



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO
DE
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

CASO DE ESTUDIO

**EL TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS COSTOS DE PRODUCCION Y
SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA COMPAÑÍA DE
MUEBLE ABC**

AUTORES

LEYTON RAFAEL MARIN ESCOBAR

GUAYAQUIL

2023

CERTIFICADO DE SIMILITUD

EL TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS COSTOS DE PRODUCCION Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA COMPAÑÍA DE MUEBLE ABC

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%

INDICE DE SIMILITUD

5%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	asana.com Fuente de Internet	2%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
3	rraae.cedia.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	dspace.uazuay.edu.ec Fuente de Internet	<1%
5	eprints2.dlib.indiana.edu Fuente de Internet	<1%
6	www.monografias.com Fuente de Internet	<1%
7	www.veracruz-puerto.gob.mx Fuente de Internet	<1%
8	www.scribd.com Fuente de Internet	<1%
9	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado



NELLY SOLANGE
VERGARA DIAZ

Dedicatoria

Este presente trabajo se lo dedicó en primer lugar a Dios, por haberme permitido cumplir esta meta con sabiduría y dedicación.

Agradezco a mi madre Mónica Escobar por su esfuerzo de siempre estar conmigo y creer en mi, a mi padre Leyton Marín por apoyarme y darme esa confianza en todo momento ya que son los pilares fundamentales en mi vida y en lo que hoy me he convertido

Durante este largo proceso de enseñanza tuve el honor de tener como segundas mamás a mi prima Estefanía Báez, Tía Gladys Escobar, lo cual les agradezco con la vida por todo ese apoyo que me han brindado y confiar en mi siempre, eso me llena de mucho orgullo porque en algún momento quisiera ser así de grandes como ellas. Agradecer a mi familia por sus oraciones, consejo y palabras de aliento que hicieron de mi una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos nuestros sueños y metas.

Por último agradecer a mi amado e inolvidable papá José Báez, gracias por guiarme y protegerme, desde allá arriba en el cielo. Tú presencia cada día crece más en mi alma, A Ti te debo lo que soy !

Att. Leyton Rafael Marín Escobar

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE SIMILITUD	ii
ÍNDICE GENERAL	iv
INDICÉ DE TABLAS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	v
1. INTRODUCCIÓN	1
Antecedentes.....	1
Objetivos.....	2
Preguntas de investigación científica.....	2
2. ANÁLISIS	3
3. PROPUESTA	8
4. CONCLUSIONES.....	16
5. Recomendaciones	17
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	18

INDICÉ DE TABLAS

Tabla 1. Gastos mensuales por la fabricación de 3 productos de mueblería.....	6
Tabla 2. Ganancia entre el costo de comercialización y gastos en la producción.	7
Tabla 3. Diccionario de actividades.....	11
Tabla 4. Gastos generales.....	12
Tabla 5. Asignación de los recursos a las actividades mensuales identificadas.....	12
Tabla 6. Costo por los productos con la actividad.	15
Tabla 7. Ganancia entre el valor de fabricación y el costo del método ABC.....	15

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Análisis FODA.....	5
Figura 2. Pasos del Método ABC.....	8
Figura 3. Prototipo de cama de dos plazas	13
Figura 4. Prototipo de cómoda de 6 cajones.....	13
Figura 5. Prototipo de velador pequeño de cuatro cajones	14
Figura 6. Prototipo de silla para bebé	14

1. INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Ahora, los diferentes gustos y elecciones siempre se basan en la calidad y la competencia de los productos, en los viejos tiempos, el fabricante tenía el mercado a disponibilidad, incluso fijando precios sin tecnología para manejar el proceso, el consumidor ha cambiado gradualmente en sus hábitos de compra muy necesario (Orellana, González, Venegas, 2020).

En una organización para conservar o acrecentar su contribución en un mercado cada vez más exigente, se debe apoyar en nuevas y mejores tácticas de productividad, en un incesante acrecentamiento de la fabricación a través del control de costos (Mora, Vera y Melgarejo, 2013).

A través del tiempo, las empresas grandes o pequeñas que se han enfocado en la producción del mueble, han ido incrementando comparablemente a los progresos de las Tics (Orellana, 2022). Además, es importante conocer las características del bosque, que lo integran y conocer los diferentes tipos de especies aptas para la elaboración de muebles, lo que propicia la existencia de diferentes tipos, modelos y grupos (Mogrovejo y Vásquez, 2016).

Ecuador por su ubicación geográfica, posee numerosas diversidades maderables que se comercializan para la elaboración de varios artículos (Machado, 2019). Cabe destacar que, debido a la abundancia de materias primas ecuatorianas, existe una buena oportunidad para desarrollar la industria primaria de procesamiento de madera, aglomerado u hojas, así como operaciones secundarias como muebles y papel (Camacho, 2022).

Según el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) considera prioritario que el sector maderero se fortalezca, dinamizando la economía nacional (Santiestevan, 2020). Cabe señalar que, en el Ecuador, hay gerentes que conciben a las estrategias de marketing como gasto y no como inversión, con base a esta aserción, existen autores que resguardan la posición de invertir en el sistema de mercado, considerándolo como la razón de la expansión del mercado (Orellana,

González, Venegas, 2020).

Además, según Mora et al. (2013), mencionan que la rentabilidad, los costos, la productividad y la participación relativa de mercado son considerados como índices de competitividad, estas influyen en la medición del factor total de esta, a través de la aplicación de procesos productivos, con la finalidad de estimar la eficiencia de un modelo de gestión efectivo, propendiendo a la eficiencia productiva. Ante este hecho, la producción de productos madereros en el Ecuador crece sostenidamente, convirtiéndose en un importante centro de crecimiento económico, contribuyendo así al desarrollo de la economía regional (Yépez, 2019).

Objetivos

General

Analizar el tratamiento contable de los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la compañía de mueble ABC

Específicos

- Fundamentar teóricamente los elementos, clasificación y beneficios para el análisis de costos en el sector comercial de mueble.
- Establecer desafíos que el sector comercial de ventas de muebles presenta en el análisis de costos.
- Diseñar la guía de información enfocada en el mejoramiento de los costos para aumentar la rentabilidad de la actividad comercial de ventas de muebles.

Preguntas de investigación científica

- ¿Cómo se fundamentan teóricamente los elementos, clasificación y beneficios para el análisis de costos en el sector comercial de mueble?
- ¿Cuáles son los desafíos que el sector comercial de ventas de muebles presenta en el análisis de costos?
- ¿Cómo diseñar la guía de información enfocada en el mejoramiento de los costos para aumentar la rentabilidad de la actividad comercial de ventas de muebles?

Descripción del tipo del caso asignado.

SECTOR: SECTOR COMERCIAL-VENTA DE MUEBLES

SITUACIÓN PROBLEMÁTICA: Actualmente el sector comercial en especial la venta de muebles, muestra deficiencia en los cálculos y fijación de los Costos Indirectos, dificultad en la determinación de los costos unitarios y poco conocimiento en la operatividad de los costos en la elaboración de muebles. Esto origina una dificultad en la toma de decisiones que se genere por la información contable, también la falta de conocimiento sobre la segmentación de los (costos indirectos de fabricación) CIF, así como la necesidad de la implementación de un sistema de costo, para poder evitar estas situaciones se sugiere una base más sólida para el tratamiento contable de los costos, estableciendo mejoras en el desempeño y en la efectividad del costo directo.

2. ANÁLISIS

Actualmente, hay un aumento en el gasto en muebles entre la generación moderna. La cantidad de plataformas de comercio electrónico que ofrecen varios diseños y modelos de muebles ha aumentado significativamente, acelerando el crecimiento de los mercados en desarrollo. Las prácticas de distribución también ayudan a las empresas líderes a ganar más en el mercado (Surita, 2019).

Debido a la gran demanda de la generación más joven, las empresas líderes ofrecen una amplia variedad de productos para sus productos (Santos, 2023). Asimismo, la creciente demanda de productos de bricolaje y muebles listos para armar continúa impulsando el mercado, especialmente en el segmento de muebles para el hogar y la oficina, lo que hace que el mercado registre más ventas a nivel mundial (Valdepeñas, 2021). Se espera que un aumento en la construcción residencial y comercial en todo el mundo y un número cada vez mayor de alianzas y asociaciones estratégicas impulsen el crecimiento del mercado (Mendoza, 2020).

La gestión de costos le permite calcular, presupuestar y ajustar con precisión los costos del proyecto (García y Mora, 2023). En general, el proceso de control de costos comienza en las etapas de planificación e inicio del proyecto (Riano, 2021). Durante la vida del proyecto, los propietarios del proyecto revisan y controlan los costos para garantizar que no excedan el presupuesto aceptable (Forero, Salamanca

y Paredes, 2023). Una vez que se completa el proyecto, el propietario del proyecto compara el costo real con el estimado para recopilar las lecciones aprendidas del mismo. Esto puede ayudar a predecir y comparar proyectos futuros (Martins, 2022).

La deficiencia de costos de producción, es otro desafío y factor que afecta en la actividad del sector comercial de la venta de muebles, es posible que los registros de costos y gastos de la empresa no tenga un proceso definido, por ende, al estar sin una estructura adecuada de costos demuestra que el control ha sido deficiente en cuanto a materias primas, mano de obra y costos generales la cual conlleva a una inadecuada toma de decisiones (Mendoza, 2018).

Son múltiples los desafíos comunes de la gestión de costos, se podría evidenciar que la gestión de costos no está exenta de desventajas. Entre ellas se detalla que no tener un presupuesto lo suficientemente grande puede hacer que sea difícil determinar con precisión cuánto personal e insumos harían falta para el desarrollo y esto afectará a los entregables (Venegas, 2019). De tal forma, como solución es primordial asegurarse de que el presupuesto sea realista. Si es necesario, se realice la inclusión de la propuesta de presupuesto, y presente el presupuesto que necesitas. Explica patentemente por qué el presupuesto es significativo y qué recursos son esenciales para el éxito del proyecto (Crispieri, 2019).

Además, otro factor o desafío es el cálculo de costos inexactos, por ende, la equivocación en el cálculo de los costos puede desviar en el sector comercial incluso antes de que comience (Sarase, 2021). De tal modo, es imprescindible comprender el alcance de los productos a elaborar en la actividad comercial antes de comenzar el proceso de cálculo de costos. También, es necesario tener en cuenta que las tres restricciones del proyecto están conectadas: tiempo, alcance y costo (Moreno, Sánchez y Velosa, 2019). De tal forma, se que desea o estima hacer una reducción de los costos, es viable que se tenga que alargar el cronograma o disminuir el alcance. Por ende, al omitir este punto, deberá entonces incrementarse los costos para conseguir con placidez la eficacia cabal del proyecto.

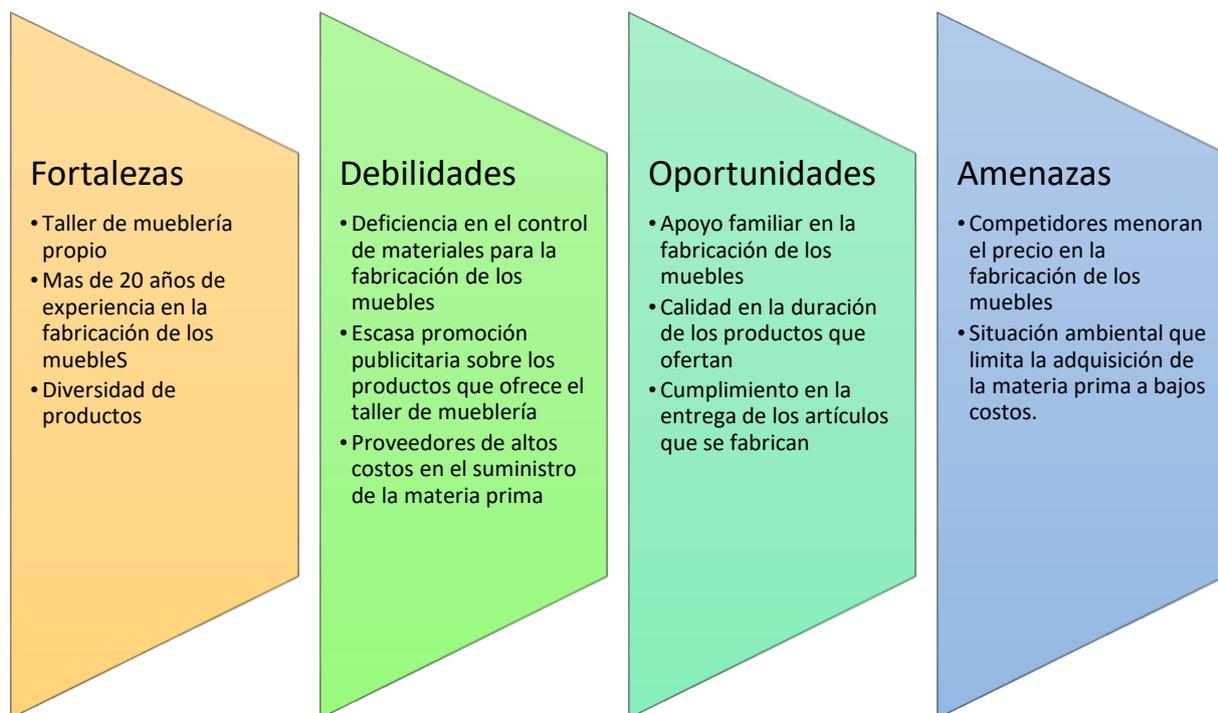
En relación con la determinación de costos unitarios, se indica que existen estrategia de bajo costo que supone que el precio fijado correctamente a través del control de costo, es el principal medio de competir entre empresas, y que este

depende, en última instancia, de la gestión eficiente de los administradores (Orellana, González y Venegas, 2020).

Con respecto con la operatividad de costos en la operatividad del producto, hoy en día en las organizaciones por una mala gestión operativa originan un incremento de costos innecesarios por lo cual se ven afectadas económicamente, por eso las empresas se ven dispuestas a realizar mejoras continuamente para reducir y evitar altos costos logrando tener mejores utilidades e incrementando su competitividad en el mercado (Cahuay, Jara y Vásquez, 2020).

De tal modo, a continuación, se realizó un análisis FODA que logra permitir alcanzar información precisa para de lo cual se fija y se presenta de lo que emerge en la problemática en el taller de mueblería cerca de la localidad:

Figura 1. Análisis FODA.



Elaborado por: Marín (2023)

De tal modo, se logra analizar que el taller de mueblería posee como fortaleza fundamental que es propietario con muchos de experiencia en la fabricación de los

muebles, este aspecto es considerado positivo en el manejo económico y tiempo laboral que destina para crear un mueble, aunque cabe señalar que ante esta situación puede ser un factor que interfiere en la gestión de los costos donde por el desconocimiento de cómo tratar de forma contable los costos de producción genera cierta incidencia en la rentabilidad del taller de mueblería por ciertas amenazas y debilidades identificadas.

Además, mediante dialogó con el propietario del taller de mueblería, donde indicó que ellos no gestionan los costos sobre los materiales y mano de obra que necesita por la fabricación de los diferentes artículos de muebles que produce y comercializa, de tal modo, se presentan tablas donde se ubican aquellos materiales y gastos que ha enfocado el propietario de forma mensual o por cada tres muebles como una cama, cómoda y velador.

Tabla 1. Gastos mensuales por la fabricación de 3 productos de mueblería.

Materiales	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Materia prima (Troncos de madera)	30	\$12.00	\$360.00
Mano de obra indirecta (2 pagos de motosierra)	2	\$10.00	\$20.00
Mano de obra directa (Pago diario al ayudante)	20 días	\$7.00	\$140.00
Plywood (Tamaño de 2 x 2 metros)	2	\$25.00	\$50.00
Litro de Goma	2	\$8.00	\$16.00
Pernos	50	\$0.25	\$12.50
Sellador	2	\$3.00	\$6.00
Litro de Pintura	3	\$9.00	\$27.00
Libra de Clavos	3	\$1.00	\$3.00
Litro de Laca	4	\$4.00	\$16.00
Lija	2 metros	\$2.00	\$4.00
Bisagras	24	\$0.30	\$7.20
Cinta de Embalaje	3	\$5.00	\$15.00
Energía eléctrica (1 mes)	1	\$30.00	\$30.00
Total general de los gastos			\$706.70

Fuente: Propietario

Elaborado por: Marín (2023)

De tal forma, como se muestra en la presente tabla 1, existen ciertos valores que el propietario de la mueblería considera que, de manera mensual necesita o hace dicha inversión para la fabricación de aquellos muebles. Por lo tanto, tales materiales y mano de obra expresada en la tabla, el propietario indica que los necesitan por 3

muebles que alcanza producir en el mes como cama de dos plazas, una cómoda de 6 cajones y un velador de 2 cajones, productos que en el mes le alcanza los materiales de la materia prima, cabe señalar que ciertos materiales tales como la goma, lija, cinta, pernos, clavos entre otros materiales le sobran y en el próximo mes no hace inversión sobre ellos.

Por lo tanto, en base a los costos y gastos expresados, se logra expresar en la siguiente tabla 2, el total del precio de producción que el propietario de la mueblería ha considerado para la fabricación de ciertos muebles haciendo una comparación sobre el precio que destina para comercializar lo que fabrica.

Tabla 2. *Ganancia entre el costo de comercialización y gastos en la producción.*

Mueble	Precio para la comercialización	Total	Precio por producción	Ganancia
Cama de dos plazas	\$350.00			
Cómoda de 6 cajones	\$450.00			
Velador pequeño de cuatro cajones	\$250.00	\$1,130.00	\$706.70	\$424.30
Silla para bebé	\$80.00			

Fuente: Propietario,

Elaboración: Marín (2023)

De tal manera, la ganancia alcanzada no es mayor ni igual al 50% de los gastos invertidos, el propietario logró indicar que desde que inició a laboral en este sector comercial, no ha enfocado en hacer un tratamiento contable de los costos de producción ya sea por artículo para evitar que en ocasiones que le falten o le sobre material. Por lo tanto, esta gestión de los costos en la producción y destinar un precio para su comercialización tiene su incidencia en la rentabilidad del taller de mueblería, puesto que el valor de la ganancia no es pertinente por el tiempo, días y experiencia laboral que se destina para aquello. Por ende, los competidores de este sector comercial ofertan los mismos artículos por estrategias y técnicas contables que han considerado para tener un incremento en la demanda para la producción y comercialización de los muebles.

3. PROPUESTA

La presente propuesta surge en poder dar solución al problema identificado, el desconocimiento del respectivo tratamiento contable de los costos de producción donde ha tenido incidencia en la rentabilidad de dicho sector comercial dedicado en la venta de muebles.

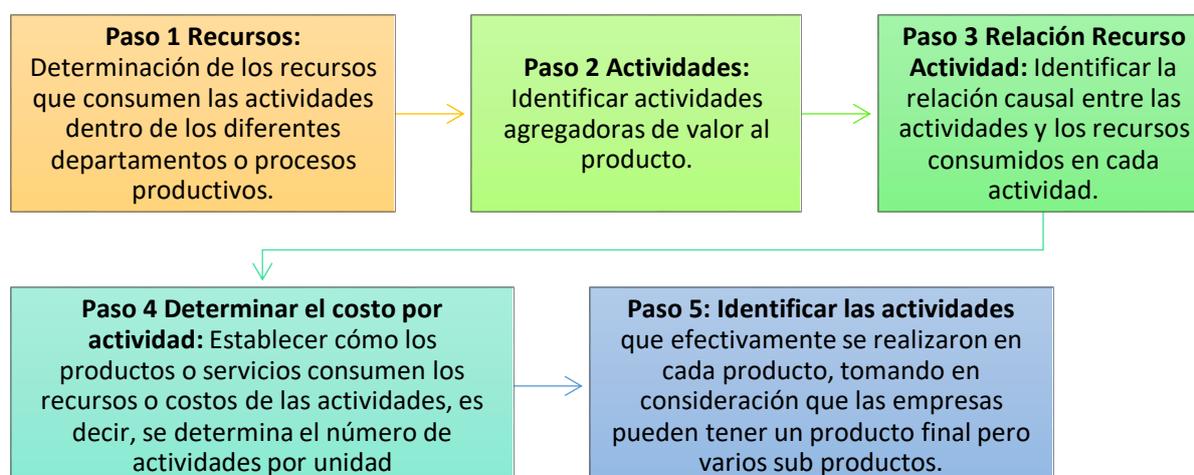
Objetivo general de la propuesta

Diseñar una guía de información para el tratamiento contable de los costos, estableciendo mejoras en el desempeño y en la efectividad del costo directo en sector comercial de VENTA DE MUEBLES en Ecuador

Para ello, se ha considerado el METODO ABC, dicho método de acuerdo con Casanova, Núñez, Navarrete y Proaño (2021) menciona dicha gestión de los costos se resumen tanto de los elementos principales como materia prima y mano de obra, así como el control sobre los costos indirectos. De tal forma, en la determinación de los costos de producción es importante realizar un análisis de los tres elementos considerados dentro del proceso de producción que son; materia prima, mano de obra y gastos de fabricación.

Además, dicho método ABC presenta algunos pasos que se sugieren para la respectiva implementación y gestión de costos.

Figura 2. Pasos del Método ABC



Fuente: Casanova, Núñez, Navarrete y Proaño (2021)

Elaborado por: Marín (2023)



GUÍA INFORMATIVA PARA EL TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN



**SECTOR COMERCIAL
VENTA DE MUEBLES**

ABC-Método de Costos basados en Actividades

ABC es un método que analiza los costos de las actividades, estableciendo una relación entre las actividades y el uso de los recursos, independientemente de los límites departamentales, que permite identificar los factores que hacen que una organización o empresa genere ingresos en sus negocios, productos, servicios y marketing destinados para una adecuada atención al cliente a las necesidades y demandas que exprese (Gallegos y Rodríguez, 2019).

De tal modo, este método de Costeo Basado en Actividades (ABC) se convierte en aquella herramienta de medición y control de costos que admite a las empresas conseguir información precisa de costos e identificar cantidades no utilizadas o acciones que no añaden cuantía a la empresa. En última instancia, esto conduce a menores costos y mayores ganancias.

De tal modo, en la presente propuesta para la aplicación del método de costeo basado en actividades fue la metodología por cuatro fases planteada por Kaplan y Cooper (1999, citado por Eslava y Parra, 2019), tales como:

- **Fase I.** Diccionario de actividades, construido después de analizar el comportamiento de los procesos y el flujo de información.
- **Fase II.** Determinación de los costos (gastos) de la organización para cada una de las actividades. Este influirá en la identificación de los recursos precisos para el cometido de cada actividad.
- **Fase III.** Dar a conocer de los productos que ofrece la empresa.
- **Fase IV.** Determinar el costo de las actividades relacionadas con el o los productos. Cabe señalar que, la descripción de los inductores se realizará considerando la relación de causa y efecto y la disponibilidad de información en el sistema existente de la empresa.

Fase 1. Identifico y defino mis actividades

Este primer paso del método ABC es la información de todo lo que se hace en la empresa para la fabricación de los productos que se elaboran en el taller de mueblería. De tal modo, se arrojan un total de **15** actividades, sin embargo, se agruparon los que fueron similares, dando como resultado **7**. Detallando a continuación en un diccionario de verbos.

Tabla 3. *Diccionario de actividades.*

Actividad	Descripción
1 Pedido de la materia prima	Investigar, solicitar y negociar el material.
2 Recepción material	Descargar, transportar y guardar el material
3 Preparación de la madera	Cortar, Trozar, cepillar y lijar las piezas
4 Elaboración de piezas	Dar la forma final a la madera de acuerdo con las necesidades de cada parte del producto.
5 Armar y ensamblar	Realización del ensamblado del producto usando herramientas especiales.
6 Recubrir superficie	El uso de tintes, barnices, etc., para ello es importante controlar la temperatura a la que se encuentra el producto. Este evento también incluye el tapizado de los muebles necesarios.
7 Acabado del producto	Instalación de bisagras, herrajes y suavizar el producto.

Elaborado por: Marín (2023)

Fase 2. Determino mis gastos por cada actividad

Para saber cuánto dinero utiliza la organización, en cada una de las actividades, el sistema ABC realiza un control identificando los recursos utilizados y asignándolos a las actividades correspondientes. La Tabla 4 muestra que se indican **cuatro** recursos de los cuales tiene relación de cuando se utilizan con fines de producción: Por ejemplo, el recurso de mantenimiento tiene un costo total de **\$500.00** y la fuente del costo es humana; es decir, los costos de gestión (materiales, personal, materiales y equipos) se atribuirá a las actividades que los consumen, de acuerdo con las horas-hombre requeridas.

Tabla 4. Gastos generales

Recursos	Costo mensual	Generador de costo de recursos
Mano de obra	\$140	Jornada laboral- hombres
Mantenimiento	\$500	Propietario
Energía	\$30.00	Kw por hora
Insumos	\$530.00	Uso para 4 productos
Arriendo de maquinas	\$50.00	Horas uso

Elaborado por: Marín (2023)

Luego en la tabla 5 se hará asignación de los recursos correspondiente con las actividades. Este valor se obtiene a partir de la cantidad de materiales utilizados y se estima utilizando el generador del costo de los recursos o bienes. Por ejemplo, para las tareas de recepción, los trabajadores de producción aportan un proporcional de una jornada laboral diaria, de las 120 horas disponibles por mes.

Tabla 5. Asignación de los recursos a las actividades mensuales identificadas.

Actividades	Mano de obra	Mantenimiento	Energía	Insumos	Atiendo de maquinas	Total
Pedido de la materia prima	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Recepción material	\$10.00	\$50.00	\$0.00	\$0.00	\$20.00	\$80.00
Preparación de la madera	\$30.00	\$100.00	\$10.00	\$360.00	\$30.00	\$530.00
Elaboración de piezas	\$40.00	\$100.00	\$0.00	\$30.00	\$0.00	\$170.00
Armar y ensamblar	\$30.00	\$100.00	\$10.00	\$80.00	\$0.00	\$220.00
Recubrir superficie	\$20.00	\$100.00	\$10.00	\$40.00	\$0.00	\$170.00
Acabado del producto	\$10.00	\$50.00	\$0.00	\$20.00	\$0.00	\$80.00
Total	\$140	\$500	\$30.00	\$530.00	\$50.00	\$1,250.00

Elaborado por: Marín (2023)

Fase 3. Descripción del producto

Para el estudio, se evaluó el costo de producir dos prototipos no tradicionales como cama de 2 plazas, cómoda de 6 cajones, velador pequeño de cuatro cajones y silla para bebé. Tales, productos están diseñados y fabricados por el taller de mueblería.

Figura 3. *Prototipo de cama de dos plazas*



Fuente: Google (2023)

Figura 4. *Prototipo de cómoda de 6 cajones*



Fuente: Google (2023)

Figura 5. *Prototipo de velador pequeño de cuatro cajones*



Fuente: Google (2023)

Figura 6. *Prototipo de silla para bebé*



Fuente: Google (2023)

Estos productos, poseen las siguientes características que tiene un acabado tradicional y moderno, la cama de dos plazas tiene una denominación para uso matrimonial, la cajonera de 6 cajones posee unas medidas pertinentes tanto en anchura y profundidad para uso del cliente, el velador es de un estilo tradicional para almacenar pertenencias de los usuarios, la silla para bebé tiene un estilo que proporciona comodidad por su anchura y altura.

Fase 4. Determino el costo de las actividades relacionadas con el o los productos

Para esta fase se consideró luego de describir el producto el valor que se otorga a cada mueble, los criterios para determinar el valor de diferencia se hacen con el sistema de costo tradicional con el sistema de costo del ABC.

Tabla 6. Costo por los productos con la actividad.

Mueble	Precio para la comercialización	Valor total para comercializar	Sistema de costo tradicional	Sistema de costo basado en actividades	Diferencia
Cama de dos plazas Cómoda de 6 cajones	\$450.00	\$1.330	\$706.70	\$1,250.00	\$490.00
Velador pequeño de cuatro cajones	\$260.00				
Silla para bebé	\$120.00				

Elaborado por: Marín (2023)

Además, se puntualiza que el precio del mueble a comercializar se empleó en base a las necesidades y demandas ambientales en la adquisición de la materia prima, por ende, se ejecutó la suma de cada precio del mueble sobre el valor a comercializar y los gastos con el método ABC.

Tabla 7. Ganancia entre el valor de fabricación y el costo del método ABC

Valor total para comercializar	Sistema de costo basado en actividades	Ganancia
\$1.330	\$1,250.00	\$80.00

Elaborado por: Marín (2023)

Cabe señalar que, de la ganancia alcanzada, dentro del método ABC en la estimación de los recursos para la producción de los muebles se puso como mantenimiento al propietario temiendo de esta forma es valor también como ganancia.

4. CONCLUSIONES

En base con el desarrollo del presente trabajo de investigación bajo el estudio de caso, se pudo llegar a la conclusión que, al analizar el tratamiento contable de los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la compañía de mueble con el método de ABC, se pudo determinar siguiendo sus pasos el gasto o costos que el usuario no estimaba como lo fue su mando de obra para el mantenimiento en la fabricación y comercialización de sus muebles.

Además, se logró fundamentar teóricamente los elementos, clasificación y beneficios para el análisis de costos en el sector comercial de mueble, donde el se logra concluir que el método ABC se convierte en aquella herramienta que ayuda a medir y controlar los gastos con aquella información precisa de costos donde se pudo identificar cantidades no utilizadas o acciones que no añaden cuantía del taller de la mueblería.

Se logró establecer los desafíos que se han vinculado que el sector comercial de ventas de muebles presenta deficiencias en el análisis de costos tales como, la demanda de productos, deficiencia de costos de producción, cálculos inexactos, falta de determinación de los costos unitarios y la poca operatividad del producto.

De tal forma, en base a estos resultados se pudo diseñar la guía de información donde se pudo llegar al propósito de mejorar la gestión de los costos para aumentar la rentabilidad de la actividad comercial de ventas de muebles.

5. Recomendaciones

Por ende, se recomienda que el método ABC sea implementado para poder gestionar cual es el gasto que se destina para elaborar un mueble o destinar los recursos pertinentes sobre los costos y así poder determinar un precio razonable para que el consumidor o cliente no se vea afectado y obviamente el propietario tampoco.

Además, se considera recomendable que se utilice este modelo ABC para gestionar los costos, puesto que poseer una educación y formación contable es necesaria para toda organización pueda conocer los esfuerzos de mejora para la productividad del sector comercial.

También, se recomienda que se ejecute una gestión de costos de manera mensual o por producción específica de cada artículo, ya que les permitirá mejorar significativamente la información de costos sin interrumpir las operaciones diarias que se ejecutan para la fabricación de los productos que se elaboran en el sector comercial de venta de muebles.

Finalmente, es recomendable que el área o sector comercial dedicado a la venta de muebles instituya su contabilidad actual en su totalidad debido a que para realizar el diseño actual se suscitan diversas muchas dificultades en el levantamiento de información de costos, donde la parte de gerencia que recae en las responsabilidades del propietario que siempre esté interesada en trabajar en el modelo ABC, donde su principal tarea es constituir su sistema de información de costos para mejorar en el desempeño como efectividad y alcanzar la operatividad de costos de cada producto .

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Camacho Vargas, D. F. (2022). Descripción anatómica y organoléptica de la madera de cinco especies forestales de interés comercial procedentes del cantón Loreto, provincia de Orellana. [DSpace ESPOCH.: Descripción anatómica y organoléptica de la madera de cinco especies forestales de interés comercial procedentes del cantón Loreto, provincia de Orellana.](#)
- Casanova V. C. I., Nuñez L. R. V., Navarrete Z. C. M. y Proaño G. E. A. (2021). Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(1), 302-314. [Gestión y costos de producción: balances y perspectivas - Dialnet \(unirioja.es\)](#)
- Ccahuay Cercado, J. J., Jara Roncal, K. E., & Vásquez Coronado, M. H. (2020). PLAN DE MEJORA EN LA GESTIÓN OPERATIVA PARA REDUCIR COSTOS DE LA EMPRESA SHALOM EMPRESARIAL S.A.C. CHICLAYO. *ZHOECOEN*, 12(3), 348–359. <https://doi.org/10.26495/tzh.v12i3.1332>
- Crispieri, G. P. (2019). Factores de éxito y fracaso en la gestión de proyectos: un enfoque en las mejores prácticas. *Project Design and Management*, 1(1). [Factores de éxito y fracaso en la gestión de proyectos: un enfoque en las mejores prácticas | Project Design and Management \(mlsjournals.com\)](#)
- Forero C. D. A., Salamanca Rincón, J. M., & Paredes Sanabria, M. C. (2023). Fases de diseño y socialización del procedimiento para la planeación de órdenes de mantenimiento para la empresa Consorcio Grupo Stork, Base Yopal. [Fases de diseño y socialización del procedimiento para la planeación de órdenes de mantenimiento para la empresa Consorcio Grupo Stork, Base Yopal \(unbosque.edu.co\)](#)
- Gallegos, C., y Quezada, E. R. (2020). Gestión de costos en el sector de áridos a través del método de costeo basado en actividades. *Cuadernos de contabilidad*, 21, 17.
- García P. K. E., y Mora B. N. S. (2023). *La importancia de la contabilidad de costos para el control de la administración de los emprendimientos efectivos* (Bachelor's thesis).
- Machado A. E. L. (2019). *Plan de negocios para la Mueblería Machado e hijos de la ciudad de Riobamba, 2019-2021* (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo).

- Martins J.(23 de octubre de 2022). ¿No conocías la gestión de costos? Comienza ahora. Asana. <https://asana.com/es/resources/cost-management-steps>
- Mendoza Campos, D. M. (2020). *Implementación de un modelo de alineamiento estratégico como herramienta para maximizar valor en la empresa Construcciones y Proyectos MAC* (Doctoral dissertation).
- Mogrovejo, M., y Vásquez, M. (2016). Caracterización y análisis de la cadena de suministros de muebles de madera en Ecuador periodo 2015.
- Mora E., Vera M., Melgarejo Z, (2013). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá.
- Moreno M. N. A., Sánchez A. L. M., y Velosa G. J. D. (2019). Introducción a la gerencia de proyectos: conceptos y aplicación.
- Orellana B. D. V. (2022). *Factores de gestión empresarial que impulsan la competitividad de las Mipymes, sector muebles de madera en el sur del Ecuador* (Doctoral dissertation, Universidad Autónoma de Nuevo León). [1080315804.pdf \(uanl.mx\)](#)
- Orellana B. D., González G. I., y Venegas S. E. (2020). El costo como factor de gestión empresarial que impactan en la competitividad de las Mipymes del sector muebles de madera, sur de Ecuador. *Cuenca, Ecuador: VinculaTégica*.
- Riano N. N. D. (2021). Estudio comparativo de metodologías tradicionales y ágiles aplicadas en la gestión de proyectos. [Estudio comparativo de metodologías tradicionales y ágiles aplicadas en la gestión de proyectos \(upb.edu.co\)](#)
- Santistevan, M. E. M. (2020). Administración pública comparada: análisis de eficiencia en el ministerio de industrias y productividad y el ministerio de telecomunicaciones y sociedad de la información–ecuador. *Contexto*, 9(1), 57-65.
- Santos S. M. S. (2023). Estrategias de marketing seguidas por las empresas de moda para adaptarse al contexto social en el que se desenvuelven.
- Sarase R. R. D. (2021). Aplicación del costo estándar para reducir los costos primos reales de una empresa fabricante de muebles, en el distrito de Chorrillos. [Aplicación del costo estándar para reducir los costos primos reales de una empresa fabricante de muebles, en el distrito de Chorrillos \(upn.edu.pe\)](#)
- Surita H. E. (2019). Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de muebles en la ciudad de Sullana, año 2018. [Tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles de

Chimbote, Perú]. [Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de muebles en la ciudad de Sullana, año 2018 \(uladech.edu.pe\)](http://uladech.edu.pe)

Valdepeñas Octavio, J. (2021). *Lanzamiento de un nuevo diseño al mercado: plan de marketing para el diseño industrial Taburete* (Doctoral dissertation, Universitat Politècnica de València).

Venegas, J. (2019). *Cómo Administrar tu Dinero: Descubre cómo administrar tus finanzas personales para ahorrar más, salir de dudas, jubilarte antes y vivir una vida sin estrés*. PublishDrive.

Yépez Mena, E. G. (2019). *Plan estratégico para una empresa dedicada a la fabricación de muebles y frigoríficos metálicos* (Bachelor's thesis, PUCE-Quito).