012), investigó en cuanto a la *“Determinación de costos y precios referenciales de los servicios de asesoría contable y tributaria de FIAC S.A. y su influencia en la toma de decisiones económicas y financieras, año 2011”* Manifiesta. No tiene actualmente ningún tipo de control físico para los recursos materiales que utiliza para las actividades operativas y de mantenimiento, lo que contribuye potencialmente que estos se estén usando de forma ineficiente ocasionando costos más altos que si hubiera un control eficiente. Presenta un alto índice de morosidad en su cartera de clientes, debido a que sus políticas de crédito solo miden su solidez financiera pero no otras variables como el plazo de días que cada uno de ellos tiene para cancelar los pagos, además no se tiene establecido políticas de cobro que minimicen el riesgo de que las cuentas por cobrar no se cancelen a tiempo oportuno.

Para Alvarez y Grajales (2015), en su trabajo de investigación “*Diseño de la estructura de costos del servicio de transporte para el cálculo del precio óptimo en base al wacc aplicado en la empresa ICOLTRANS S.A.S.*” pudo concluir que: Para lograr la estructura de costos fue necesario una exhaustiva tarea en búsqueda de información que permitiera lograr una depuración en los costos requeridos para la elaboración de la estructura de costos, también se logró automatizar por medio de formularios en excel para que cualquier persona pueda manipularla de forma sencilla y que no se alteren los datos obtenidos en los resultados esperados. Por medio del análisis del precio óptimo del servicio, se pretende que la empresa por medio de la aplicación de herramientas financieras, conozca los Márgenes de Rentabilidad Mínima requerida por los accionistas, cuyo capital es la principal fuente de financiación de la organización, logrando así satisfacer estos márgenes y generar valor para la organización.

De la misma forma Jácome (2015), con su tesis “*Los costos de producción y la fijación de los precios de venta en la empresa IMPACTEX*” llegó a las siguientes conclusiones: La empresa no cuenta con información veraz de los costos incurridos durante el proceso productivo, lo que imposibilita la correcta fijación del precio de venta. A la vez la Empresa no cuenta con un adecuado control de Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; lo que no permite conocer la cantidad de recursos empleados en la producción y el costo que generan los mismos. No cuentan con un sistema definido para la fijación del precio de venta, que permita obtener información acerca de su variabilidad y sirva de patrón para verificar su comportamiento a través de la determinación del margen de utilidad. No existe un sistema de costos apropiado que permita determinar de forma más sencilla y exacta los costos de producción, a través de la utilización de

documentos contables y registros que permitan obtener información oportuna y veraz.

Teniendo en cuenta la gran importancia que tiene el costeo de producción Jiménes (2016), Realizó un trabajo de investigación *“Diseño e implementación de una estructura de costos para la empresa colaciones el manjar”* concluyó de una manera muy positiva. El diseño del sistema de costeo para la empresa, implicó la definición de los objetivos de costo; la descripción de los procesos y actividades por centros de costo; la identificación de sus elementos de costo; así como la definición de los inductores de costo. Adicionalmente, fue necesario el desarrollo de un estudio de tiempos de producción, con la finalidad de contar con información cuantitativa para establecer el tiempo empleado por la mano de obra directa en la elaboración de los productos, y poder incluir esto en el costo del producto.

Para una mejor fijación de precios y el costeo de producción, García y Martínez (2017), nos muestra la siguiente investigación *“Diseño de un modelo de costos de producción para microempresa de arepas, kepas”* donde manifiesta que: El diseño de la estructura de costos por órdenes, para la entidad les permitió identificar por lote y por referencia las cantidades de recursos necesarios para su elaboración en cada una de sus categorías o elementos: determinar las cantidades y costos de materias primas, mano de obra y CIF; además, establecer una adecuada distribución de los gastos. Esto facilita el proceso de toma de decisiones.

Para una mejor producción en las distintas empresas que realizan un costeo y fijan sus precios Lázaro (2008), en su trabajo de investigación denominado *“Diagnóstico para la fijación estratégica de precios de una empresa productora y*

*comercializadora de alimentos*” Llega así a las siguientes conclusiones: La fijación de precios está orientada hacia un solo elemento ya sea costos, marketing o estrategia, actuando cada uno por su lado, a diferencia de la fijación estratégica de precios en donde se coordinan las decisiones de cada uno de los elementos e implica crear un equilibrio entre el deseo del consumidor y la necesidad de la empresa. El costo de producción y ventas se determina de acuerdo al método de costeo absorbente histórico, pero además agregan los gastos de operación, por ello debe modificar o cambiar al costeo directo. Dicha investigación ayudará a los directivos de EP y CA y a personas que estén encargadas de fijar precios en las empresas, estudiantes e investigadores a tener un panorama más general de cómo fijar precios tomando en cuenta la situación anterior, los costos, el marketing y la estrategia para obtener un precio de venta competitivo que haga que el negocio crezca y abarque más mercado.

Rosas (2011), en su investigación *“Análisis de la fijación de precios de las pyme del sector gráfico en la ciudad de Quito”*, concluye que. En el sector de las artes gráficas en la ciudad de Quito es mayoritariamente artesanal. Así mismo resalta que. En muchas de las imprentas investigadas existe aún la escuela del maestro de taller y sus operarios denominados aprendices. Esto en ciertos casos es positivo ya que el conocimiento se sigue transmitiendo; Sin embargo también resulta peligroso considerando que en la actualidad la tecnología avanza apresuradamente haciendo que muchas imprentas del tipo artesanal queden rezagadas en temas de calidad y competitividad. Hay que mencionar que la tecnología hoy en día es un principal apoyo en la producción de bienes y la misma ayudaría en el costeo y fijación de precios.

## 2.2. Antecedentes Nacionales

De la misma manera Chalco y Delgado, (2015) en su tesis *“Costos de producción y la comercialización de muebles de madera en el establecimiento penitenciario de Quencoro – varones del Cusco - periodo 2015”* llegó a las siguientes conclusiones: En el taller de carpintería del establecimiento penitenciario de varones del Cusco, los costos de producción de muebles de madera se determinan de una forma empírica y anti técnica. Repercutiendo directamente en la comercialización, en el que los internos desconocen los costos de producción y costean sus productos a través del costo de la materia prima, sin seguir una adecuada estructura de costos. Los costos de producción entre el proyecto a cargo del IMPE resultan ser elevados frente a los costos de producción a cargo del interno, la diferencia es sustancial, situación que repercute directamente en la fijación de precios de venta. La fijación de precios de venta por parte del interno se realiza de manera empírica, el 45% de interno lo fija sus precios según el mercado, el 32% lo fija al cálculo o tanteo y solamente el 23 % discrimina los costos de producción.

Así también Tarqui, (2016) *“Determinación del costo de producción y rentabilidad de puertas especiales combinadas de fierro y madera en Yunguyo”* concluye. Los costos de producción para las empresas industriales de metal mecánica en la ciudad de Yunguyo son muy similar variando solamente sus costos operativos de producción en función al volumen producido por la empresa. Por la uniformidad de la utilización de los elementos de costos tales como materiales, mano de obra y otros gastos indirectos que forman los costos de producción en las empresas dedicadas a la producción de metal mecánica están reflejados en las hojas de costos preestablecidos.

Tantalean, (2017) Con su tesis *“Costo de producción y determinación de precios en una empresa metalmecánica, distrito Villa el Salvador, 2016”* concluye que: Para finalizar en el cuarto objetivo se analizó los costos de producción en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016 porque a través de ella podemos identificar y controlar que elementos del costo tiene mayor participación en el costo del producto y buscar alternativas y/o estrategias que nos permitan optimizar y hacer más eficiente estos elementos involucrados en el costo de producción.

### **2.3. Antecedentes Locales**

Y en nuestra ciudad también tenemos al autor Vitonera (2015), que en su tesis *“Implementación de costos basado en actividades que permita un crecimiento sostenido en la empresa embotelladora de agua el Rocío del Cumbe SAC”* llegó a la siguiente conclusión. La falta de determinación del costo de producción no permite: conocer los productos que son rentables y no rentables, saber qué productos deberían producirse, tomar decisiones de fijación de precios de venta, diversificar líneas de productos; haciendo que impacten negativamente en la rentabilidad de las ventas de la MYPE Panadería Miraflores.

Bardales y Vasques (2016), en su investigación *“Determinación de la capacidad de endeudamiento financiero a partir del análisis de los costos de producción de las Mypes en el sector textil caso comercial Amparo Chuquimango de la ciudad de Cajamarca, abril 2016”* concluyeron. La determinación de los costos de producción de comercial Amparo Chuquimango, permite clasificar e identificar los costos de producción, facilitando la proyección de ingresos y gastos

en los estados financieros. La identificación de los costos de producción permitirá administrar eficientemente los costos que determinan el precio del producto

Y finalizando la revisión de nuestros antecedentes tenemos a Quispe (2016), en su tesis *“Incidencia del sistema de costos ABC en la rentabilidad de la empresa Jjm Servicios Generales SRL en el período 2016”* llega a la siguiente conclusión. Los costos de los recursos utilizados como mano de obra indirecta, alquiler de local, depreciación de maquinaria y equipo, servicios básicos, entre otros; servicio define el costo real de cada uno de ellos; lo que incide en el cálculo de la rentabilidad tanto del servicio de perforación y voladura como del servicio de alquiler de maquinaria esto permite realizar un correcto análisis de rentabilidad de la empresa.

## **2.4. Bases teóricas**

### **2.4.1. Definición de costos**

Los costos son definidos por Ralph Polimeni donde es citado por la revista Actualidad Empresarial, como “el valor sacrificado para obtener bienes y servicios. El sacrificio es medido en unidades monetarias mediante la reducción de activos o el aumento de los pasivos en el momento en que se obtienen beneficios” (Actualidad Empresarial, 2014, pág. 6)

El costo representa el precio de cambio convenido entre el comprador y el vendedor en una economía relativamente libre, es decir, el valor de mercado de las cosas adquiridas por la empresa en la fecha de dicho acto. El costo corriente, que representa el importe que una empresa habría tenido que pagar hoy para obtener el bien, es igual al costo histórico. (Actualidad Empresarial, 2014, pág. 7)

### **2.4.2. Costo de producción**

Los costos de producción comprenden los costos por inventarios donde la revista Actualidad Empresarial (2014), nos revela que “Los costos de producción comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales”. (p. 7)

Dentro del Costo de producción hay un tipo denominado el Costeo Absorbente. También llamado costeo total, pues los inventarios se valorizan tomando en cuenta los costos fijos y los costos variables y el Estado de ganancias y pérdidas. Los que recomiendan este método, argumentan que los costos fijos y variables contribuyen a la producción y por lo tanto en el costo del producto deben atender las siguientes consideraciones. El inventario se valoriza considerando los costos fijos y los variables. El costo de los materiales directos, la mano de obra y los costos indirectos de producción fijos y variables (Villajuana, 2013, p. 84)

En el presente trabajo de investigación y en nuestra hipótesis está basado en el costeo de producción también denominado costeo directo.

Sin embargo, se insiste en que debe llamarse costeo variable, debido a que no todos los costos directos son variables. Con este método los inventarios se valorizan considerando tan solo los costos variables del producto y el Estado de Resultados.

Los defensores del costeo variable sostienen que los costos del producto deben asociarse al volumen de producción y no a la capacidad instalada y consiguientemente al período de realización del costo. No obstante, caen en contradicciones. Existen costos como la mano de obra directa, que si bien en muchísimos casos no se relacionan con el volumen de producción, es evidente su

asociación con la generación de valor para el producto. Por otro lado, como en el caso de las soluciones químicas utilizadas en el control de la calidad de los productos, pueden ser variables, pero no necesariamente pueden ser reconocidos como costos por parte de los clientes (Villajuana, 2013, p.54)

#### **2.4.4.1. Tipos de costo de producción**

- **Costo de Inventarios:** Los costos los comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales. (Actualidad Empresarial, 2014, p. 7)
- **Costo de adquisición:** De acuerdo a la Norma Internacional de contabilidad NIC 2 el costo de adquisición de las existencias contempla una conceptualización más amplia y definida que la contenida en la legislación del Impuesto a la Renta, es así que la norma internacional en mención recoge un ordenamiento en función a la naturaleza de la operación que genera la incorporación del bien a la propiedad de la empresa.

Es así que la NIC en referencia señala que el Costo de adquisición de los inventarios comprenderá el valor de compra, aranceles de importación, impuestos que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales, transporte, almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las Rebajas Y Otras Partidas Similares Se Deducirán Para Determinar El costo de adquisición. (Actualidad Empresarial, 2014, p. 7)

- ✓ **Costeo absorbente:** También llamado costeo total, pues los inventarios se valorizan tomando en cuenta los costos fijos y los costos variables.

Los que recomiendan este método, argumentan que los costos fijos y variables contribuyen a la producción y por lo tanto en el costo del producto deben atender las siguientes consideraciones:

- ✓ **Costo variable:** También denominado “costeo directo”. Sin embargo, se insiste en que debe llamarse costeo variable, debido a que no todos los costos directos son variables. Con este método los inventarios se valorizan considerando tan solo los costos variables del producto y el estado de ganancias y pérdidas

El autor además menciona que. “Los defensores del costeo variable sostienen que los costos del producto deben asociarse al volumen de producción y no a la capacidad instalada y consiguientemente al período de realización del costo”. No obstante, caen en contradicciones. “Existen costos como la mano de obra directa, que si bien en muchísimos casos no se relacionan con el volumen de producción, es evidente su asociación con la generación de valor para el producto”(Villajuana, 2013, p.54)

- ✓ **Costo de producción o transformación:** Comprenderán la suma de todos los desembolsos relacionados con las unidades producidas, los cuales se clasifican en tres elementos materiales (materia prima directa), mano de obra directa y carga fabril (Gastos Indirectos de Fabricación).
- ✓ **Materiales:** Comprende los materiales directos que se emplean para la elaboración o producción de un producto. Estos materiales pueden encontrarse en su estado natural o procesados por el hombre.

- ✓ **Mano de obra directa:** Comprende el esfuerzo humano (físico o mental) empleado en el proceso productivo de un producto, mediante la transformación de los materiales.
- ✓ **Carga fabril:** Comprende los gastos indirectos de fabricación, aquellos costos que no pueden identificarse directamente con el producto, tales como alquileres, servicios públicos (agua, luz, teléfono), seguros, depreciación de activos fijos, incluyendo los materiales indirectos y la mano de obra indirecta, dependiendo del Sistema de Costos que se esté empleando. (Actualidad Empresarial, 2014, p.8)

#### **2.4.4.2. Elementos del costo de producción**

Flores (S/F), Detalla que son la materia prima consumida, mano de obra directa y los gastos de producción.

- **Materia prima o materiales directos:**

Es aquel elemento que se convierte en un componente identificable del producto acabado. Por ejemplo, en la fabricación de blusas para damas, la fibra sintética es el material directo. Se pueden adquirir materiales directos en diversas formas. Parte de ellos se adquieren en un estado acabado, y la fabricación de radios y televisores, las empresas frecuentemente adquieren pantallas de imagen, marcos y otras piezas acabadas. Estos componentes se montan y se obtiene así el aparato acabado. Otras empresas adquieren los materiales directos en forma de materias primas, por intervención de la mano de obra, maquinaria y equipos, los transforman. En el proceso del azúcar, por ejemplo, se corta la caña de azúcar y se cuece antes de convertirse en producto acabado.

Los materiales o suministros son los elementos básicos que se transforman en productos terminados a través del uso de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación en el proceso de producción. Los costos de materiales pueden ser directos o indirectos (Izidro, 2015, p.1)

- **Mano de obra:**

Son los salarios de todos los trabajadores que se pueden identificar en una forma económicamente factible con la producción de productos terminados. Algunos ejemplos son el trabajo de los operadores de máquinas y los encargados del montaje. La mano de obra indirecta son todos los salarios de los trabajadores de la fábrica que no son mano de obra directa. Estos son costos de mano de obra que resulta imposible o poco práctico seguir hasta los productos específicos. Ejemplo: el salario del guardián de la fábrica. (P.35)

#### **2.4.4.3. Clasificación de costos de producción**

##### **Costos directos de producción:**

Son aquellos identificables directamente en el proceso productivo, ejemplo: los materiales directos y la mano de obra directa. (Actualidad Empresarial, 2014, p. 9)

Los costos directos de un producto se dividen en costos de Materia Prima y materiales directos y de mano de obra directa. Normalmente estos dos elementos se pueden determinar con facilidad y exactitud. No se asigna al producto ninguno de estos costos de forma arbitraria, dado que la cantidad de material y de mano de obra que interviene en la producción se puede medir y determinar. Los costos de materiales directos se determinan manteniendo, el Kardex que muestra el precio del material empleado en la fabricación de un

producto específico. El de la mano de obra directa se puede determinar anotando el tiempo que cada trabajador emplea en la realización de un trabajo, como viene indicando en las fichas horarias u otros registros cronográficos, y multiplicando el salario del trabajador por esta cantidad. (Flores, S/F, p.39)

### **Costos indirectos de producción:**

Son aquellos costos difíciles de identificar en relación con las unidades producidas, y pueden ser fijos o variables. (Actualidad Empresarial, 2014, p.9)

Costos indirectos de producción constituido por los elementos cuya característica es que no son inherentes al producto mismo, siendo los siguientes:

1. Sueldos de técnicos y profesional: como elemento indirecto de la producción está constituido por las remuneraciones del personal de empleados que laboran en la planta de producción.
2. Mano de obra indirecta: otro elemento indirecto de la producción constituido por las remuneraciones al personal obrero que sirve de apoyo en la planta fábril.
3. Materiales indirectos: elemento de la producción que no es inherente al producto pero en la etapa productiva es necesaria su utilización.
4. Contribuciones Sociales: Constituido por los aportes que hacen las empresas a ciertos organismos para que presten servicios a sus trabajadores, ejemplo: ESSALUD, ONP, IES, SCTR (seguro contra todo riesgo), etc.
5. Derechos Sociales: elemento indirecto de la producción constituida por el desgaste o deterioro que sufren las máquinas, equipos o enseres utilizados en la producción.

6. Depreciaciones: Elemento indirecto de la producción constituido por el desgaste o deterioro que sufren las máquinas, equipos o enseres utilizados en la producción.
7. Gastos Generales de Fábrica: elemento de la producción constituido por los gastos relacionados con el alquiler de la planta, el consumo de energía o luz eléctrica, consumo de lubricantes, consumo de agua, elementos de protección al personal, útiles de limpieza y mantenimiento de local y todo otro gasto relacionado con la planta propiamente dicho. (Flores, S/F, p.39-40)

Los costos indirectos de producción son los recursos que intervienen en la transformación de un producto o prestación de un servicio, pero su injerencia es temporal y no llegan a integrar el producto final. Los materiales indirectos se distinguen de los materiales directos porque no forman parte del producto final o el cliente no se lo lleva o consume. Difieren del rubro “gastos generales de producción”, porque sus inventarios forman parte del activo corriente del balance general, mientras que las erogaciones que forman parte de los gastos generales de producción se desprenden de los activos no corrientes o de largo plazo. La mano de obra considerada en este elemento, se distingue de la mano de obra directa, porque desempeña un rol de apoyo, dirección, control, mantenimiento o supervisión, y no de ejecución. La mano de obra directa manipula de modo permanente los materiales, las máquinas o equipos y aplica los métodos y procedimientos de trabajo; en cambio la mano de obra indirecta planifica, dirige, controla y/o apoya para que dichas actividades se realicen conforme a lo establecido o en respuesta a lo esperado en el proceso de producción. (Villajuana, 2013, p.159-160)

### **2.4.3. Contabilidad de costos**

Flores Soria mencionando a Perdomo Moreno con su libro *Administración y Contabilidad de Costos Absorbentes y Marginales* determina que la Contabilidad de Costos “es una parte o fase de la contabilidad general por medio de la cual se registran, clasifican, resumen y presentan las operaciones pasadas o futuras relativas a lo que cuesta adquirir, explotar, producir y distribuir un artículo o un servicio”. (Flores Soria, S/F, p. 15)

En nuestra localidad, para los propietarios de las diferentes microempresas la información contable es un componente muy importante para la toma de decisiones y esa debe ser muy adecuadas para poder generar una rentabilidad esperada.

La representación de los costos incurridos en un proceso productivo, en la contabilidad de las microempresas dedicadas a la producción de un bien, es denominada “Contabilidad de Costos, la misma que es aplicada por aquellas entidades que se dedican a la transformación de materias primas en productos terminados mediante un proceso de fabricación, así como aquellas que prestan servicios.” (Actualidad Empresarial, 2014, p.6)

La contabilidad de costos tiene como función clasificar, registrar, formular estados de costos y analizar las transacciones que realiza una empresa o institución, es decir, aquellas transacciones relacionadas con el proceso productivo u operativo con la finalidad de presentar a la Alta Administración la información de costos por líneas de productos o centros de costos o procesos para la toma de decisiones administrativas, financieras y económicas (Izidro, 2015, p. 1)

La contabilidad de costos, denominada también “Contabilidad analítica de explotación, es un sistema de registro y análisis de las diferentes operaciones que

realiza una empresa industrial y están relacionadas con el proceso productivo de la institución. La contabilidad de costos es de carácter interno y sirve fundamentalmente para informar al directorio y a la gerencia general sobre los aspectos productivos y operativos que está realizando la empresa, dicha información sirve de base para la toma de decisiones de carácter administrativo, financiero y económico” (Izidro, 2015, p. 1)

La contabilidad de costos ayuda a tomar acuerdos sobre qué costos y gastos serán incluidos en el cálculo de los precios, tanto en la situación de proveedor como de cliente. “Es común por ejemplo, la necesidad de calcular los costos y de establecer los precios en las ventas de materias primas y productos en proceso entre competidores directos. Igualmente, en el caso de los servicios de maquina que brindan algunas empresas a las grandes cadenas de supermercados.” (Villajuana, 2013, p. 22)

En nuestra localidad los propietarios aún desconocen el propósito de saber utilizar un sistema o método de costeo en la producción de sus bienes, Villajuana (2013), nos manifiesta “El trabajo de costeo, tiene como propósito lograr la simplificación e incrementar el grado de objetividad de la toma de decisiones gerenciales”. (p. 15)

Villajuana (2013), La contabilidad de costos, brinda información de manera sistemática y menciona lo siguiente:

1. Ser utilizados en la planeación y control de las operaciones de rutina. La información de los costos facilita la toma de decisiones inmediatas, correctivas y preventivas de carácter cotidiano, como por ejemplo, para saber qué hacer frente a una variación en el consumo de combustible u otro recurso.

2. Apoyar la toma de decisiones no rutinarias y elaborar planes y políticas importantes.
3. Negociar contratos de corto y largo plazo. El conocimiento de los costos permite ceder o exigir con objetividad en las negociaciones con los clientes, proveedores, competidores y demás grupos de interés. Por ejemplo, en un acuerdo de precio con los clientes puede solicitarse que se reconozcan los costos de producción, investigación y desarrollo, diseño y traslado de los productos.
4. Elaborar informes externos a los accionistas, gobiernos y otros grupos externos. Por ejemplo, con el conocimiento de los costos de cada producto, se valorizan los inventarios y se estiman los costos de los productos y a su vez, esta información servirá para elaborar el estado de ganancias y pérdidas y construir el balance general, requeridos por determinadas instituciones gubernamentales. (P.15-23)

La representación de los costos incurridos en un proceso productivo, en la contabilidad de las entidades, es denominada “contabilidad de costos”, la misma que es aplicada por aquellas entidades que se dedican a la transformación de materias primas en productos terminados mediante un proceso de fabricación, así como aquellas que prestan servicios.” (Actualidad Empresarial, 2014, p.6)

La contabilidad de costos tiene como función clasificar, registrar, formular estados de costos y analizar las transacciones que realiza una empresa o institución, es decir, aquellas transacciones relacionadas con el proceso productivo u operativo con la finalidad de presentar a la alta administración la información de costos por

líneas de productos o centros de costos o procesos para la toma de decisiones administrativas, financieras y económicas (Izidro, 2015, p. 1)

La contabilidad de costos, denominada también contabilidad analítica de explotación, es un sistema de registro y análisis de las diferentes operaciones que realiza una empresa industrial y están relacionadas con el proceso productivo de la institución. La contabilidad de costos es de carácter interno y sirve fundamentalmente para informar al directorio y a la gerencia general sobre los aspectos productivos y operativos que está realizando la empresa, dicha información sirve de base para la toma de decisiones de carácter administrativo, financiero y económico (Izidro, 2015, p. 1)

#### **2.4.3.1. Objetivos de la Contabilidad de costos**

La contabilidad de costos tiene los siguientes objetivos fundamentales:

- Informar sobre los costos y gastos a fin de poder medir la rentabilidad de la inversión y evaluar las existencias respectivas.
- Presentar información de costos para efecto del control administrativo.
- Proporcionar información de costos y gastos con la finalidad de que sirva de base para la planificación estratégica empresarial (Izidro, 2015, p. 1)

#### **2.4.3.2. Propósito de la contabilidad de costos**

La contabilidad de costos ayuda a tomar acuerdos sobre qué costos y gastos serán incluidos en el cálculo de los precios, tanto en la situación de proveedor como de cliente. Es común por ejemplo, la necesidad de calcular los costos y de establecer los precios en las ventas de materias primas y productos en proceso entre competidores directos. Igualmente, en el caso de los servicios de maquila que

brindan algunas empresas a las grandes cadenas de supermercados. (Villajuana, 2013, p. 22)

El trabajo de costeo, tiene como propósito lograr la simplificación e incrementar el grado de objetividad de la toma de decisiones gerenciales (Villajuana, 2013, p. 15).

#### **2.4.4. Fijación de Precios**

Para el empresario peruano y en especial el cajamarquino que se dedica a la fabricación de muebles de madera, el costeo y la fijación del precio de venta para sus productos, actualmente es una de las dificultades que más se presenta con frecuencia pero Goñi (2008), manifiesta “Precio es la cantidad de recursos financieros (dinero) y/o físicos que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades o cumpla los requisitos requeridos, es decir que sea de utilidad en términos de uso, tiempo y lugar.”

El precio desempeña un rol importante en las decisiones de las empresas. En particular, los objetivos de fijación de precios deben estar relacionados con la planeación estratégica de la organización, ya que esta involucra objetivos, metas, estrategias y tácticas en un corto, mediano y largo plazo. Es la guía de la empresa para un período de tiempo, durante el cual pueden suceder eventos que afecten a la empresa parcial o totalmente, y para el cual hay que estar preparados. Así, pueden aparecer nuevos competidores, la demanda puede incrementarse, pueden surgir nuevos usos del producto, entre otros.

Asimismo, el precio es una de las variables principales que controla quien tiene a su cargo el área de marketing, ya que la fijación del precio repercute

directamente en el nivel de ventas y las utilidades de la empresa, lo que a su vez se puede plasmar en el Estado de Resultados. (Goñi, 2008,p.2)

Para las empresas el precio es un factor fundamental en la medida que tiene efectos en las diferentes actividades que realizan; de este dependen los ingresos, las utilidades y el rendimiento que se pueda lograr, por ello se dice que representa la parte esencial de la demanda del mercado, así:

- Genera los ingresos: por la venta de los productos a un precio dado fluyen los ingresos hacia la organización, y es prácticamente la única fuente de ingresos que tienen, porque los ingresos por la tenencia de valores o los intereses generados por depósitos en los bancos son coyunturales, ya que muchas empresas hacen estas operaciones para no mantener el dinero ocioso.
- Afecta las utilidades: en la medida que los ingresos pueden aumentar o disminuir, según como vayan las ventas, las utilidades se ven afectadas, y esto a su vez afectará las utilidades retenidas y el pago de dividendos a los accionistas o a los tenedores de acciones de las empresas.
- Afecta la posición competitiva de las empresas y su participación en el mercado, lo cual a su vez influye en sus ingresos y beneficios. (Goñi, 2008,p.12)

#### **2.4.4.1. Objetivos en la fijación de precios**

Toda organización tiene objetivos que alcanzar, sea en el corto, mediano o largo plazo, y los puede lograr no sólo a través del precio sino también mediante otros factores, como diseño del producto, nuevos puntos de venta, personal más capacitado, entre otros, los cuales repercutirán en el precio del producto.

La empresa debe decir qué es lo que desea lograr con el producto, ya sea en un mercado masivo o en un segmento específico, señalando cómo desea posicionarlo en el mercado, lo cual permitirá elegir la mezcla de marketing más adecuada, incluyendo el precio. Cuanto más claros sean los objetivos de la empresa más fácil es fijar el precio, ya que cada precio tendrá un impacto diferente en las utilidades, en el rendimiento y en la participación en el mercado. Asimismo, en cada una de las áreas se plasman objetivos, los cuales deben ser compatibles con los objetivos globales de las empresas. (Goñi, 2008,p.15)

Las empresas pueden seguir cualquiera de los siguientes objetivos al fijar el precio de su producto:

- a. Objetivo orientado a las utilidades. Cuando las empresas sólo buscan ganancias a través de vender sus productos mediante el precio, este puede ser alto.
- b. Objetivo orientado a las ventas, cuando las empresas buscan utilidades a través de las ventas y no tanto mediante los precios. En este caso, cuanto más roten los inventarios mayores ingresos tendrán.
- c. Objetivo orientado a la situación actual, con lo cual las empresas buscan utilidades manejando precios en una situación de competencia o estabilizando sus precios. Esta es una política pasiva de la empresa, y generalmente en estos casos las empresas hacen poca planeación:
- d. Objetivo orientado a ser líder en la calidad del producto. Hay empresas que se fijan este objetivo y trabajan para ello, y por lo mismo el precio del producto siempre es superior a los de la competencia. (Goñi, 2008,p.17-18)

#### **2.4.4.2. Bases para la fijación de precios**

En cualquier estrategia de fijación de precios las empresas deben considerar tres aspectos fundamentales; estos son:

- **Costos.** Son la plataforma para la fijación del precio, pues si no se consideran todos los costos involucrados se puede estar determinando un precio no adecuado, por arriba o por debajo del que debería ser. Así, es común que las Micro y Pequeñas empresas (MYPE) no consideren como un costo el espacio que ocupan para producir un bien o brindar el servicio, ya que dicho espacio forma parte de su vivienda.
- **Competencia.** Permite determinar en dónde, dentro de una gama muy amplia, se debe fijar realmente el precio, y aquí cabe mencionar que existe competencia de precios y competencia donde el precio no forma parte. En el primer caso, una empresa ofrece con cierta periodicidad productos al menor precio posible, lo que va acompañado con frecuencia de servicios mínimos. En el segundo caso, la empresa busca mejorar su posición haciendo énfasis en otros aspectos del marketing.
- **Valor.** Es lo que el cliente percibe; él fija el tope de ese valor, sobre el cual las empresas deben trabajar constantemente. (Goñi, 2008,p.20)

#### **2.4.4.3. La decisión final sobre los precios.**

La decisión sobre fijación del precio no se debe tomar analizando cada método de forma aislada, ya que individualmente solo ofrecen una visión parcial sobre las consecuencias que se derivan de su aplicación. Por tanto, el precio se fijará tomando como punto de referencia el análisis conjunto de todos ellos:

- Tener en cuenta los costes para establecer el precio teniendo en cuenta que si los costes son altos, el precio de venta puede quedar fuera de mercado, y si son bajos, el aplicar el margen sobre el coste, el precio de venta resulta inferior al aplicado en el sector, lo que supone una reducción del beneficio que es posible alcanzar.
- Conocer el precio máximo que se puede establecer en la competencia.
- Analizar las ventajas y desventajas que presenta la empresa con respecto a la competencia para fijar los precios por encima, inferiores o iguales a los establecidos por ella. - Respecto al precio percibido por los compradores, si es inferior la que la empresa considera como rentable, deberá reducir costes o trasladarse a otra actividad. (Bolivar, 2009,p.6)

#### 2.4.4.4. Métodos de fijación de precios

- **Fijación de precios basado en el costo:** Es el método de fijación de precios más sencillo, es la fijación de precios del costo más el margen de utilidad, es decir sumar un sobreprecio estándar al costo del producto.
- **Fijación de precios basada en el valor:** Está basada en las percepciones que tienen los compradores del valor, y no los costos del vendedor, como clave para fijar los precios.
- **Fijación de precios basado en la competencia:** Los consumidores basan sus juicios de valor de un producto en los precios que los competidores cobran por sus productos similares. La empresa puede cobrar lo mismo, más o menos que sus principales competidores.
- **Fijación de precios para capturar el nivel más alto del mercado:** Fijar un precio alto para un producto nuevo, con el fin de obtener ingresos

máximos, capa por capa de los segmentos dispuestos a pagar ese precio; la empresa vende menos pero con un mayor margen de utilidad.

- **Fijación de precios para incluirse en el mercado:** Fijar un precio bajo para un producto nuevo, para atraer a un gran número de compradores y conseguir una importante participación en el mercado.

- **Fijación de precios de producto opcional:** Fijación de precios de productos similares con la diferencia en accesorios y componentes, junto al producto principal.

- **Fijación de precios colectivos:** Fijar el precio mezclando varios productos o materiales y ofrecer un producto con un precio reducido.

- **Fijación de precios psicológica:** Estrategia de fijación de precios que considera los aspectos psicológicos de los compradores y no solo es lo económico, además sirve para decir algo acerca de un producto.

- **Fijación de precios promocionales:** Fijar temporalmente precios de los productos por debajo de su precio de lista y hasta a veces por debajo de su costo real, con la finalidad de incrementar las ventas a corto plazo.

- **Fijación de precios por zonas:** Estrategia geográfica de fijación de precios en una compañía delimita dos o más zonas. Todos los clientes dentro de una zona pagan por el mismo precio total por un producto. (Reyno y Torres, 2012, p. 43, 44)

## 2.5. Discusión Teórica

De acuerdo a lo que hemos podido investigar de la mano con Chalco y Delgado (2015), relacionado a nuestro tema de investigación Costeo de la producción de muebles de madera y la fijación de precios en el rubro de la

carpintería donde aplicaremos a la empresa Modulares Cajamarca 2019. Donde Izidro (2015), “La contabilidad de costos es de carácter interno y sirve fundamentalmente para informar sobre los aspectos productivos y operativos que está realizando la empresa, dicha información sirve de base para la toma de decisiones de carácter administrativo, financiero y económico”. Pero Villajuana, (2013), nos hace mención “Existen costos como la mano de obra directa, que si bien en muchísimos casos no se relacionan con el volumen de producción, es evidente su asociación con la generación de valor para el producto.” Por lo que los empresarios cajamarquinos a veces sacrifican parte de la mano de obra de ellos mismos o de sus trabajadores.

En nuestro país, región, y por qué no decir en nuestra localidad existen una cantidad alta de empresas que no cuentan con un sistema o método de costos y donde existen muchas limitaciones para los propietarios en cuanto al manejo de todos los componentes de los costos de producción y así los respalda Chalco y Delgado (2015), en su investigación concluyendo que los costos realizados para la fabricación de muebles son de una manera empírica.

Para las Pequeñas y Microempresa en nuestra localidad en la actualidad demuestran muchas dificultades para realizar un adecuado costeo y control de los diversos insumos que utilizan en la producción. Gallardo, Mogal no da la importancia necesaria al control de los tres elementos del costo que son materia prima, mano de obra, y costos indirectos de fabricación, lo cual es primordial dentro del proceso productivo. Simplemente determinan sus costos y precios tomando en cuenta el mercado pero para la Revista Actualidad Empresarial (2014), que además que deben tener en cuenta los tres principales elementos del costo hay que adicionar la carga fabril que comprende los gastos indirectos de

fabricación aquellos que no pueden identificarse directamente con el producto como son los alquileres, servicios públicos, seguros de depreciación dependiendo del método de costos que utilice el empresario.

## **2.6. Definición de Términos básicos**

**2.6.1. Costos:** “El valor sacrificado para obtener bienes y servicios. El sacrificio es medido en unidades monetarias mediante la reducción de activos o el aumento de los pasivos en el momento en que se obtienen beneficios” (Actualidad Empresarial, 2014, p.6)

**2.6.2. Costos de producción:** “Es la transformación de la materia prima en productos terminados, por lo cual están relacionados directamente con la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación”.

**2.6.3. Costo de Inventarios:** “Los costos los comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales”. (Actualidad Empresarial, 2014, p.7)

**2.6.4. Costeo Absorbente:** “También llamado costeo total, pues los inventarios se valorizan tomando en cuenta los costos fijos y los costos variables y el estado de ganancias y pérdidas se ordena según la siguiente estructura”. (Actualidad Empresarial, 2014, p.9)

**2.6.5. Costos Directos de producción:** “Son aquellos identificables directamente en el proceso productivo.

**2.6.6. Costos Indirectos de producción:** “Son aquellos costos difíciles de identificar en relación con las unidades producidas, y pueden ser fijos o variables”. (Actualidad Empresarial, 2014, p.9)

**2.6.7. Costos del producto.** “Son todos los costos involucrados en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio, los cuales son la base para determinar el precio del producto”.

**2.6.8. Costo Variable:** “Son todos aquellos costos que varían en proporción directa con el comportamiento del volumen y/o valor de la producción. (Villajuana, 2013, p.54)

**2.6.9. Materia Prima:** “Es aquel elemento que se convierte en un componente identificable del producto acabado” (Izidro, 2015, p.1)

**2.6.10. Mano de Obra:** “Son los salarios de todos los trabajadores que se pueden identificar en una forma económicamente factible con la producción de productos terminados”. (Izidro, 2015, p.1)

**2.6.11. Precio de Venta:** “Es la cantidad de recursos financieros (dinero) y/o físicos (cuando se cambia un producto por otro, es el caso del trueque) que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades o cumpla los requisitos requeridos, es decir que sea de utilidad en términos de uso, tiempo y lugar”. (Goñi, 2008,p.12)

## **2.7. Hipótesis de la Investigación**

En la microempresa MODULARES CAJAMARCA S.R.L se costea de una forma empírica utilizando parte de los elementos del costo variable para fijar sus precios en la producción de muebles de madera.

## 2.8. Operalización de variables

Tabla N° 01:

VARIABLE	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTRUMENTO
COSTEO DE PRODUCCION	Es la trasformación de la materia prima en productos terminados, por lo cual están relacionados directamente con la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación (Actualidad Empresarial, 2014,p.8)	Costos Fijos	Alquileres	Revisión de documentos de compras
			Depreciación	
		Costos Variables	Gastos de Administración y de ventas	Entrevista Semiestructurada
			Materia Prima	Ficha de costos
PRECIO DE VENTA	Precio es la cantidad de recursos financieros (dinero) y/o físicos que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades o cumpla los requisitos requeridos.(Goñi,2008,p.12)	Métodos	Costo de Producción + utilidad deseada  Precio de Mercado	Revisión de documentos de compras  Entrevista Semiestructurada

Nota: Elaboración propia

## **CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3. Tipo de investigación:**

#### **3.1. Unidad de análisis, universo y muestra**

En este caso se le consideró como una unidad de análisis a la empresa dedicada a la fabricación de muebles de madera MODULARES CAJAMARCA S.R.L.

#### **3.2. Nivel de investigación**

El presente trabajo de investigación es de carácter descriptivo, de tipo no experimental y transversal, porque tiene una sola finalidad donde se recopiló la información en un solo periodo y permitió describir y analizar con dicha información el costeo en la producción de muebles de madera.

#### **3.3. Técnicas de investigación**

Para la presente investigación se realizó una entrevista semiestructurada en la cual se desarrolló preguntas de costos de producción y fijación de sus precios, ésta estuvo validada por los expertos y además se utilizó una ficha de costeo para poder determinar los costos de producción variables.

#### **3.6. Instrumentos**

Cuestionario de preguntas semiestructuradas y la ficha de costeo

#### **3.7. Técnicas de análisis de datos**

Se procesó los datos recopilados a través del programa de Microsoft Office Excel, el cual nos sirve para poder determinar y presentar los resultados que genera la empresa MODULARES CAJAMARCA S.R.L. en la producción de muebles de madera.

## **CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.1. Análisis, interpretación y presentación de resultados**

#### **4.1.1. Historia de la empresa**

La empresa MODULARES CAJAMARCA S.R.L. inicia sus actividades formalmente por el año 2007 en el Jr. San Roque N° 480 Barrio San Antonio en la ciudad de Cajamarca independizándose de la empresa familiar CAMISA empresa de su señor padre el Sr Segundo Lorenzo Gaona Tafur quien también se independizó e inicio sus actividades un 22 de junio del año 2001, donde el hoy propietario de la empresa Wilson Gaona Huamán aprende y se inicia en el negocio de la fabricación de los diferentes muebles de madera para las viviendas, viendo la necesidad de ciertos clientes que no estaban satisfechos con la atención que se brindaba en la empresa familiar y con las ganas de emprender y brindarle una mejor oportunidad a su familia, decide independizarse.

En la actualidad sigue desarrollando sus actividades en el km 5, carretera al centro poblado de Otuzco que pertenece al distrito de Baños del Inca, provincia, departamento y región de Cajamarca está inscrito en SUNAT con RUC N° 20491803224, dedicada a la fabricación de puertas ventanas roperos reposteros y todo tipos de muebles para una vivienda a base de madera de cedro con un fino acabado.

La empresa cuenta con su propia maquinaria necesaria para la habilitación de la madera y sus kit de herramientas para cada trabajador ya sea el maestro o el ayudante, cuenta también con un almacén general de madera, con sus propias áreas de producción para lo que es la habilitación ensamblado y pintado de cada uno sus productos que saca al mercado, cuenta con 08 trabajadores y su horario de jornada

laboral es de lunes a viernes de 8 am a 1 pm y de 3 pm a 6 pm y los días sábados de 8 am a 12 pm.

Lleva ya 12 años en el mercado competitivo, gracias a sus principales consumidores son los consumidores finales o los consumidores que les gustan y aprecian la calidad del trabajo que se ofrece.

#### 4.2. Productos

Consideramos cuatro productos que tienen mayor rotación donde nos demuestran que son aproximadamente el 90 % de sus ingresos para la organización, en el mes de abril del presente año 2019.

TABLA N° 02: PRODUCCIÓN DE MUEBLES DEL PERIODO MARZO 2019

	<b>MUEBLES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
01	Puertas	8	56
02	Closet	2	15
03	Reposteros	2	15
04	Cómodas	2	14
	<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

**NOTA:** *Elaboración propia*

##### 4.2.1. Puertas de madera cedro

Es uno de los productos que tiene más demanda en la organización, representando un 56 % de toda su producción mensual. Para producirla utiliza madera de cedro y los mejores materiales para lograr el mejor acabado a gusto del cliente.

El gerente de la empresa MODULARES CAJAMARCA S.R.L. nos brindó cierta información a través de una entrevista donde nos mostró y detalló la forma como realiza sus costos de producción y así fijar sus precios, para la fabricación de la puerta de 2 hojas con las medidas de 2.20 mt. de alto y 1.20 mt. de ancho donde lo mostraremos en la tabla N° 3.

El propietario hace un cálculo de la materia prima que es la madera de cedro, siendo su forma de comercialización en pies cuadrados de la siguiente manera:  $8 \times 4 = 32$  luego  $32 \times 2 = 64$  a esto adiciona 6 pies más que nos da un total de 70 pies<sup>2</sup> (cuadrados) donde el precio unitario de cada Pie<sup>2</sup> (pie cuadrado) de madera cedro es de S/. 9.00 (Nueve soles) y si multiplicamos los 70 pies<sup>2</sup> de madera por el costo unitario  $70.00 \times 9.00$  nos da la cantidad de S/. 630.00 (seiscientos treinta soles) que es importe de la materia prima total.

En los costos fijos solo incluye algunos costos como es la energía eléctrica con un importe de S/. 20.00 (veinte soles), la mano de obra que indica ser S/. 350.00 (Trescientos cincuenta soles) y luego suma el material para los acabados con importe de S/. 250.00 (Doscientos cincuenta soles) y si realizamos una suma lo que es materia prima con todos los costos fijos hace un importe de S/. 1,239.00 (Uno mil Doscientos treinta y nueve soles) que es el costo total de la puerta de 2 hojas.

La puerta terminada tiene un precio de venta de S/. 1,800.00, (Uno mil ochocientos soles), al realizar la sustracción con el costo total que es S/. 1,239.00 (Uno mil Doscientos treinta y nueve soles) obtenemos una utilidad de 561.00 (Quinientos sesenta y uno soles) y si mencionamos el margen ganancia que genera este producto es del 31 %

Para conseguir el resultado del margen de la utilidad se realiza el siguiente procedimiento mediante de la sustracción del precio de venta total menos el costo total, el resultado de estos dos se divide entre el precio de venta total, el resultado se multiplica por 100 añadiendo el símbolo del porcentaje.

En las siguientes tablas desarrollamos y demostramos cada indicador de nuestras variables donde observando de manera objetiva el problema planteado y sustentando el objetivo general con sus respectivos objetivos específicos.

A continuación mostramos el primer cuadro, el que fue elaborado a base de los costos parciales según el propietario, para luego fijar el precio de la puerta de madera.

TABLA N° 03: COSTEO DE LA PUERTA DE MADERA

<b>FICHA DE COSTEO PARCIAL SEGÚN EL PROPIETARIO</b>							
<b>PRODUCTO: PUERTA DE DOS HOJAS</b>							
<b>MEDIDAS: 2.20 X 1.20 MTS</b>							
<b>MADERA: CEDRO</b>							
<b>MATERIALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>		<b>COSTO TOTAL</b>		
<b>MATERIA PRIMA</b>							
MADERA (Cedro)	pz	70	S/.	9.00	S/.	<b>630.00</b>	
<b>ACABADOS</b>							
LACA SELLADORA (Paracas)	Gln	1	S/.	50.00	S/.	50.00	
LACA CRISTAL (Paracas)	Gln	1	S/.	60.00	S/.	60.00	
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Gln	3	S/.	20.00	S/.	60.00	
BISAGRAS DE 4" (Bisa)	Unidad	6	S/.	1.50	S/.	9.00	
LIJAS	Pliego	5	S/.	2.00	S/.	10.00	
ADICIONALES					S/.	50.00	
<b>TOTAL ACABADOS</b>						<b>S/.</b>	<b>239.00</b>
<b>MANO DE OBRA</b>							
1 MAESTRO , 1 AYUDANTE	DIA	3			S/.	<b>350.00</b>	
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>							
ENERGÍA ELÉCTRICA					S/.	<b>20.00</b>	
<b>COSTEO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>						<b>S/.</b>	<b>1,239.00</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>						<b>S/.</b>	<b>1,800.00</b>
<b>UTILIDAD</b>						<b>S/.</b>	<b>561.00</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>							<b>31%</b>

**NOTA:** *Elaboración propia*

## **INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 03 podemos apreciar la forma simple de cálculo del costeo en la fabricación de una puerta de 2 hojas, con la información que nos proporcionó el propietario donde podemos apreciar que deja de lado o no tiene en cuenta varios costos directos e indirectos como es la depreciación de su maquinaria, sueldo del gerente o propietario y alquiler de local debido a la experiencia que tiene o a forma de trabajo que es de una forma mental o empírica, sin el manejo de algún sistema de costeo y además el propietario no cuenta con algún método de costeo y no maneja ningún tipo de registros de costos para sus productos que produce.

**DISCUSIÓN:** Según Ralph Polimeni (1997), “el costeo normal se da solo teniendo en cuenta el costo de la materia prima y el margen de utilidad” y es lo que aplica el propietario según la tabla N° 03.

A continuación les mostramos la tabla N° 04 el cual fue elaborado incluyendo todos los elementos del costo y así determinar el costo real de la puerta de madera, estos conceptos siempre se debe tener en cuenta para poder obtener una utilidad considerada.

TABLA N° 04: COSTEO REAL DE LA PRODUCCIÓN DE UNA PUERTA DE DOS HOJAS

<b>FICHA DE COSTEO REAL</b>						
PRODUCTO: PUERTA DE DOS HOJAS (2.20 X 1.20 MTS )						
MEDIDAS: 2.20 X 1.20 MTS						
MADERA: CEDRO						
MATERIALES	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO		COSTO TOTAL	
<b>MATERIA PRIMA</b>						
MADERA (Cedro)	pz	70	S/.	9.00	S/.	630.00
<b>MATERIAL DIRECTO</b>						
CLAVOS CON CABEZA(1", 1/2" Y 2")	Kg	1/4	S/.	5.00	S/.	1.25
COLA SINTÉTICA (Tekno)	Kg	1/4	S/.	6.00	S/.	1.50
LACA SELLADORA (Paracas)	Gln	1	S/.	50.00	S/.	50.00
LACA CRISTAL (Paracas)	Gln	1/2	S/.	60.00	S/.	30.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Gln	3	S/.	20.00	S/.	60.00
TINTE PARA MADERA (Paracas)	Lt	1/2	S/.	20.00	S/.	10.00
BISAGRAS DE 4" (Bisa)	Unidad	6	S/.	1.50	S/.	9.00
LIJA N° 40 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.50	S/.	2.50
LIJA N° 80 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.00	S/.	2.00
LIJA N° 120 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.00	S/.	2.00
LIJA AL AGUA N° 180 (Asa)	Pliego	1	S/.	1.50	S/.	1.50
LIJA AL AGUA N° 320 (Asa)	Pliego	1	S/.	1.50	S/.	1.50
<b>TOTAL MATERIALES DIRECTOS</b>					<b>S/.</b>	<b>801.25</b>
<b>MANO DE OBRA</b>						
MAESTRO	Día	2	S/.	80.00	S/.	160.00
ARMADOR/ AYUDANTE	Día	2	S/.	40.00	S/.	80.00
PINTOR	Día	1	S/.	100.00	S/.	100.00
AYUDANTE DEL PINTOR	Día	1	S/.	40.00	S/.	40.00
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>					<b>S/.</b>	<b>380.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>						
ALQUILER DE LOCAL	Día	3	S/.	7.00	S/.	21.00
ENERGÍA ELÉCTRICA	Día	3%	S/.	250.00	S/.	22.50
MERMA ( 3 a 5 %)		3%	S/.	630.00	S/.	18.90
DESGASTE DE HERRAMIENTAS		3%	S/.	380.00	S/.	11.40
DEPRE. DE MAQUIN. Y EQUIPO.	Día	3	S/.	5.00	S/.	15.00
TRANSPORTE		2	S/.	15.00	S/.	30.00
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>					<b>S/.</b>	<b>118.80</b>
<b>COSTEO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>					<b>S/.</b>	<b>1,300.05</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>					<b>S/.</b>	<b>1,800.00</b>
<b>UTILIDAD</b>					<b>S/.</b>	<b>499.95</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>						<b>28%</b>

NOTA: Elaboración propia

## **INTERPRETACION:**

Entre los dos cuadros elaborados podemos apreciar una diferencia entre los costos totales de la elaboración, donde en la tabla N° 03 el costo total es de S/.1,239.00 (Uno mil doscientos treinta y nueve 00/100 soles) y la tabla N° 4 el coste total es de S/ 1,300.05 (Uno mil trescientos con 05/100 soles) habiendo una diferencia de S/. 66.00 (Sesenta y seis con 00/100 soles) y si hacemos una comparación con el margen de la utilidad, determinada por el propietario el cálculos del costeo real hay una diferencia del 3 % a consecuencia que no se ha incluido gran parte de los costos como, la depreciación de su maquinaria, el sueldo del gerente o propietario, desgaste de herramientas y el alquiler de local. Donde afecta automáticamente a la fijación de los precios.

## **DISCUSIÓN**

Para el sr Wilson Gaona Huamán propietario y gerente de la empresa Modulares Cajamarca S.R.L. existe una gran dificultad para la determinación del costo y nos manifestó “los costos los determina a su propio criterio para lo cual solamente hace uso de su calculadora para la suma de todo el costo de los diferentes materiales que se utilizará, además nos menciona que desconoce algún sistema de costeo y el uso de algún equipo de cómputo, de acuerdo a los resultados que obtenemos en los siguientes cuadros y en donde Chalco y Delgado (2015), manifiesta y coinciden con el propietario“ En los costos de producción de muebles de madera en el establecimiento Penitenciario de Querocoto de la ciudad del cusco son realizados de una manera empírica y que genera una inadecuada comercialización, lo que repercute en la fijación del precio de venta del producto terminado y a la calidad de los mismos”

#### 4.2.2. Closet Para Empotrar

Es uno de los productos que la demanda es menor, representando un 15 % de toda su producción mensual o a veces bimestral pero es el que genera más rentabilidad y hace uso también de más materia prima y mano de obra, en donde para producirla utiliza la madera de cedro y los mejores materiales para lograr el mejor acabado a gusto del cliente, para la elaboración del mueble el propietario nos hace mención los siguientes pasos que sigue para lograr su costeo.

En los costos fijos solo incluye algunos costos como es la energía eléctrica con un importe de S/. 50.00 (Cincuenta soles), la mano de obra que dice ser S/. 1500.00 (Uno mil quinientos soles) y luego suma el material para los acabados con importe de S/. 184.00 (Ciento ochenta y cuatro soles) hace mención unos costos adicionales por un importe de 200.00 (Doscientos soles) si realizamos una suma lo que es materia prima S/. 1,503.00 (Uno mil quinientos tres soles) con todos los costos fijos hace un importe de S/. 3,437.00 (Tres cuatrocientos treinta y siete soles) es el costo total del Closet para empotrar.

El mueble o producto denominado Closet tiene un precio de venta de S/. 4,800.00, (Cuatro mil ochocientos soles), al realizar la sustracción con el costo total que es S/. 3,437.00 (Tres cuatrocientos treinta y siete soles) obtenemos una utilidad de S/. 1,363.00 (Uno mil trescientos sesenta y tres soles) y si mencionamos el margen ganancia que genera este producto es del 28 %.

Para conseguir el resultado del margen de la utilidad se realiza el siguiente procedimiento mediante de la sustracción del precio de venta total menos el costeo total, el resultado de estos dos se divide entre el precio de venta total, el resultado se multiplica por 100 añadiendo el símbolo del porcentaje.

A continuación les mostramos la quinta tabla, la cual fue elaborada incluyendo los costos parciales según el propietario, para luego fijar el precio del Closet para empotrar.

TABLA N° 05: COSTEO DE CLOSET PARA EMPOTRAR

<b>FICHA DE COSTEO SEGÚN EL PROPIETARIO</b>						
PRODUCTO: CLOSET PARA EMPOTRAR						
MEDIDAS: 2.40 X 2.20 MTS						
MADERA: CEDRO						
<b>MATERIALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>		<b>COSTO TOTAL</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>						
MADERA (Cedro)	pz	167	S/.	9.00	S/.	
<b>ACABADOS</b>						
LACA SELLADORA (Paracas)	Gln	1	S/.	50.00	S/.	50.00
LACA CRISTAL (Paracas)	Gln	1/2	S/.	60.00	S/.	30.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Gln	2	S/.	20.00	S/.	40.00
BISAGRAS (Bisa)	Unidad	36	S/.	1.50	S/.	54.00
LIJAS	Pliego	5	S/.	2.00	S/.	10.00
ADICIONALES.					S/.	200.00
<b>TOTAL ACABADOS</b>						<b>S/.</b>
<b>MANO DE OBRA</b>						
01 MAESTRO Y 1 AYUDANTE	DIA	14			<b>S/.</b>	
						<b>1,500.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>						
ENERGÍA ELÉCTRICA						<b>S/.</b>
						<b>50.00</b>
<b>TOTAL COSTEO DE PRODUCCIÓN</b>						<b>S/.</b>
						<b>3,437.00</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>						<b>S/.</b>
						<b>4,800.00</b>
<b>UTILIDAD</b>						<b>S/.</b>
						<b>1,363.00</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>						<b>28%</b>

**NOTA:** *Elaboración propia*

## **INTERPRETACIÓN**

Como podemos evaluar la forma simple de cálculo del costeo en la fabricación del Closet para empotrar, con la información que nos proporcionó el propietario, donde podemos apreciar que deja de lado o no tiene en cuenta varios costos directos e indirectos como es la depreciación de su maquinaria, sueldo del gerente o propietario, el desgaste de herramientas y alquiler de local debido; por la forma de trabajo que realiza y la experiencia lo realiza de una forma mental o empírica, sin el manejo o procedimiento de costeo y además el propietario no cuenta con algún método de costeo y no maneja ningún tipo de registros de costos para su producción.

A continuación le mostramos la tabla N° 06 el cual fue elaborado incluyendo todos los elementos del costo, que se debe tener en cuenta para poder obtener una utilidad considerada del closet para empotrar.

TABLA N° 06: COSTEO REAL DEL CLOSET PARA EMPOTRADO

**FICHA DE COSTEO REAL**

PRODUCTO: CLOSET PARA EMPOTRAR

MEDIDAS: 2.40 X 2.20 MTS

MADERA: CEDRO

MATERIALES	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>MATERIA PRIMA</b>				
MADERA (Cedro)	Pies	167	S/. 9.00	S/. 1,503.00
<b>MATERIAL DIRECTO</b>				
CLAVOS CON CABEZA(1", 1/2" Y 2")	Kg	1/4	S/. 5.00	S/. 1.25
COLA SINTÉTICA (Tekno)	Kg	1/4	S/. 6.00	S/. 1.50
LACA SELLADORA (Paracas)	Galón	1	S/. 50.00	S/. 50.00
LACA CRISTAL (Paracas)	Galón	1/2	S/. 60.00	S/. 30.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Galón	2	S/. 20.00	S/. 40.00
TINTE PARA MADERA (Paracas)	Litro	1/2	S/. 15.00	S/. 7.50
BISAGRAS DE 3" (Bisa)	Unidad	18	S/. 1.00	S/. 18.00
BISAGRAS DE 2" (Bisa)	Unidad	12	S/. 0.75	S/. 9.00
ZIGZAG CROMADOS	Unidad	16	S/. 1.50	S/. 24.00
JALADORES	Unidad	16	S/. 1.50	S/. 24.00
ESPEJOS	Pies	3.7	S/. 4.50	S/. 16.65
LIJA N° 40 (Asa)	Pliego	1	S/. 2.50	S/. 2.50
LIJA N° 80 (Asa)	Pliego	1	S/. 2.00	S/. 2.00
LIJA N° 120 (Asa)	Pliego	1	S/. 2.00	S/. 2.00
LIJA AL AGUA N° 180 (Asa)	Pliego	2	S/. 1.50	S/. 3.00
LIJA AL AGUA N° 320 (Asa)	Pliego	2	S/. 1.50	S/. 3.00
<b>TOTAL MATERIALES DIRECTOS</b>				<b>S/. 1,686.40</b>
<b>MANO DE OBRA</b>				
MAESTRO	Día	12	S/. 80.00	S/. 960.00
ARMADOR/ AYUDANTE	Día	12	S/. 40.00	S/. 480.00
PINTOR	Día	2	S/. 100.00	S/. 200.00
AYUDANTE DEL PINTOR	Día	2	S/. 40.00	S/. 80.00
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>				<b>S/. 1,720.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				
ALQUILER DE LOCAL	Día	14	S/. 7.00	S/. 98.00
ENERGÍA ELÉCTRICA	Día	3%	S/. 250.00	S/. 105.00
MERMA ( 5 al 10 %)		5%	S/. 1,503.00	S/. 75.15
DESGASTE DE HERRAMIENTAS		3%	S/. 1,720.00	S/. 51.60
DEPRE. DE MAQUIN. Y EQUIPO.	Día	14	S/. 5.00	S/. 70.00
TRANSPORTE		2	S/. 15.00	S/. 30.00
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				<b>S/. 331.75</b>
<b>COSTEO TOTAL DE FABRICACION</b>				<b>S/. 3,738.15</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>				<b>S/. 4,800.00</b>
<b>UTILIDAD</b>				<b>S/. 1,061.85</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>				<b>22%</b>

NOTA: Elaboración propia

## **INTERPRETACIÓN:**

Entre los cuadros podemos apreciar una diferencia entre los costos totales de la elaboración donde en la tabla N° 05 el costo total es de S/.3,437.00 (Tres mil cuatrocientos treinta y siete soles) en la tabla N° 06 el coste total es de S/ 3,738.15 (Tres mil setecientos treinta y ocho soles) habiendo una diferencia de S/. 301.15 (Trecientos uno y 15/100 soles) a consecuencia que el propietario no ha incluido la depreciación de su maquinaria, el sueldo del gerente o propietario, el alquiler de local y hasta el desgaste de las herramientas. Donde afecta automáticamente y también se hace notar esta diferencia es en la utilidad en la que según el costeo del propietario ganaría un margen de utilidad total del 28 % y en la tabla N° 06 que les mostramos el verdadero margen de utilidad que es de 22 % habiendo una diferencia del 6 %.

## **DISCUSIÓN**

En la fabricación de este producto podemos observar que se tiene en cuenta los costos directos e indirectos para un mejor cálculo del costeo de la producción donde Goñi (2008), nos manifiesta “Costos del producto, son todos los costos involucrados en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio, los cuales son la base para determinar el precio del producto. Por ello, cada vez más las organizaciones están interesadas en cómo reducir los costos o en cómo ser más productivas (P. 18).

Para el costeo real mencionamos a Ralph Polimeni (1997), que el costeo real tiene todos los componentes del costo en la producción de un bien o servicio.

### **4.2.3. REPOSTERO PARA COCINA**

Producto que su demanda es representado por un 15 % de lo que produce mensual, y si hablamos en unidades se fabrica una unidad mensual, este genera una

rentabilidad superior que los demás productos donde hace uso también de más materia prima y mano de obra, la que para producirla se utiliza la madera de cedro y los mejores materiales para lograr el mejor acabado a gusto del cliente.

En los costos fijos para fabricación del reposterero para cocina solo incluye solamente el costo de la energía eléctrica con un importe de S/. 80.00 (Ochenta soles), la mano de obra que dice ser S/. 1500.00 (Uno mil quinientos soles) y luego suma el material para los acabados con importe de S/. 219.00 (Doscientos diecinueve soles) hace mención unos costos adicionales por un importe de 200.00 (Doscientos soles) Si realizamos una suma de materia prima S/. 1,503.00 (Uno mil quinientos tres soles) con todos los costos fijos hace un importe de S/. 3,499.03 (Tres cuatrocientos noventa y nueve con 03/100 soles) siendo el costo total del reposterero para cocina.

El producto reposterero para cocina tiene un precio de venta de S/. 5.000.00, (Cinco mil soles), al realizar la sustracción con el costo total que es S/. 3,499.03 (Tres cuatrocientos noventa y nueve con 03/100 soles) donde obtenemos una utilidad de S/. 1,500.00 (Uno mil quinientos soles) y si mencionamos el margen ganancia que genera este mueble es del 30 %.

A continuación le mostramos la séptima tabla, el cual fue elaborado incluyendo los costos parciales según el propietario, para luego fijar el precio del reposterero para cocina.

TABLA N° 07: COSTEO DEL REPOSTERO PARA COCINA

<b>FICHA DE COSTEO PARCIAL SEGÚN EL PROPIETARIO</b>						
PRODUCTO: REPOSTERO PARA COCINA						
MEDIDAS: 7.00 X 1.00 MTS						
MADERA: CEDRO						
MATERIALES	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO		COSTO TOTAL	
<b>MATERIA PRIMA</b>						
MADERA (Cedro)	Pies	167	S/.	9.00	S/.	1,503.00
<b>ACABADOS</b>						
LACA SELLADORA (Paracas)	Galón	1	S/.	50.00	S/.	50.00
LACA CRISTAL (Paracas)	Galón	1	S/.	60.00	S/.	60.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Galón	4	S/.	20.00	S/.	80.00
BISAGRAS (Bisa)	Unidad	12	S/.	0.75	S/.	9.00
LIJAS	Pliego	10	S/.	2.00	S/.	20.00
ADICIONALES					S/.	200.00
<b>TOTAL ACABADOS</b>					<b>S/.</b>	<b>419.00</b>
<b>MANO DE OBRA</b>						
01 MAESTRO Y 1 AYUDANTE	Día	14			S/.	1,500.00
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>						
ENERGÍA ELÉCTRICA					S/.	80.00
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					<b>S/.</b>	<b>3,502.00</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>					<b>S/.</b>	<b>5,000.00</b>
<b>UTILIDAD</b>					<b>S/.</b>	<b>1,498.00</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>					<b>30%</b>	

**NOTA:** *Elaboración propia*

## INTERPRETACIÓN

Con la información que nos proporcionó el propietario, donde podemos apreciar que deja de lado o no tiene en cuenta varios costos directos e indirectos como es la depreciación de su maquinaria, sueldo del gerente o propietario y alquiler de local debido a la experiencia que tiene o a forma de trabajo que es de una forma mental o empírica.

A continuación mostramos la tabla N° 08 el cual fue elaborado incluyendo todos los conceptos de los costos, que se debe tener en cuenta para poder obtener una utilidad considerada del repostero de cocina.

TABLA N° 08 COSTEO REAL DEL REPOSTRO PARA COCINA

<b>FICHA DE COSTEO REAL</b>						
PRODUCTO: REPOSTERO PARA COCINA						
MEDIDA: 7.00 X 1.00 MTS						
MADERA: CEDRO						
<b>MATERIALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>		<b>COSTO TOTAL</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>						
MADERA (Cedro)	Pies	166.67	S/.	9.00	S/.	1,500.03
<b>MATERIAL DIRECTO</b>						
CLAVOS CON CABEZA(1", 1/2" Y 2")	Kg	1/4	S/.	5.00	S/.	1.25
COLA SINTÉTICA (Tekno)	Kg	1/2	S/.	6.00	S/.	3.00
LACA SELLADORA (Paracas)	Galón	1	S/.	50.00	S/.	50.00
LACA CRISTAL (Paracas)	Galón	1	S/.	60.00	S/.	60.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Galón	4	S/.	20.00	S/.	80.00
TINTE PARA MADERA (Paracas)	Litro	1	S/.	15.00	S/.	15.00
BISAGRAS DE 2" (Bisa)	Unidad	6	S/.	1.50	S/.	9.00
LIJA N° 40 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.50	S/.	2.50
LIJA N° 80 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.00	S/.	2.00
LIJA N° 120 (Asa)	Pliego	2	S/.	2.00	S/.	4.00
LIJA AL AGUA N° 180 (Asa)	Pliego	3	S/.	1.50	S/.	4.50
LIJA AL AGUA N° 320 (Asa)	Pliego	3	S/.	1.50	S/.	4.50
<b>TOTAL MATERIALES DIRECTOS</b>						<b>S/.</b> <b>1,735.78</b>
<b>MANO DE OBRA</b>						
MAESTRO	Día	12	S/.	80.00	S/.	960.00
ARMADOR/ AYUDANTE	Día	12	S/.	40.00	S/.	480.00
PINTOR	Día	2	S/.	100.00	S/.	200.00
AYUDANTE DEL PINTOR	Día	2	S/.	40.00	S/.	80.00
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>						<b>S/.</b> <b>1,720.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>						
ALQUILER DE LOCAL	Día	14	S/.	5.60	S/.	78.40
ENERGÍA ELÉCTRICA	Día	3%	S/.	250.00	S/.	105.00
MERMA (5 al 10 %)		5%	S/.	1,500.03	S/.	75.00
DESGASTE DE HERRAMIENTAS		3%	S/.	1,720.00	S/.	51.60
DEPRE. DE MAQUIN. Y EQUIPO.	Día	14	S/.	5.00	S/.	70.00
TRANSPORTE		2	S/.	15.00	S/.	30.00
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>						<b>S/.</b> <b>331.60</b>
<b>COSTEO TOTAL DE FABRICACION</b>					<b>S/.</b>	<b>3,787.38</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>					<b>S/.</b>	<b>5,000.00</b>
<b>UTILIDAD</b>					<b>S/.</b>	<b>1,212.62</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>						<b>24%</b>

NOTA: Elaboración propia

## **INTERPRETACIÓN:**

En los cuadros podemos apreciar una diferencia entre los costos totales de la elaboración, evidenciaremos que para el propietario el costo total es de S/.3,499.00 (Tres mil cuatrocientos noventa y nueve con 00/100 soles) el cuadro donde incluimos todos los componentes del costeo asciende a S/ 3,787.38 (Tres mil setecientos ochenta y siete y 38/100 soles) habiendo una diferencia de S/. 288.00 (Doscientos ochenta y ocho con 00/100 soles) a consecuencia que el propietario no ha incluido la depreciación de su maquinaria, el sueldo del gerente o propietario, el alquiler de local y hasta el desgaste de las herramientas. Se aprecia una afectación en forma automática y también sucede en la utilidad, donde según su costeo del propietario ganaría un margen de utilidad del 30 % y en el que les mostramos el verdadero margen de utilidad de 24 % apreciando así una diferencia de 6 % menos.

### **Discusión**

Demostramos en la tabla N° 07 todos los costos que debe tener en cuenta. Goñi (2008), nos revela que “son todos los costos involucrados en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio, los cuales son la base para determinar el precio del producto. Por ello, cada vez más las organizaciones están interesadas en cómo reducir los costos o en cómo ser más productivas”.

#### **4.2.4. Cómoda**

Mueble que su demanda es representado por un 14 % de lo que produce mensual, y si hablamos en unidades se fabrica una unidad mensual, este genera una rentabilidad media entre los todos muebles donde hace uso también de materia prima y mano de obra, en donde para producirla se utiliza la madera de cedro y los mejores materiales para lograr el mejor acabado a gusto del cliente.

En los costos fijos para fabricación de la cómoda incluye solamente el costo de la energía eléctrica con un importe de S/. 15.00 (Quince con 00/100 soles), la mano de obra que dice ser S/. 350.00 (Trescientos cincuenta 00/100 soles) y luego suma el material para los acabados con importe de S/. 88.50 (Ochenta y ocho con 50/100 soles) hace mención unos costos adicionales por un importe de 50.00 (Cincuenta 00/100 soles) si realizamos una suma lo que es Materia prima S/. 720.00 (Setecientos con 00/100 soles) con todos los costos fijos hace un importe de S/. 1,223.50 (Uno mi doscientos veintitrés con 50/100 soles) es el costo total de la cómoda.

La cómoda tiene un precio de venta de S/. 1,800.00, (Uno mil ochocientos con 00/100 soles), compuesto por el costeo total de S/. 1,223.50 (Uno mi doscientos veintitrés con 50/100 soles) con una utilidad de S/. 576.50 (Quinientos setenta y seis con 50/100 soles) generando un margen de utilidad del 32 %.

A continuación mostramos la novena tabla, el cual fue elaborado incluyendo los costos parciales según el propietario, para luego fijar el precio de la cómoda.

TABLA N° 09: COSTEO PARCIAL DE LA COMODA

<b>FICHA DE COSTEO SEGÚN EL PROPIETARIO</b>						
PRODUCTO: COMODA						
MADERA: CEDRO						
<b>MATERIALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>		<b>COSTO TOTAL</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>						
MADERA	Pies	80	S/.	9.00	S/.	720.00
<b>ACABADOS</b>						
LACA SELLADORA (Paracas)	Galón	1/4	S/.	50.00	S/.	12.50
LACA CRISTAL (Paracas)	Galón	1/4	S/.	60.00	S/.	15.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Galón	2	S/.	20.00	S/.	40.00
JALADORES	Unidad	6	S/.	1.50	S/.	9.00
LIJAS	Pliego	6	S/.	2.00	S/.	12.00
ADICIONALES					S/.	100.00
			<b>TOTAL ACABADOS</b>		<b>S/.</b>	<b>188.50</b>
<b>MANO DE OBRA</b>						
01 MAESTRO, 1 AYUDANTE	Día	3			<b>S/.</b>	<b>350.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>						
ENERGÍA ELÉCTRICA					<b>S/.</b>	<b>15.00</b>
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					<b>S/.</b>	<b>1,273.50</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>					<b>S/.</b>	<b>1,800.00</b>
<b>UTILIDAD</b>					<b>S/.</b>	<b>526.50</b>
<b>MARGEN DE LA UTILIDAD</b>						<b>29%</b>

**NOTA:** *Elaboración propia*

A continuación mostramos la tabla N° 10 que fue elaborado incluyendo todos los elementos del costeo y así determinar el costo real de la cómoda, que se debe tener en cuenta para poder obtener una utilidad respectiva.

TABLA N° 10: COSTEO REAL DE LA COMODA

<b>FICHA DE COSTEO REAL</b>						
PRODUCTO TERMINADO: COMODA						
MADERA: CEDRO						
<b>MATERIALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>		<b>COSTO TOTAL</b>	
<b>MATERIA PRIMA</b>						
MADERA (Cedro)	Pies	80	S/.	9.00	S/.	720.00
<b>MATERIAL DIRECTO</b>						
CLAVOS CON CABEZA(1", 1/2" Y 2")	Kg	1/4	S/.	5.00	S/.	1.25
COLA SINTÉTICA (Tekno)	Kg	1/4	S/.	6.00	S/.	1.50
LACA SELLADORA (Paracas)	Galón	1/4	S/.	50.00	S/.	12.50
LACA CRISTAL (Paracas)	Galón	1/4	S/.	60.00	S/.	15.00
THINER ACRÍLICO (Bicolor 405)	Galón	2	S/.	20.00	S/.	40.00
TINTE PARA MADERA (Paracas)	Litro	1/2	S/.	15.00	S/.	7.50
BISAGRAS DE 2" (Bisa)	Unidad	6	S/.	0.75	S/.	4.50
JALADORES	Unidad	6	S/.	1.50	S/.	9.00
Espejo	Unidad	1	S/.	17.00	S/.	17.00
LIJA N° 40 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.50	S/.	2.50
LIJA N° 80 (Asa)	Pliego	1	S/.	2.00	S/.	2.00
LIJA N° 120 (Asa)	Pliego	2	S/.	2.00	S/.	4.00
LIJA AL AGUA N° 180 (Asa)	Pliego	2	S/.	1.50	S/.	3.00
LIJA AL AGUA N° 320 (Asa)	Pliego	2	S/.	1.50	S/.	3.00
<b>TOTAL MATERIALES DIRECTOS</b>					<b>S/.</b>	<b>842.75</b>
<b>MANO DE OBRA</b>						
MAESTRO	Día	2	S/.	80.00	S/.	160.00
ARMADOR/ AYUDANTE	Día	2	S/.	40.00	S/.	80.00
PINTOR	Día	1	S/.	100.00	S/.	100.00
AYUDANTE DEL PINTOR	Día	1	S/.	40.00	S/.	40.00
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>					<b>S/.</b>	<b>380.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>						
ALQUILER DE LOCAL	Día	3	S/.	7.00	S/.	21.00
ENERGÍA ELÉCTRICA	Día	4%	S/.	250.00	S/.	30.00
MERMA (2 al 5%)		3%	S/.	720.00	S/.	21.60
DESGASTE DE HERRAMIENTAS		3%	S/.	380.00	S/.	11.40
DEPRE. DE MAQUIN. Y EQUIPO.	Día	3	S/.	5.00	S/.	15.00
TRANSPORTE		1	S/.	10.00	S/.	10.00
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>					<b>S/.</b>	<b>109.00</b>
<b>COSTEO TOTAL DE FABRICACION</b>					<b>S/.</b>	<b>1,331.75</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>					<b>S/.</b>	<b>1,800.00</b>
<b>UTILIDAD</b>					<b>S/.</b>	<b>468.25</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>						<b>26%</b>

**NOTA:** Elaboración propia

## **INTERPRETACIÓN:**

Podemos apreciar una diferencia entre los costos totales de la elaboración del propietario plasmado en la tabla N° 08, cuyo costeo total es de S/.1,223.50 (Uno mil doscientos veintitrés con 50/100 soles). En la tabla N° 09 donde incluimos los componentes del costeo y nos da un total de S/ 1,331.00 (Uno mil trescientos treinta y uno/100 soles) presentándose una diferencia de S/. 107.50 (Ciento siete con 50/100 soles) a consecuencia que el propietario no ha incluido la depreciación de su maquinaria, el sueldo del gerente o propietario, el alquiler de local y hasta el desgaste de las herramientas. Donde se aprecia una afectación automática y también se hace notar esta diferencia en la utilidad, donde según su costeo del propietario ganaría un margen de utilidad del 29% a diferencia del verdadero margen de utilidad que es de 26 % que genera la fabricación de la cómoda con una diferencia de los 3 %.

## **Discusión**

En todas las tablas que están incluidos todos los costos reales demostramos un punto muy importante que quizás deben tener en cuenta en este tipo de empresas como el desgaste de la herramientas para ello Chalco y Delgado (2015), nos muestra un cálculo que debe ser el 3 % del importe de la mano de obra directa.

TABLA N° 11: COMPARACIÓN ENTRE EL COSTEO Y LA FIJACION DE PRECIOS DEL PROPIETARIO Y EL COSTEO REAL

<b>COSTEO SEGÚN EL PROPIETARIO</b>				
	<b>PUERTAS</b>	<b>CLOSEIS</b>	<b>REPOSTEROS</b>	<b>COMODAS</b>
<b>COSTEO TOTAL</b>	S/. 1,239.00	S/. 3,437.00	S/. 3,502.00	S/. 1,273.50
<b>PRECIOS DE VENTA</b>	S/. 1,800.00	S/. 4,800.00	S/. 5,000.00	S/. 1,800.00
<b>UTILIDAD</b>	S/. 561.00	S/. 1,363.00	S/. 1,498.00	S/. 526.50
<b>MARGEN</b>	<b>31%</b>	<b>28%</b>	<b>30%</b>	<b>29%</b>
<b>COSTEO REAL DE LA PRODUCCIÓN</b>				
<b>COSTEO TOTAL</b>	S/. 1,275.05	S/. 3,738.15	S/. 3,787.38	S/. 1,331.75
<b>PRECIOS DE VENTA</b>	S/. 1,800.00	S/. 4,800.00	S/. 5,000.00	S/. 1,800.00
<b>UTILIDAD</b>	S/. 524.95	S/. 1,061.85	S/. 1,212.62	S/. 468.25
<b>MARGEN</b>	<b>29%</b>	<b>22%</b>	<b>24%</b>	<b>26%</b>
<b>DIFERENCIAS EN LA UTILIDAD</b>				
<b>UTILIDAD PROPIETARIO</b>	S/. 561.00	S/. 1,363.00	S/. 1,498.00	S/. 526.50
<b>UTILIDAD REAL</b>	S/. 524.95	S/. 1,061.85	S/. 1,212.62	S/. 468.25
<b>DIFERENCIA</b>	S/. 36.05	S/. 301.15	S/. 285.38	S/. 58.25
<b>MARGEN</b>	<b>6%</b>	<b>22%</b>	<b>19%</b>	<b>11%</b>

**NOTA:** *Elaboración propia*

Podemos observar las diferencias que hay en el costeo parcial realizado por parte del propietario y el costeo real con elaboración para cada mueble y lo que afecta de una forma automática en el margen de la utilidad de cada uno los muebles fabricados, en el periodo investigado.

TABLA N° 12: COSTEO TOTAL

	<b>MUEBLES</b>	<b>U. FABRICA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>U. REAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>%</b>
1	PUERTAS	S/. 561.00	S/. 4,488.00	S/. 499.95	S/. 3,999.60	S/. 488.40	11%
2	CLOSET	S/. 1,363.00	S/. 2,726.00	S/. 1,061.85	S/. 2,123.70	S/. 602.30	22%
3	REPOSTEROS	S/. 1,498.00	S/. 2,996.00	S/. 1,212.62	S/. 2,425.24	S/. 570.76	19%
4	COMODAS	S/. 526.50	S/. 1,053.00	S/. 468.25	S/. 936.50	S/. 116.50	11%
<b>TOTALES</b>			<b>S/. 11,263.00</b>		<b>S/. 9,485.04</b>	<b>S/. 1,777.96</b>	

**NOTA:** *Elaboración Propia*

En la tabla N° 12 mostramos un resumen total de la utilidad que se generó en el mes de marzo, que fue de S/.11,263.00 (Once mil doscientos sesenta y tres con 00/100 soles) según el costeo del propietario y de acuerdo al costeo real que

realizamos la utilidad es de S/. 9,485.00 (nueve mil cuatrocientos ochenta y cinco con 00/100 soles) habiendo una diferencia de S/. 1.777.96 (Uno mil setecientos setenta y siete con 96 soles) importe que sacrifica el propietario al no realizar o utilizar un método de costeo para su producción, debido a que no tiene en cuenta varios componentes del costo para costear y fijar su precio de cada mueble.

## CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones.

- ✓ En la empresa Modulares Cajamarca S.R.L. el costeo de producción y la fijación de precios en la fabricación de muebles de madera, se determina de una manera empírica, situación que repercute en la determinación de precios. A consecuencia de esto, también afecta directamente en la determinación de la utilidad.
- ✓ En el costeo de la producción de los muebles de madera, el propietario considera costos directos o los que tienen mayor influencia en el costeo, además hay costos que incurren pero no los toma en cuenta, como la depreciación de su maquinaria, remuneración del propietario, desgaste de herramientas y alquiler del local.
- ✓ El propietario fija sus precios basado en el valor de los muebles y no el costo que generó producir dicho producto, teniendo en cuenta solo el costo de la materia prima, mano de obra, más (+) el margen de utilidad,

## 5.2. Recomendaciones

Al haber realizado y finalizado el presente trabajo de investigación dirigimos las siguientes recomendaciones al gerente general o propietario de la empresa Modulares Cajamarca S.R.L.

- Al gerente general de la empresa Modulares Cajamarca S.R.L. se recomienda realizar el costeo de manera completa teniendo en cuenta los componentes del costo, como depreciación de su maquinaria, sueldo del gerente o propietario, el desgaste de las herramientas y alquiler de local con la finalidad de obtener un costo más razonable, la misma que le ayudará a que conozca mucho más su margen de utilidad.
- Se recomienda realizar su costeo de producción con el método de costo por inventarios ya que abarca todo costo desde su adquisición hasta la transformación y buscar asesoramiento de un profesional con experiencia y que tenga conocimiento de las técnicas modernas de costeo para determinar algún costo, con la finalidad de obtener una margen de utilidad.
- En la empresa Modulares Cajamarca S.R.L. sus precios deben ser fijados luego de una revisión de los costes totales de producción y en base a su valor del producto a fin de que ese precio tenga un mejor sustento con la finalidad obtener un margen de utilidad confiable y que permita tomar mejores decisiones.

## LISTA DE REFERENCIAS BIBLOGRAFICAS

- Actualidad Empresarial. (2014). *Registro de Costos, Información mínima, formatos y Casuísticas*. Lima: Pacífico Editores.
- Alvarez, C., & Grajales, J. (2015). *Diseño de la estructura de costos del servicio de transporte para el calculo del precio optimo en base al wacc (costo promedio ponderado de capital) aplicado en la empresa icoltrans s.a.s. medellin colombia: universidad de medellin*.
- Arellano. (21 de DICIEMBRE de 2015). Ruta de la oportunidad Foco en el mercado interno y tendencias en el consumo. *EL COMERCIO DIA*. 1, págs. 12-13.
- Bardales, D., & Vasques, G. (2016). *Determinacion de la capacidad de endeudamiento financiero a partir del análisis de los costos de producción de las mypes en el sector textil caso comercial amparo chuquimango de la ciudad de cajamarca: UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO*.
- Bernal, E. (2015). *Propuestade sistemas de costos ABC para la compañía de transporte pesado JP AUQUILLA S.A.*”. Cuenca – Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Bolivar, M. (2009). El precio en el marketing. *Federación de Enseñanza de CC.OO. de Andalucía*, 9.
- Chalco, D., & Delgado, E. (2015). *Costos de producción y la comercialización de muebles de madera en el establecimiento penitenciario de quencoro – varones del cusco – período 2015*. Cusco - Perú: Universidad Andina del Cusco.
- Farfán, G. P. (2012). *Determinación del costo de fabricación de muebles en la empresa “la madera”, de la ciudad de cuenca, período julio – septiembre de 2011*. Loja - Ecuador: Universidad Nacional de Loja.
- Flores Soria, J. (S/F). *Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas-CECOF ASESORES.
- Flores, J. (S/F). *Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas-CECOF ASESORES.
- Fonseca, C. (2012). *Factores que afectan la toma de decisión de los precios a nivel internacional*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Gallardo, J. (2013). *Propuesta de un sistema de costos por órdenesde producción para la fábrica de muebles modulares gallardo - mogal*”. sangolquí – ECUADOR: ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO.
- García, E. J., & Martínez, J. A. (2017). *Diseño de un modelo de costos de producción para microempresa de arepas “kepas”*. CALI COLOMBIA: PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA.

- Gómez Aguirre, A. (2013). *Cómo estructurar un sistema de costos en una empresa de servicios*. Lima, Primera Edición: Gaceta Jurídica S.A.
- Goñi, N. (2008). *El precio, variable clave en el marketing*. México: Pearson Educación.
- Hernández, J. (2016). *Sistema de Costos de Producción y su Influencia en la Determinación del Costo y Precio de las comidas de la empresa El Paisa E.I.R.L., Distrito De Cusco, período agosto-octubre del 2016*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Herzberg, F. (1959). *Teoría de los dos factores*. Nueva York: Universidad de Pittsburgh.
- Izidro, G. (2015). *Contabilidad de costos: elementos del costo de producción en mypes industriales (Parte I)*. Lima: Actualidad Empresarial.
- Jácome, L. (2015). *Los Costos de Producción y la Fijación de los precios de venta en la empresa Impactex*. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Jiménes, D. (2016). *DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA EMPRESA "COLACIONES EL MANJAR". BUCARAMANGA - COLOMBIA: UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER*.
- Lawler, E. (1973). *Motivation of work organizations*. Monterey, California: Brooks/Cole Publishing.
- Lázaro, A. (2008). *Diagnóstico para la fijación estratégica de precios de una empresa productora y comercializadora de alimentos*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Murillo, K., & Sarmiento, N. (2012). *Determinación de costos y precios referenciales de los servicios de asesoría contable y tributaria de fiac s.a. y su influencia en la toma de decisiones económicas y financieras, año 2011*. Guayaquil - Ecuador: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.
- Perata, A. (2016). *Un sistema de información basado en costos para la toma de decisiones sobre precios: Caso aplicado a una empresa multiproductora del sector gastronómico*. BAHÍA BLANCA, ARGENTINA: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR.
- Polimeni, R. (1997). Contabilidad de costos. En R. Polimeni, *Conceptos y aplicaciones para la toma de desisiones gerenciales* (pág. 896). Colombia.
- Quispe, S. (2016). *Incidencia del sistema de costos abc en la rentabilidad de la empresa jim servicios generales srl en el período 2016*. CAJAMARCA: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA.

- Reino, A., & Torres, K. (2012). *Modelo para la fijación de Precios en la industria del comercio de electrodomesticos aplicado a Marcimex*. Cuenca; Ecuador: Universidad Politecnica Salesina.
- Rojas, L. (2018). Situación del Financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina. *Corporación de estudios para Latinoamérica (CEPLAN)*, 66.
- Rosas, D. (2011). *Análisis de la Fijación de Precios de las Pyme del sector Gráfico en la ciudad de Quito*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- ROSAS, D. (2011). *Análisis de la Fijación de Precios de las Pyme del sector Gráfico en la ciudad de Quito*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Salinas, G. (2012). *Los costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A de la ciudad de Ambato*. Ambato – Ecuador: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO.
- SANTANDER CJUNO, C. K. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la industria gráfica- offset por medio de gestion competitiva*. LIMA: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ.
- Tantalean, L. (2017). *Costo de Producción y determinación de precios en una empresa metalmeccánica, Distrito Villa El Salvador, 2016*. LIMA: UNIVERSIDAD PRIVADA CESAR VALLEJO.
- Tarqui, W. (2016). *determinación del costo de producción y rentabilidad de puertas especiales combinadas de fierro y maderalas en las industrias de metal mecánica en la ciudad de en yunguyo*. PUNO: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO.
- Tello Cabellos, S. Y. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Lex N° 14*, 218.
- Tomás French, F. G. (9 de JUNIO de 2013). <https://cuestionessociales.wordpress.com/2013/06/09/tecnologia-y-falta-de-comunicacion/>. Recuperado el 28 de DICIEMBRE de 2015, de <https://cuestionessociales.wordpress.com/2013/06/09/tecnologia-y-falta-de-comunicacion/>: <https://cuestionessociales.wordpress.com/2013/06/09/tecnologia-y-falta-de-comunicacion/>
- Ugaz, C. (2014). *Influencia de la formalización de las mypes en la determinacion de los costos de producción en las empresas del sector calzado del distrito el porvenir, provincia de trujillo, departamento de la libertad 2014*. TRUJILLO: UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO.
- Villajuana, C. (2013). *Costos y Presupuestos paso a paso*. Tacna: Editorial Neuman.
- Vitoner, J. (2015). *Implementación de costos basado en actividades que permita un crecimiento sostenido en la empresa enbotelladora de agua del rocío del cumbe s.a.c. cajamarca*: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA.

- Actualidad Empresarial. (2014). *Registro de Costos, Información mínima, formatos y Casuísticas*. Lima: Pacífico Editores.
- Alvarez, C., & Grajales, J. (2015). *DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DEL SERVICIO DE TRANSPORTE PARA EL CALCULO DEL PRECIO OPTIMO EN BASE AL WACC (COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL) APLICADO EN LA EMPRESA ICOLTRANS S.A.S. MEDELLIN COLOMBIA: UNIVERSIDAD DE MEDELLIN*.
- Arellano. (21 de DICIEMBRE de 2015). Ruta de la oportunidad Foco en el mercado interno y tendencias en el consumo. *EL COMERCIO DIA*. 1, págs. 12-13.
- Bardales, D., & Vasques, G. (2016). *DETERMINACION DE LA CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LAS MYPES EN EL SECTOR TEXTIL CASO COMERCIAL AMPARO CHUQUIMANGO DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA: UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO*.
- Bernal, E. (2015). *Propuestade sistemas de costos ABC para la compañía de transporte pesado JP AUQUILLA S.A.*. Cuenca – Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Bolivar, M. (2009). El precio en el marketing. *Federación de Enseñanza de CC.OO. de Andalucía*, 9.
- Farfán, G. P. (2012). *DETERMINACIÓN DEL COSTO DE FABRICACIÓN DE MUEBLES EN LA EMPRESA “LA MADERA”, DE LA CIUDAD DE CUENCA, PERÍODO JULIO – SEPTIEMBRE DE 2011*. Loja - Ecuador: Universidad Nacional de Loja.
- Flores Soria, J. (S/F). *Costos para la Toma de Decisiones Gerenciales*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas-CECOF ASESORES.
- Fonseca, C. (2012). *Factores que afectan la toma de decisión de los precios a nivel internacional*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Gallardo, J. (2013). *PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENESDE PRODUCCIÓN PARA LA FÁBRICA DE MUEBLES MODULARES GALLARDO - MOGAL*. SANGOLQUÍ – ECUADOR: ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO.
- García, E. J., & Martínez, J. A. (2017). *DISEÑO DE UN MODELO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA MICROEMPRESA DE AREPAS “KEPAS”*. CALI COLOMBIA: PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA.
- Gómez Aguirre, A. (2013). *Cómo estructurar un sistema de costos en una empresa de servicios*. Lima, Primera Edición: Gaceta Jurídica S.A.

- Goñi, N. (2008). *El precio, variable clave en el marketing*. México: Pearson Educación.
- Hernández, J. (2016). *Sistema de Costos de Producción y su Influencia en la Determinación del Costo y Precio de las comidas de la empresa El Paisa E.I.R.L., Distrito De Cusco, período agosto-octubre del 2016*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Herzberg, F. (1959). *Teoría de los dos factores*. Nueva York: Universidad de Pittsburgh.
- Izidro, G. (2015). *Contabilidad de costos: elementos del costo de producción en mypes industriales (Parte I)*. Lima: Actualidad Empresarial.
- Jácome, L. (2015). *Los Costos de Producción y la Fijación de los precios de venta en la empresa Impactex*. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Jiménes, D. (2016). *DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA EMPRESA "COLACIONES EL MANJAR"*. BUCARAMANGA - COLOMBIA: UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER.
- Lawler, E. (1973). *Motivation of work organizations*. Monterey, California: Brooks/Cole Publishing.
- Lázaro, A. (2008). *Diagnóstico para la fijación estratégica de precios de una empresa productora y comercializadora de alimentos*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Murillo, K., & Sarmiento, N. (2012). *DETERMINACIÓN DE COSTOS Y PRECIOS REFERENCIALES DE LOS SERVICIOS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA DE FIAC S.A. Y SU INFLUENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS, AÑO 2011*. Guayaquil - Ecuador: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.
- Perata, A. (2016). *Un sistema de información basado en costos para la toma de decisiones sobre precios: Caso aplicado a una empresa multiproductora del sector gastronómico*. BAHÍA BLANCA, ARGENTINA: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR.
- Polimeni, R. (1997). Contabilidad de costos. En R. Polimeni, *Conceptos y aplicaciones para la toma de desisiones gerenciales* (pág. 896). Colombia.
- Quispe, S. (2016). *INCIDENCIA DEL SISTEMA DE COSTOS ABC EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA JJM SERVICIOS GENERALES SRL EN EL PERÍODO 2016"*. CAJAMARCA: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA.
- Reino, A., & Torres, K. (2012). *Modelo para la fijación de Precios en la industria del comercio de electrodomesticos aplicado a Marcimex*. Cuenca; Ecuador: Universidad Politecnica Salesina.

- Rojas, L. (2018). Situación del Financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina. *Corporación de estudios para Latinoamérica (CEPLAN)*, 66.
- Rosas, D. (2011). *Análisis de la Fijación de Precios de las Pyme del sector Gráfico en la ciudad de Quito*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- ROSAS, D. (2011). *Análisis de la Fijación de Precios de las Pyme del sector Gráfico en la ciudad de Quito*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Salinas, G. (2012). *Los costos de producción y su efecto en la rentabilidad de la planta fibra de vidrio en Cepolfi Industrial C.A de la ciudad de Ambato*. Ambato – Ecuador: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO.
- SANTANDER CJUNO, C. K. (2013). *ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTION COMPETITIVA*. LIMA: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ.
- Tantalean, L. (2017). *Costo de Producción y determinación de precios en una empresa metalmecánica, Distrito Villa El Salvador, 2016*”. LIMA: UNIVERSIDAD PRIVADA CESAR VALLEJO.
- Tarqui, W. (2016). *DETERMINACIÓN DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y RENTABILIDAD DE PUERTAS ESPECIALES COMBINADAS DE FIERRO Y MADERALAS EN LAS INDUSTRIAS DE METAL MECÁNICA EN LA CIUDAD DE EN YUNGUYO*”. PUNO: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO.
- Tello Cabellos, S. Y. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Lex N° 14*, 218.
- Tomás French, F. G. (9 de JUNIO de 2013). <https://cuestionessociales.wordpress.com/2013/06/09/tecnologia-y-falta-de-comunicacion/>. Recuperado el 28 de DICIEMBRE de 2015, de <https://cuestionessociales.wordpress.com/2013/06/09/tecnologia-y-falta-de-comunicacion/>: <https://cuestionessociales.wordpress.com/2013/06/09/tecnologia-y-falta-de-comunicacion/>
- Ugaz, C. (2014). *INFLUENCIA DE LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN LA DETERMINACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CALZADO DEL DISTRITO EL PORVENIR, PROVINCIA DE TRUJILLO, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD 2014*. TRUJILLO: UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO.
- Villajuana, C. (2013). *Costos y Presupuestos paso a paso*. Tacna: Editorial Neuman.
- Villarán, F. (2000). *LAS PYMES EN LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL PERUANA*. LIMA , PERU.

Vitonera, J. (2015). *IMPLEMENTACIÓN DE COSTOS BASADO EN ACTIVIDADES QUE PERMITA UN CRECIMIENTO SOSTENIDO EN LA EMPRESA ENBOTELLADORA DE AGUA DEL ROCIO DEL CUMBE S.A.C.* CAJAMARCA: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA.

## ANEXOS

### UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

#### Presentación:

Reciba mis cordiales saludos señor Wilson Gaona Huamán, Gerente General de la empresa “Modulares Cajamarca S.R.L.”, quien se presenta ante usted, Cesar David Llico Colorado, con DNI: 42169192, alumno egresado de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo de la carrera profesional de Contabilidad y Finanzas quien va realizando su trabajo de investigación denominada “**Costeo de la producción de muebles de madera y la fijación de precios, Caso “Empresa Modulares Cajamarca S.R.L.”, distrito de Cajamarca 2019.**” Con el cual tomaré como unidad de análisis el presente centro de labores dirigido por su persona referente al sector carpintería, el fin de dicha investigación es proporcionar información fundada y sostenible acorde al costeo de producción y fijación de precios de venta, para contribuir en el desarrollo de su empresa y pueda lograr beneficios acordes a su empresa, asimismo la presente fuente servirá para futuras investigaciones.

#### Objetivo:

El propósito y objetivo de la presente ficha es con el fin de conocer situaciones necesarias para fijar los costos de producción y la determinación del precio de venta, así mismo recogeremos la información respecto a costeo de producción y la fijación de precios, donde procesaremos la información obtenida y la presente fuente servirá para el desarrollo de la investigación.

**Fecha** : / /2019

**Hora** : de inicio..... Hora de término.....

**Lugar** :

**Entrevistado** :

**FICHA DE ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA**

**I. PREGUNTAS GENERALES.**

¿Qué tiempo lleva desempeñando la producción de muebles de madera?

.....  
.....

¿Cuáles son los productos que fabrica más frecuencia?

.....  
.....

¿Qué cantidad de muebles fabrica durante la semana?

.....  
.....

¿Qué porcentaje de sus ventas representa cada uno de sus productos producidos con más frecuencia?

.....  
.....

¿Qué es mejor Para Ud. producir muebles de calidad o de bajo precio?

.....  
.....

¿Conoce algún tipo de información para la fijación de sus precios de venta?  
Explique.

.....  
.....

¿Considera usted que es importante tener conocimiento respecto a costos y gastos en los que incurre la producción de muebles de madera? ¿Por qué?

.....  
.....

## **II. COSTOS FIJOS**

¿Conoce usted sobre costos fijos?

.....  
¿El local donde labora la empresa es propio alquilado?

.....  
¿Incluye Ud. el costo del local en la producción de muebles de madera?

.....  
¿La maquinaria es propia o alquilada?

.....  
¿En su taller de carpintería de qué manera realiza el mantenimiento de la maquinaria?

.....  
¿Conoce el método de depreciación de su maquinaria?

.....  
¿Incluye el consumo de energía eléctrica y agua a la fabricación de muebles de madera?

.....

## **III. COSTOS VARIABLES**

¿De qué manera se abastece de su materia prima (materiales de fabricación)?

.....  
¿De qué manera o forma costea su materia prima para la fabricación de los diferentes muebles?  
.....

¿Considera usted algunos gastos extras a tener en cuenta en la producción de los muebles de madera?

.....  
¿De forma o manera calcula o costea la mano de obra en la producción de muebles?  
.....

#### **IV. FIJACION DE PRECIOS**

¿De qué manera o cómo fija sus precios en la producción de muebles de madera?

.....  
¿Conoce el porcentaje de utilidad (ganancia) por cada mueble de madera confeccionado?

.....  
¿Cómo determina su utilidad (ganancia) por cada mueble fabricado?  
.....

¿De qué manera fija el precio de venta de sus muebles de madera?  
.....

¿Cuáles son los productos principales que realiza su carpintería? (Definir porcentajes)

a. ....

- b. ....
- c. ....
- d. ....

¿Cuánto es el costo de la fabricación de dicho producto?

- a. .... b. .... c. .... d. ....
- Materia prima S/ ..... S/ ..... S/ ..... S/ .....
- Mano de obra S/ ..... S/ ..... S/ ..... S/ .....
- Otros Costos S/ ..... S/ ..... S/ ..... S/ .....
- Precio de venta** S/ ..... S/ ..... S/ ..... S/ .....

**FICHA DE CÁLCULO Y COSTEO DE MUEBLES DE MADERA**

PRODUCTO: .....

UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	MATERIA PRIMA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>TOTAL</b>				

UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	MANO DE OBRA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>TOTAL</b>				

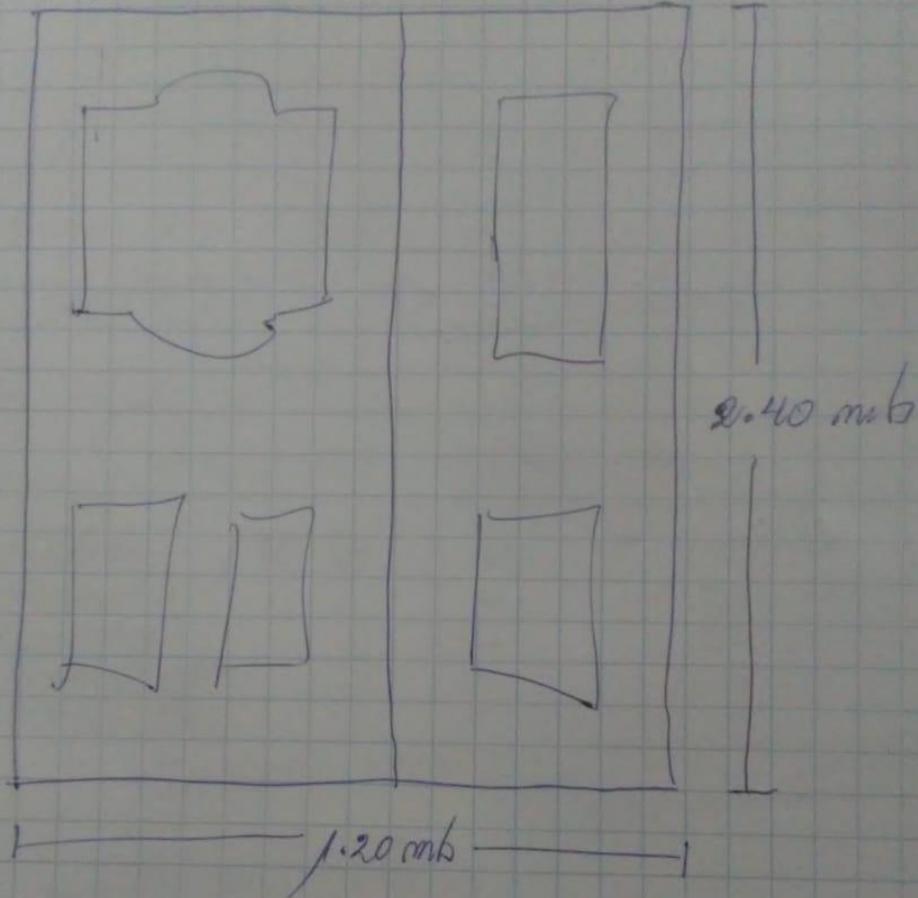
UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	GASTOS ADMIN. Y DE VENTAS	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL

<b>TOTAL</b>				

<b>COSTO TOTAL DEL PRODUCTO</b>		
	MATERIA PRIMA	
	MANO DE OBRA	
	GASTOS ADMINIS. Y DE VENTAS	
<b>PRECIO DE VENTA</b>		

**CALCULOS SEGÚN EL PROPIETARIOS**

PUERTA DOS HOJAS



madona -  $8 \times 4 = 32$       $32 \times 2 = 64$

$64 + 5 = 69 \Rightarrow 70$  P<sub>2</sub>      $70 \times 9.00 = 630.00$

Madona = 630.00  
Acabados = 180.00  
Moro 0 = 350.00  
Adiamil = 50.00

} \$ 1.200.00

## CLOSET PARA BIPEDOS

Madera	170 Pz	=	\$	1500.00
Acabados		=		150.00
Adicionales		=		200.00
Mono de obra		=		1500.00
Energía Elct		=		150.00
<b>Costo Total</b>		<b>⇒</b>		<b>3400.00</b>

## Repositorio PARA COCINA

Madera	170 Pz	=	\$	1500.00
Acabados		=		200.00
Adicionales		=		200.00
Mono de obra		=		1500.00
Energía Elct		=		80.00
<b>Costo Total</b>		<b>⇒</b>		<b>3480.00</b>

## Comida Comoda

Madera	80 Pz	=	\$	720.00
Acabados		=		100.00
Adicionales		=		80.00
Mono de obra		=		350.00
Energía Elct		=		150.00
<b>Costo Total</b>		<b>⇒</b>		<b>1265.00</b>

**PUERTA DOS HOJAS DE MADERA DE CEDRO**



**CLOSET PARA EMPOTRAR DE MADERA DE CEDRO**



## REPOSTERO PARA COCINA DE MADERA DE CEDRO



## COMODA DE MADERA DE CEDRO



**TALLER DE MODULARES CAJAMARCA S.R.L.**

