



UNIVERSIDAD “LAICA ELOY ALFARO” DE MANABÍ

INFORME DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TÍTULO:

“Contabilidad de costo y su incidencia en el precio de venta de los productos de microemprendimientos de las familias migrantes refugiadas y comunidad acogida del Cantón Manta, provincia de Manabí”

AUTORA:

Jelena Jamileth Macías Montesdeoca

TUTOR:


Ing. Silvia Aracely Valle Jaramillo, Mg.

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y COMERCIO

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Manta- Manabí- Ecuador

Septiembre, 2024

 Uleam <small>UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ</small>	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante **Macías Montesdeoca Jelena Jamileth**, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025-1, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es **“Contabilidad de costo y su incidencia en el precio de venta de los productos de microemprendimientos de las familias migrantes refugiadas y comunidad acogida del Cantón Manta, provincia de Manabí”**

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Lugar, 16 de diciembre del 2024.

Lo certifico,



Ing. Silvia Valle Jaramillo, Mg.
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACION DE AUTORIA

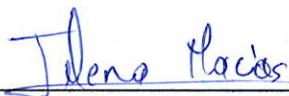
Yo, Jelena Jamileth Macías Montesdeoca, en calidad de autora de la tesis titulada “**CONTABILIDAD DE COSTO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DE MICROEMPRESARIOS DE LAS FAMILIAS MIGRANTES REFUGIADAS Y COMUNIDAD ACOGIDA DEL CANTÓN MANTA, PROVINCIA DE MANABÍ**”, presentada como requisito para optar al título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, declaro lo siguiente:

Soy la autora intelectual de esta tesis y he utilizado fuentes de información que están debidamente citadas y referenciadas en el trabajo. He utilizado únicamente material original y/o de dominio público para la elaboración de esta tesis, o bien, he obtenido la autorización correspondiente de los titulares de los derechos de autor para utilizar material protegido.

Esta tesis es original y no ha sido presentada previamente como trabajo académico en ninguna otra institución educativa.

Otorgo a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí el derecho no exclusivo de reproducir y distribuir nuestra tesis en formato digital o impreso para fines académicos y de investigación.

Me comprometo a defender esta tesis ante el tribunal evaluador designado por la ULEAM y a cumplir con los requisitos para la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría



Jelena Jamileth Macías Montesdeoca
C.I.: 131567901-7
E-mail: jamileth—1997@hotmail.com
Teléf.: 0983254731

**APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL
TRIBUNAL**

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y
COMERCIO**

TESIS DE GRADO

**Tema: “CONTABILIDAD DE COSTO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO
DE VENTA DE LOS PRODUCTOS DE MICROEMPRESARIOS DE
LAS FAMILIAS MIGRANTES REFUGIADAS Y COMUNIDAD ACOGIDA
DEL CANTÓN MANTA, PROVINCIA DE MANABÍ”**

Aprobación:

Mgs. Hidalgo Ávila Argelio
Antonio
Presidente del Tribunal

Mgs. Duarte Valencia
Cristhian Darío
Miembro del Tribunal

Mgs. Alcivar Cedeño Beatriz
Isabel.
Miembro del Tribunal

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primera instancia a Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de mi vida, por haberme dado la salud, el entendimiento y la determinación para llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional. A mis padres, quienes con su amor y sacrificio han sido los cimientos sobre los que he construido mis sueños.

A mis hermanas, quienes siempre me han brindado su apoyo y amor incondicional, especialmente a mi hermana Stefany Macías, quien fue la inspiración y motivación que me impulsó a estudiar y a obtener mi título universitario, y hoy, gracias a su ejemplo y palabras de aliento, estoy a punto de alcanzarlo. A mi hija, mi motor y fuente constante de amor y fortaleza, quien me recuerda cada día la importancia de seguir adelante.

Con todo mi amor y gratitud,

Jelena Jamileth Macías Montesdeoca

RECONOCIMIENTO

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a Dios, por haberme dado la fortaleza y las bendiciones necesarias para llegar hasta aquí, acompañándome en cada paso de este camino tan importante. A mi madre, Patricia Montesdeoca, gracias infinitas por tu apoyo incondicional, por inculcarme los valores que me han guiado a ser una buena persona y profesional. A mi abuela, Marina Zambrano, por estar siempre presente con tus sabios consejos y amor inquebrantable, brindándome la seguridad de que siempre puedo contar contigo. A mis suegros, Rigoberto Cedeño y Edilma Mendieta, por acogerme como una hija, por su apoyo constante y por ser una guía en este largo proceso.

A mi tutora, Silvia Valle, quiero expresarle mi especial gratitud por estar conmigo desde el primer momento, por su orientación, paciencia y compromiso con mi formación. A mis compañeros, por haber sido parte fundamental de esta etapa, compartiendo momentos inolvidables y retos que hoy celebramos juntos como logros.

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, por brindarme la oportunidad de crecer tanto académica como personalmente, por su acogida y por ser un espacio donde pude desarrollar mis habilidades y conocimientos.

Finalmente, gracias a todos los que, de una u otra manera, han sido parte de este sueño hecho realidad.

Jelena Jamileth Macías Montesdeoca

SÍNTESIS

En la actualidad, la contabilidad de costos ha evolucionado hasta convertirse en una herramienta fundamental para la gestión y el desarrollo de estrategias empresariales. No solo permite identificar y controlar los costos asociados a las operaciones, sino que también facilita la evaluación del rendimiento, la eficiencia y la rentabilidad de las actividades empresariales. Es así que, las familias migrantes refugiadas, al igual que la comunidad receptora en Manta, están atravesando un proceso de adaptación que implica el desarrollo de emprendimientos como medio de sustento. Por ende, el presente estudio tiene como objetivo analizar la incidencia de la información de costos en la fijación de precios de los productos de los microemprendimientos de familias migrantes y la comunidad acogida en el Cantón Manta. Para ello, se implementó una metodología de enfoque mixto y de tipo de campo pues se aplicó una encuesta a un total de 30 microempresarios de la ciudad. Como resultados se pudo observar que, el 53% de estos no lleva un control detallado de la materia prima directa, por otro lado, el 83% de los mismos utiliza el método por competencia para calcular el precio de venta. Ante lo expuesto, se eligió un emprendimiento de estos para presentar la propuesta de Contabilidad de costo y estrategias de precio de venta en la microempresa de elaboración de “Yogurt Griego Elliniká”.

Palabras clave: Contabilidad, costos, precio de venta, microemprendimiento, estrategias empresariales.

ÍNDICE

DECLARACION DE AUTORIA.....	iii
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RECONOCIMIENTO.....	vi
SÍNTESIS.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Fundamentación Teórica.....	3
1.1.1. Contabilidad de costo.....	3
1.1.1.1. Objetivos de la contabilidad de costos.....	4
1.1.1.2. Tipos de Costos en la Contabilidad.....	5
1.1.1.3. Cálculos de Costos Fijos.....	6
1.1.1.4. Cálculos de Costos Variables.....	7
1.1.1.3. Sistema de Contabilidad de Costos.....	9
1.1.2. Precio de venta.....	10
1.1.2.1. Factores que Influyen en la Fijación del Precio de Venta.....	11
1.1.2.2. Costo de producción.....	13
1.1.2.2. Estrategias de Fijación de Precios.....	14

1.1.2.3. Margen de contribución	15
1.1.3. Microemprendimientos	16
1.1.3.1. Microemprendimientos de Migrantes refugiados	17
1.1.3.2. Microemprendimientos Personales.....	18
1.1.3.3. Microemprendimientos en sociedad	19
1.2. Antecedentes Investigativos	19
1.3. Fundamentación legal	23
1.3.1. Registro Único del Contribuyente (RUC)	23
1.3.2. Normativa Legal.....	23
1.3.3. Norma Internacional de Contabilidad 2 (Inventarios).....	24
1.3.4. NIC 16 (Propiedades, Planta y Equipo)	24
1.3.5. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) ...	25
1.3.6. Ley de Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal (2018)	25
1.3.7. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).....	26
1.3.8. Normativa del Servicio de Rentas Internas (SRI) - Registro Único de Contribuyentes (RUC)	27
CAPÍTULO II.....	28
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO	28
2.1. Metodología.....	28
2.1.1. Modalidad de la investigación.....	28
2.1.2. Tipo de investigación	29

2.1.3. Población y muestra	30
2.1.3.1. Población	30
2.1.3.2. Muestra.....	32
2.1.4. Técnicas e instrumentos.....	33
2.1.4.1. Técnicas de recolección	33
2.2 Microempresa de confección y elaboración de Yogurt Griego “Elliniká”	34
2.2.1 Descripción.....	34
2.2.2. Antecedente	35
2.2.3. Ubicación.....	35
2.2.4. Misión	36
2.2.5. Visión.....	36
2.2.7. Análisis FODA	38
2.2.8. Situación actual	38
2.3. Análisis e interpretación de resultados	40
2.3.1. Tabulaciones de la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta.....	40
2.3.2. Categorización y codificación del análisis de los datos cualitativos.....	50
3.2.3.1. Exposición y descripción de resultados de acuerdo con el objetivo	53
3.2.3.2. Triangulación de la información.....	54
CAPÍTULO III.....	56
3. PROPUESTA	56

3.1. Título.....	56
3.2. Justificación	56
3.3. Objetivos.....	57
3.3.1. Objetivo General	57
3.3.2. Objetivos Específicos	57
3.4. Beneficiarios	57
3.5. Factibilidad	58
3.5.1. Factibilidad financiera	58
3.5.2. Factibilidad legal	58
3.5.3. Factibilidad técnica	59
3.6. Desarrollo de la propuesta.....	59
3.6.2.2 Orden de producción	65
3.6.1.2. Requisición de materiales.....	65
3.6.2.4. Hoja de Costos - Microempresa "Elliniká".....	67
3.6.2.5. Kardex	68
Fórmulas utilizadas:.....	75
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES.....	79
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	80
ANEXOS.....	88
Anexo 1. Matriz de operacionalización y consistencia.....	88

Anexo 2. Resultados de las encuestas aplicadas a los mircoemprendedores de la ciudad de Manta.94

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, la contabilidad de costos se ha convertido en una herramienta esencial para la toma de decisiones estratégicas en cualquier negocio, sin importar su tamaño o sector. Pues, conforme a lo establecido por (Medina et al. (2024) su relevancia radica en que ofrece una visión clara y detallada de los gastos asociados a los procesos productivos, permitiendo a los empresarios comprender a fondo los costos involucrados en la creación y comercialización de sus productos o servicios. Este conocimiento es fundamental para establecer precios de venta competitivos que cubran los costos y aseguren un margen de rentabilidad adecuado.

Según las pautas de Ventocilla et al. (2024) en un entorno empresarial tan competitivo como el actual, contar con información precisa y oportuna sobre los costos permite a los empresarios ajustar sus estrategias de manera más efectiva, aumentando la eficiencia operativa y minimizando las pérdidas. El fenómeno de la migración ha llevado a que numerosas familias refugiadas se asienten en Manta, lo que ha propiciado el surgimiento de microemprendimientos como una forma de subsistencia. No obstante, estas iniciativas se enfrentan a varios obstáculos, entre los que destacan la carencia de conocimientos en contabilidad de costos y el acceso restringido a recursos financieros y tecnológicos.

Estas familias, al enfrentarse a un entorno económico adverso y desafiante, dependen en gran medida de la precisión y eficiencia en la asignación de costos para determinar precios competitivos que les permitan prosperar en un mercado local. En este sentido, la falta de acceso a formación empresarial y a herramientas adecuadas de contabilidad incrementa esta problemática, afectando tanto la competitividad de estos emprendimientos como el bienestar económico de las familias que dependen de ellos (Ortega et al., 2023).

Cabe destacar, que este estudio es relevante dado que se centra en un grupo poblacional que enfrenta múltiples desafíos económicos y sociales. Las

familias migrantes refugiadas, al igual que la comunidad acogida en Manta, se encuentran en un proceso de adaptación que conlleva la creación de emprendimientos como una forma de subsistencia. La contabilidad de costos, siendo una herramienta esencial para la correcta gestión de los recursos, les ofrece la posibilidad de tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios, lo que puede marcar la diferencia entre el éxito o fracaso de sus negocios.

En base a lo expuesto, el presente estudio tiene como objetivo analizar la incidencia de la información de costos en la fijación de precios de los productos de los microemprendimientos de familias migrantes y la comunidad acogida en el Cantón Manta. A través de una investigación de campo con enfoque mixto, que combinará métodos cualitativos y cuantitativos, se busca comprender las prácticas actuales de contabilidad de costos, así como los retos que enfrentan estos emprendedores. Se realizarán entrevistas y encuestas para identificar cómo utilizan la información de costos en la fijación de precios, lo que a su vez influye en su competitividad en el mercado.

En los próximos capítulos, se llevará a cabo un análisis detallado del marco teórico, la metodología de investigación, los hallazgos y las conclusiones que emergen de este estudio sobre la contabilidad de costos y su impacto en la fijación de precios de los productos de los microemprendimientos de familias migrantes refugiadas y la comunidad acogida en el Cantón Manta. La intención es que las lecciones aprendidas sean de utilidad no solo para los emprendedores de esta región, sino que también proporcionen orientación valiosa a otras microempresas que enfrentan desafíos económicos similares.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1. Contabilidad de costo

Para Bautista et al. (2024) “La contabilidad de costos se define como la rama de la contabilidad que se ocupa de la recopilación, análisis y presentación de información relacionada con los costos de producción de bienes y servicios.” (p.28). Por ende, su propósito principal es proporcionar a los gerentes y tomadores de decisiones una visión clara y detallada de cómo se generan y distribuyen los costos dentro de la organización. Esto permite evaluar la rentabilidad de los productos, identificar áreas de mejora en la eficiencia operativa y facilitar la planificación estratégica.

A través de la contabilidad de costos, las empresas pueden determinar el costo total de producción, establecer precios competitivos y realizar análisis de rentabilidad. De acuerdo al criterio de Blanco (2023) este enfoque ayuda a maximizar la eficiencia operativa y contribuye a la toma de decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la optimización de procesos. Además, esta proporciona una base sólida para el control financiero y la evaluación del desempeño, permitiendo a las organizaciones adaptarse a cambios en el mercado y responder adecuadamente a las demandas de los consumidores.

En base a lo establecido, se enfatiza que, la contabilidad de costos es fundamental para la gestión empresarial, debido a que proporciona a los gerentes una comprensión clara de los costos de producción. Esta información es crucial para evaluar la rentabilidad, optimizar procesos y tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y la asignación de recursos, permitiendo así a las organizaciones adaptarse eficazmente a las dinámicas del mercado.

1.1.1.1. Objetivos de la contabilidad de costos

Según lo expuesto por Naranjo et al. (2018) la contabilidad de costos desempeña un papel esencial en la gestión de cualquier organización al proporcionar información detallada sobre los costos asociados con la producción de bienes y servicios. Esta disciplina no solo permite a las empresas identificar y analizar sus costos directos e indirectos, sino que también facilita la evaluación de la rentabilidad de cada producto. Al entender cómo se distribuyen los costos, los gerentes pueden tomar decisiones informadas que optimicen los recursos y mejoren la eficiencia operativa.

Además, la contabilidad de costos contribuye al control financiero y a la planificación estratégica. Conforme a León (2023) esta permite a las organizaciones monitorear y controlar sus costos a lo largo del tiempo, identificando áreas donde se pueden realizar mejoras. Con esta información, las empresas pueden reaccionar ante cambios en el mercado y adaptarse a las demandas de los consumidores. A continuación, se presentan los objetivos de esta:

- Determinar el costo de producción: Identificar y calcular los costos directos e indirectos asociados con la fabricación de bienes y servicios.
- Evaluar la rentabilidad: Analizar la rentabilidad de los diferentes productos y servicios para informar decisiones estratégicas sobre su continuidad en el mercado.
- Establecer precios adecuados: Proporcionar información sobre costos que permita a las empresas fijar precios competitivos y justos.
- Optimizar la asignación de recursos: Facilitar la identificación de áreas donde se pueden mejorar la eficiencia y reducir costos.
- Realizar el control financiero: Monitorear y controlar los costos a lo largo del tiempo para garantizar la salud financiera de la organización.
- Apoyar la planificación y presupuestación: Ayudar en la elaboración de presupuestos y en la planificación financiera a largo plazo.
- Tomar decisiones informadas: Proporcionar información relevante que apoye la toma de decisiones estratégicas y operativas dentro de la

organización.

En base a lo establecido por los autores, se deduce que, la contabilidad de costos es una herramienta fundamental para la gestión empresarial, ya que proporciona información crítica para la toma de decisiones, la fijación de precios y la mejora de la eficiencia operativa. Su capacidad para identificar y analizar los costos permite a las organizaciones adaptarse a las dinámicas del mercado y maximizar su rentabilidad.

1.1.1.2. Tipos de Costos en la Contabilidad

La contabilidad de costos facilita el control financiero dentro de las empresas. Pues, en concordancia a Benítez et al. (2019) esta permite a los gerentes monitorear los costos a lo largo del tiempo, identificando tendencias y desviaciones que pueden afectar la rentabilidad. Con esta información, las organizaciones pueden implementar medidas correctivas para optimizar sus operaciones y mejorar la eficiencia. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, la contabilidad de costos se convierte en una herramienta indispensable para la planificación y el análisis financiero.

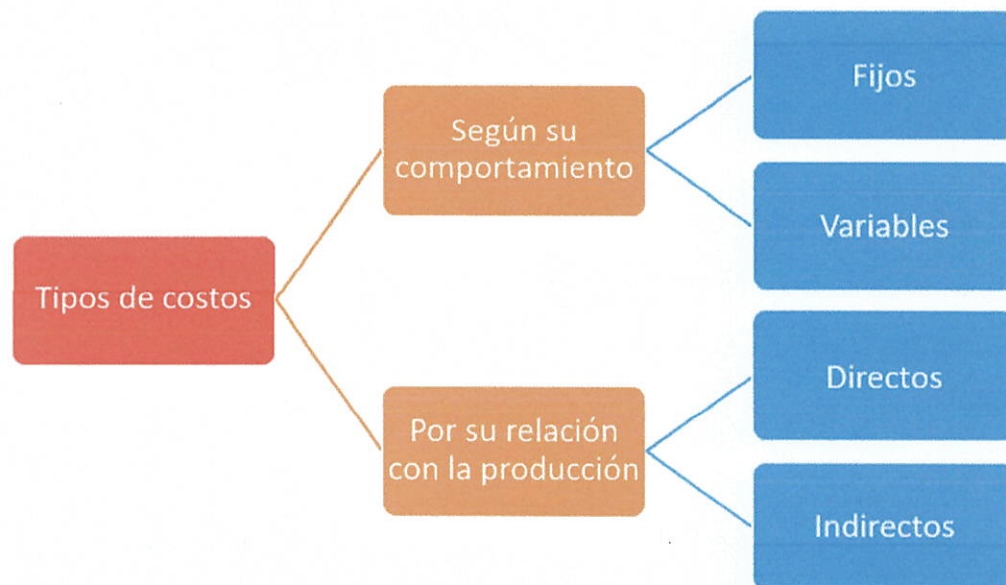


Figura 1. Tipos de costos según su comportamiento y producción. Fuente: (G. Peralta, 2023)

Según Contretas et al. (2019) los conceptos clave dentro de la contabilidad de costos incluyen costos fijos, que permanecen constantes independientemente del volumen de producción; costos variables, que fluctúan en función de la cantidad producida; y costos mixtos, que combinan elementos de ambos. A continuación, se presentan los conceptos de los diferentes tipos de costos:

1.1.1.3. Cálculos de Costos Fijos

De acuerdo a Cárdenas et al. (2022) los costos fijos son aquellos gastos que permanecen constantes independientemente del nivel de producción o ventas de una empresa. Estos costos no varían con la actividad productiva, lo que significa que una empresa debe incurrir en ellos incluso si no produce ningún bien o servicio. Debido a esta naturaleza estable, los costos fijos son cruciales para la planificación financiera de una empresa, ya que representan un compromiso financiero que debe ser cubierto en cualquier escenario.

Por otro lado, aunque los costos fijos son predecibles, también presentan desafíos. Durante períodos de baja actividad o estancamiento en las ventas, estos costos pueden ejercer presión sobre la liquidez y la rentabilidad de una empresa. La incapacidad para cubrir los costos fijos puede llevar a problemas financieros serios, incluyendo la necesidad de reestructuración o incluso la quiebra. Por lo tanto, es fundamental que las empresas analicen y controlen sus costos fijos, asegurándose de que estén alineados con sus proyecciones de ingresos y crecimiento (López, 2020).

Conforme a lo descrito, se destaca que la gestión adecuada de los costos fijos es esencial para garantizar la sostenibilidad y la rentabilidad a largo plazo, permitiendo a las empresas operar con un margen de maniobra financiero más amplio. Esto implica realizar un seguimiento regular de estos gastos y considerar estrategias para reducirlos, como negociar mejores contratos de arrendamiento o implementar medidas de eficiencia operativa.

1.1.1.4. Cálculos de Costos Variables

En base a Osorio (2024) “Los costos variables, en contraste con los costos fijos, son aquellos que fluctúan en función del nivel de producción o ventas. Estos costos aumentan o disminuyen proporcionalmente a medida que la empresa produce más o menos bienes y servicios.” (p.45). Dado que los costos variables están directamente relacionados con la actividad productiva, su gestión es crucial para el control de costos y la maximización de la rentabilidad. Una empresa que produce más unidades puede beneficiarse de un costo variable total mayor, pero también tiene la oportunidad de obtener mayores ingresos.

Sin embargo, la naturaleza fluctuante de los costos variables también puede presentar riesgos. Si una empresa no gestiona adecuadamente sus costos variables, puede enfrentarse a situaciones en las que los costos superen los ingresos, especialmente en períodos de baja demanda. La variabilidad de estos costos puede complicar la planificación financiera y la elaboración de presupuestos, ya que las proyecciones deben tener en cuenta las posibles oscilaciones en los precios de los insumos y otros gastos relacionados (Vera, 2024).

Por lo tanto, entender la relación entre los costos variables y los ingresos generados es fundamental para el análisis de la rentabilidad. Es así que, las empresas deben implementar estrategias de control, como la negociación de contratos a largo plazo con proveedores o la búsqueda de alternativas más económicas para los insumos, a fin de mitigar el impacto de los costos variables en su rentabilidad.

Costos directos

Según Muyulema et al. (2020) “Los costos directos son aquellos gastos que se pueden identificar de manera clara y específica con la producción de un bien o la prestación de un servicio.” (p.63). Estos costos son directamente atribuibles a un producto, lo que significa que pueden ser rastreados sin dificultad a una unidad particular de producción. Al comprender y gestionar estos costos,

las empresas pueden calcular con mayor precisión el costo total de producción, lo que a su vez les permite establecer precios de venta competitivos y realizar análisis de rentabilidad más efectivos.

Además, la adecuada identificación y control de los costos directos contribuyen significativamente a la toma de decisiones estratégicas dentro de una organización. Al monitorear los costos directos, los gerentes pueden evaluar la eficiencia de la producción y realizar ajustes cuando sea necesario para maximizar la rentabilidad. Asimismo, estos costos permiten a las empresas llevar a cabo una planificación financiera más precisa, ya que son elementos fundamentales en la elaboración de presupuestos y proyecciones de ingresos (López, 2020).

En base a lo establecido, se puede destacar que la gestión eficaz de los costos directos es sumamente importante para el éxito financiero y operativo de cualquier empresa u organización que busque mantenerse competitiva en el mercado.

Costos indirectos

Conforme a lo expuesto por Haz et al. (2024) los costos indirectos, en contraste, son aquellos gastos que no pueden ser fácilmente asignados a un producto o servicio específico, ya que son costos generales que benefician a toda la organización. Estos costos incluyen gastos como el alquiler de las instalaciones, los salarios del personal administrativo, los servicios públicos y el mantenimiento de equipos. A pesar de que no están directamente relacionados con un producto específico, los costos indirectos son vitales para el funcionamiento eficiente de una empresa.

Además, la correcta distribución de los costos indirectos es un desafío para muchas organizaciones, ya que se requiere de un método eficaz para asignarlos a los diferentes productos o servicios que ofrecen. Según Vega (2019) una mala asignación de costos indirectos puede llevar a una distorsión en la evaluación de la rentabilidad de los productos, lo que podría afectar negativamente la toma de decisiones estratégicas. Por lo tanto, las empresas

deben implementar sistemas adecuados de contabilidad de costos que les permitan calcular y gestionar eficazmente tanto los costos directos como los indirectos.

Cabe resaltar que, la adecuada gestión y asignación de estos costos son esenciales para obtener una comprensión precisa del costo total de producción y de la rentabilidad de la empresa. Esto no solo ayuda a mejorar la precisión en la evaluación de la rentabilidad, sino que también contribuye a optimizar los procesos operativos y a fortalecer la salud financiera de la organización.

1.1.1.3. Sistema de Contabilidad de Costos

El sistema de contabilidad de costos es un conjunto de procesos y procedimientos que se utilizan para recopilar, clasificar, analizar e interpretar la información relacionada con los costos de producción y operación de una empresa. Su objetivo principal es proporcionar a la gerencia una visión clara y detallada de cómo se incurre en los costos a lo largo del ciclo de producción y cómo estos afectan la rentabilidad de la organización. Este sistema permite identificar y medir tanto los costos directos, que se pueden asignar específicamente a productos o servicios, como los costos indirectos, que son más generales y se distribuyen entre diferentes áreas de la empresa (Mero et al., 2022).

La utilidad del sistema de contabilidad de costos se manifiesta en múltiples áreas dentro de la organización. En primer lugar, permite a las empresas calcular el costo de producción de cada producto o servicio de manera precisa, lo que es fundamental para establecer precios de venta competitivos que aseguren la rentabilidad (Nieto et al., 2022). Además, al proporcionar información detallada sobre los costos, el sistema ayuda a los gerentes a identificar áreas donde se pueden realizar mejoras operativas y a optimizar procesos para reducir gastos innecesarios. Asimismo, este sistema es esencial para la elaboración de informes financieros, ya que permite a las empresas monitorear su desempeño económico y tomar decisiones estratégicas basadas en datos confiables.

Tabla 1. Ciclo de la contabilidad de costos

Stage 1	Registro de datos: el objetivo es determinar y registrar el aspecto empresarial en el que se requiere una inversión. De esta forma, se puede identificar un costo aproximado para su producción.
Stage 2	Clasificación del costo: una vez que se conoce lo que la empresa requiere, se clasifica el costo con base en su función, necesidad, comportamiento, entre otros rubros.
Stage 3	Identificación del costo total: se suman todos los gastos realizados para la producción de un producto o emprendimiento de un servicio o estrategia.
Stage 4	Obtención del costo unitario: este se obtiene de la división del costo de los bienes vendidos entre el total de unidades vendidas.
Stage 5	Determinación de precio venta: se agrega un margen de beneficio para la empresa.
Stage 6	Realización de control de costos: cuando ya se cuenta con el costo estándar, el presupuesto y el sistema de control de presupuesto se determina otro control para la toma de decisiones acertadas, Se entiende por costo la suma de las erogaciones en que incurre una persona para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere un ingreso en el futuro.

Fuente: Gasbarrino (2020)

A través de la implementación de un sistema de contabilidad de costos, las empresas pueden evaluar la eficiencia operativa, realizar presupuestos más precisos y tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y la asignación de recursos. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, contar con un sistema de contabilidad de costos bien estructurado se convierte en una herramienta indispensable para lograr la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la organización.

1.1.2. Precio de venta

Campos et al., (2024) menciona que: "El precio de venta se define como la cantidad de dinero que un consumidor debe pagar para adquirir un bien o servicio ofrecido por una empresa." (p.29). Este precio es fundamental para la viabilidad económica de cualquier negocio, ya que no solo determina la

rentabilidad, sino que también puede influir en la percepción del producto y la decisión de compra del consumidor. Al fijar el precio de venta, las empresas deben considerar diversos factores, incluidos los costos de producción, la competencia en el mercado, el valor percibido por el cliente y las condiciones económicas generales.

Asimismo, el precio de venta puede ser un reflejo de la estrategia de posicionamiento de una empresa en el mercado. Dependiendo del enfoque comercial, una empresa puede optar por establecer precios altos para posicionarse como una marca de lujo, o precios bajos para atraer a un segmento de mercado más amplio. La elasticidad del precio, que mide la sensibilidad de la demanda frente a cambios en el precio, es otro aspecto crucial a considerar al definir el precio de venta. Una correcta comprensión de esta elasticidad permite a las empresas anticipar cómo los consumidores reaccionarán ante variaciones en el precio, lo que resulta vital para la planificación y la gestión de inventarios (Gonzaga et al., 2018).

En base a lo expuesto por los autores, se destaca que el precio de venta es una variable multifacética que abarca no solo el aspecto económico, sino también el estratégico, y su correcta definición puede ser determinante para el éxito y la competitividad de una empresa en el mercado. Un precio de venta adecuado puede atraer a un mayor número de consumidores y, al mismo tiempo, garantizar que la empresa obtenga los márgenes de ganancia necesarios para su sostenibilidad.

1.1.2.1. Factores que Influyen en la Fijación del Precio de Venta

La fijación del precio de venta de un producto o servicio es una decisión crítica que impacta directamente en la rentabilidad y sostenibilidad de un negocio. De acuerdo al criterio de Milan et al. (2016) existen múltiples factores que influyen en esta decisión, siendo uno de los más relevantes los costos de producción. Estos incluyen tanto los costos directos, como la materia prima y la mano de obra, como los costos indirectos, como los gastos generales.

Para asegurar que una empresa sea rentable, es esencial que el precio de venta cubra todos estos costos y permita un margen de ganancia adecuado. Sin embargo, establecer el precio únicamente en función de los costos puede ser insuficiente, ya que no considera la dinámica del mercado. Otro factor determinante en la fijación del precio de venta es la competencia. Las empresas deben analizar los precios de productos similares ofrecidos por competidores directos para asegurarse de que sus precios sean competitivos. Si un producto se vende a un precio significativamente más alto que el de la competencia, podría disuadir a los consumidores, a menos que el producto ofrezca un valor añadido claro (Echeverría et al., 2021).



Figura 2. Factores que influyen en la fijación de precios en el mercado. Fuente: (Álvarez et al., 2020).

En base a lo dictaminado, se resalta que la fijación del precio de venta es un proceso complejo que requiere un análisis cuidadoso de varios factores interrelacionados, ya que no se trata simplemente de asignar un valor monetario a un producto o servicio. Este proceso implica considerar una variedad de elementos que van más allá de los costos directos e indirectos asociados a la producción.

La fijación del precio de venta es un proceso crucial para cualquier negocio, ya que influye directamente en la rentabilidad y la competitividad en el mercado. Este proceso requiere un análisis exhaustivo de diversos factores que interactúan entre sí y que pueden afectar la decisión final sobre el precio. A

continuación, se presentan los factores más influyentes en la fijación de precios (Navas et al., 2021):

- **Competencia en el Mercado:** La competencia en el mercado también juega un papel crucial en la fijación de precios. Las empresas deben analizar los precios de sus competidores y considerar cómo se posicionan en el mercado. Si los precios son significativamente más altos o más bajos que los de la competencia, esto puede afectar la percepción del cliente y la demanda del producto.
- **Percepción del Cliente:** La percepción del cliente sobre el valor de un producto o servicio es otro factor determinante en la fijación del precio. Los consumidores a menudo están dispuestos a pagar más por productos que consideran de alta calidad o que les ofrecen un valor añadido. Comprender cómo los clientes valoran un producto y qué características buscan puede ayudar a establecer un precio que sea atractivo y competitivo al mismo tiempo.

1.1.2.2. Costo de producción

El costo de producción se refiere al total de gastos incurridos en la fabricación de un producto o en la prestación de un servicio. Este costo abarca diversas categorías, incluyendo los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. La adecuada identificación y cálculo de estos elementos son cruciales para las empresas, ya que influyen directamente en la determinación del precio de venta y, por ende, en la rentabilidad del negocio. Un control eficaz de los costos de producción permite a las empresas ajustar sus operaciones para maximizar la eficiencia y reducir gastos innecesarios.

Además, el costo de producción tiene un impacto significativo en la toma de decisiones estratégicas dentro de una organización. Al conocer con precisión los costos asociados a la producción, las empresas pueden evaluar la viabilidad de introducir nuevos productos, decidir si deben continuar con la producción de ciertos artículos o analizar la posibilidad de subcontratar procesos. Esta

información también es fundamental para la elaboración de presupuestos y la planificación financiera, ya que proporciona una base sólida para estimar márgenes de ganancia y prever necesidades de inversión. Así, un manejo eficiente de los costos de producción no solo contribuye a la rentabilidad, sino que también permite a las empresas mantenerse competitivas en el mercado.

1.1.2.2. Estrategias de Fijación de Precios

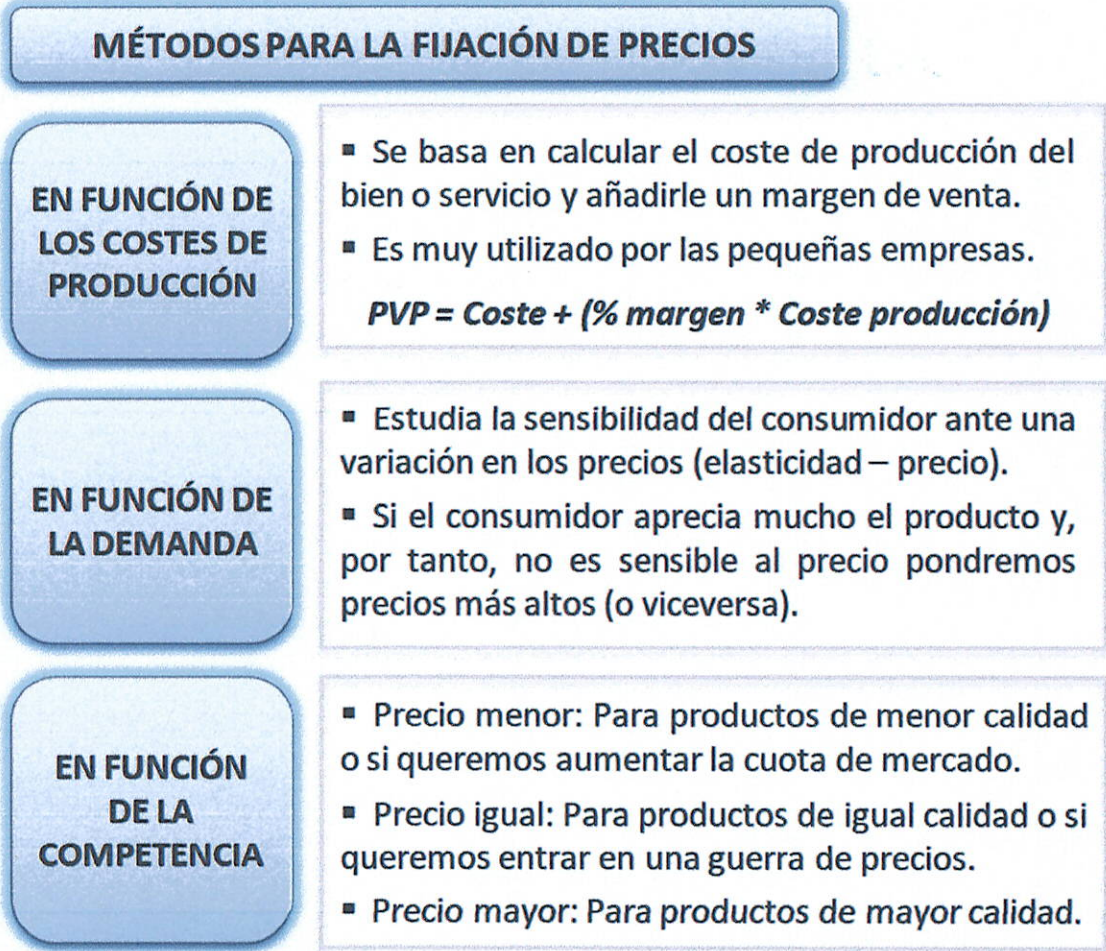


Figura 3. Métodos para la fijación de precios. Fuente: (Valentin et al., 2023).

La fijación de precios es un proceso importante en la estrategia comercial de cualquier empresa, ya que determina la manera en que se percibe un producto o servicio en el mercado. Conforme a lo estipulado por Valentin et al. (2023) una estrategia comúnmente utilizada es la fijación de precios en función de los costos de producción, donde se calcula el costo total de producción del

bien o servicio y se añade un margen de ganancia. Este método es especialmente popular entre pequeñas empresas, ya que permite asegurar que todos los costos se cubran y se genere un beneficio.

Según Baque et al. (2019) otra estrategia es la fijación de precios en función de la demanda, que se basa en la elasticidad del precio. Este método estudia cómo los consumidores responden a cambios en el precio y ajusta los precios en consecuencia. Si un producto es muy valorado por los consumidores, la empresa puede fijar un precio más alto, aprovechando la lealtad y la percepción de calidad. A su vez, la fijación de precios en función de la competencia también juega un papel importante, donde las empresas establecen precios en relación con los de sus competidores. Este enfoque ayuda a mantener la competitividad en el mercado y a atraer a los consumidores que buscan valor en sus compras.

La fijación de precios es crucial para las empresas, ya que afecta tanto la percepción del producto como la rentabilidad. Utilizar una estrategia basada en los costos de producción permite a las pequeñas empresas asegurar que sus gastos estén cubiertos y generar ganancias. A su vez, considerar la demanda ayuda a ajustar precios según las preferencias de los consumidores, maximizando así su lealtad. Por otro lado, establecer precios en función de la competencia es esencial para mantener una posición favorable en el mercado, lo que permite atraer y retener clientes en un entorno competitivo.

1.1.2.3. Margen de contribución

El margen de contribución es un indicador financiero fundamental que refleja la diferencia entre los ingresos generados por la venta de productos o servicios y los costos variables asociados a su producción. Según Peralta & Becerra (2023) Este margen permite a las empresas determinar cuánto de sus ingresos está disponible para cubrir los costos fijos y contribuir a las ganancias. Se calcula restando los costos variables de los ingresos por ventas y se expresa como un valor absoluto o como un porcentaje de las ventas. Un margen de contribución más alto indica que una mayor proporción de los ingresos se utiliza

para cubrir costos fijos y generar beneficios, lo que es esencial para la sostenibilidad financiera de un negocio.

Además, el margen de contribución no solo es crucial para evaluar la rentabilidad de un producto individual, sino que también juega un papel importante en la toma de decisiones estratégicas. Permite a los gerentes analizar la viabilidad de nuevos productos, decidir sobre precios y realizar proyecciones de ventas. Al comprender el margen de contribución, las empresas pueden ajustar su mezcla de productos, optimizar su producción y mejorar la gestión de costos, lo que les ayuda a maximizar su rentabilidad en un entorno competitivo. En resumen, el margen de contribución es una herramienta vital para la planificación y el control financiero, influyendo en las decisiones operativas y estratégicas a nivel empresarial (Zambrano et al., 2021).

Conforme a lo dictaminado por los autores, el margen de contribución es una métrica esencial para las empresas, ya que permite comprender cómo los ingresos de las ventas contribuyen a la cobertura de los costos fijos y, eventualmente, a la generación de utilidades. Al calcular la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables, las organizaciones pueden identificar qué productos o servicios son más rentables y cuáles podrían estar afectando negativamente la rentabilidad general

1.1.3. Microemprendimientos

Los microemprendimientos son pequeñas unidades económicas que surgen con el objetivo de generar ingresos y autoempleo, especialmente en contextos donde el acceso al empleo formal es limitado. Estas iniciativas suelen ser impulsadas por individuos o familias que buscan mejorar su situación económica a través de la creación de productos o servicios a pequeña escala. Aunque sus operaciones suelen ser modestas, los microemprendimientos juegan un papel fundamental en el desarrollo económico local, promoviendo el dinamismo económico y la generación de empleo en diferentes sectores (Cedeño, 2020).

A nivel general, los microemprendimientos enfrentan desafíos relacionados con la gestión financiera, el acceso a capital, y la competencia en el mercado. Sin embargo, también representan una vía importante para la inclusión económica de poblaciones vulnerables, permitiendo que estas personas desarrollen habilidades empresariales y logren mayor independencia financiera. La correcta gestión de costos y precios de venta en los microemprendimientos es esencial para garantizar su viabilidad a largo plazo, ya que les permite ser competitivos y sostenibles en el mercado (Intriago & Pizarro, 2023).

En base a lo dictaminado por ambos autores se destaca que en que los microemprendimientos no solo representan una fuente de ingresos, sino también una herramienta clave para el desarrollo económico local y la mejora de la calidad de vida de las comunidades vulnerables.

1.1.3.1. Microemprendimientos de Migrantes refugiados

Según lo estipulado por Cedeño (2020) los migrantes refugiados son personas que se ven obligadas a abandonar sus países debido a conflictos, persecución o violencia. Al llegar a un nuevo lugar, enfrentan diversas dificultades, especialmente en el ámbito económico, lo que los lleva a emprender pequeños negocios o microemprendimientos para subsistir. Estos microemprendimientos les permiten generar ingresos, integrarse de manera más efectiva en sus nuevas comunidades y recuperar un sentido de estabilidad en sus vidas.

Sin embargo, el acceso limitado a recursos financieros y a conocimientos sobre cómo gestionar un negocio en el nuevo contexto representa un desafío considerable. De acuerdo con Intriago & Pizarro (2023) a pesar de las dificultades, los migrantes refugiados logran crear emprendimientos que no solo benefician a sus familias, sino que también enriquecen la economía local. Al introducir nuevos productos, servicios y habilidades, aportan al dinamismo económico de las comunidades de acogida. El éxito de estos microemprendimientos depende en gran medida del apoyo que reciban en

términos de capacitación, financiamiento y redes de apoyo que faciliten su integración y estabilidad a largo plazo.

En base a lo expuesto anteriormente, se destaca que los microemprendimientos de migrantes refugiados representan una solución creativa y resiliente ante las dificultades que enfrentan al llegar a un nuevo país. A través de estos pequeños negocios, logran generar ingresos y estabilidad económica en un entorno que a menudo les es desconocido y desafiante.

1.1.3.2. Microemprendimientos Personales

Conforme a lo estipulado por Flores et al. (2022) los microemprendimientos personales son pequeñas iniciativas empresariales creadas y gestionadas por individuos, generalmente con recursos limitados y una estructura sencilla. A menudo surgen como una forma de autoempleo, donde el emprendedor busca transformar una habilidad, pasión o necesidad en una fuente de ingresos. Estos negocios suelen operar en sectores como la producción artesanal, el comercio minorista, la prestación de servicios y la gastronomía, adaptándose a las demandas del mercado local o a nichos específicos.

A pesar de su pequeño tamaño, los microemprendimientos personales pueden crecer y consolidarse con el tiempo, generando un impacto significativo tanto en la economía familiar como en la comunidad. Sin embargo, enfrentan varios desafíos, como el acceso a financiamiento, la capacitación empresarial y la competencia en el mercado. Para asegurar su éxito y sostenibilidad, es fundamental que los emprendedores desarrollen habilidades en gestión financiera, marketing y planificación estratégica, además de contar con redes de apoyo que les brinden asesoramiento y recursos necesarios para su crecimiento (Bravo et al., 2023).

En concordancia a lo expuesto, es de suma importancia acortar que, la flexibilidad y la autonomía que ofrecen los microemprendimientos permiten a los individuos gestionar su propio tiempo y recursos, lo que resulta atractivo para aquellos que buscan independencia financiera.

1.1.3.3. Microemprendimientos en sociedad

Los microemprendimientos en sociedad son pequeños negocios que se crean y gestionan por dos o más personas que unen sus recursos, habilidades y esfuerzos para llevar a cabo una iniciativa empresarial conjunta. En base a l punto de vista de Calle et al. (2024) este tipo de emprendimientos permite a los socios dividir responsabilidades y tareas según las fortalezas individuales, lo que puede aumentar la eficiencia en la gestión del negocio. Además, al compartir el capital inicial, los riesgos financieros también se distribuyen entre los socios, lo que puede facilitar el acceso a mejores oportunidades de crecimiento y expansión.

Según Martínez et al. (2022) en los microemprendimientos en sociedad, es fundamental establecer acuerdos claros sobre la toma de decisiones, la distribución de las ganancias y las responsabilidades de cada socio para evitar conflictos y asegurar el éxito del negocio. La cooperación y la comunicación efectiva entre los socios son clave para mantener un ambiente de trabajo productivo y alineado con los objetivos del emprendimiento. Además, este tipo de organización puede ofrecer ventajas como la diversidad de ideas y experiencias, que enriquecen la estrategia empresarial y mejoran la capacidad de adaptarse a los desafíos del mercado.

En base a lo estipulado por los autores, se puede enfatizar que estos emprendimientos suelen enfocarse en sectores como la producción, el comercio y los servicios, siendo comunes en comunidades que buscan fortalecer la colaboración entre sus miembros.

1.2. Antecedentes Investigativos

Para realizar esta investigación, se consideraron estudios previos que fueron cuidadosamente revisados y analizados con el fin de establecer una base conceptual sólida, la cual se presenta a continuación:

Casanova et al. (2023) y su investigación denominada “La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES” destaca que en

Ecuador, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan el 99% de la economía, lo que destaca su importancia. Por ende, en estudio tiene como propósito analizar la incidencia de la información de costos en la rentabilidad, utilizando una metodología cuantitativa exploratoria. Cabe mencionar que, una adecuada gestión de costos genera bases de datos que respaldan decisiones clave y contribuyen al aumento de ganancias.

Este antecedente proporciona un marco de referencia sobre la importancia de la gestión de costos en la rentabilidad de las PYMES. Su análisis resalta cómo una adecuada gestión contable de costos puede influir en la toma de decisiones y en la rentabilidad de las empresas.

Navas et al. (2021) “Costos de producción y la determinación de precios del chocolate de la asociación ‘Las Delicias del Triunfo’”. Este estudio enfocado en los pequeños productores de cacao en Ecuador, aborda los problemas de comercialización debido a la intervención de intermediarios. El objetivo fue implementar un sistema de información para que las asociaciones controlen sus costos de producción y establezcan precios competitivos. Utilizando un enfoque mixto y un sistema de costeo por órdenes de producción, se determinó el costo unitario y el margen bruto de los productos. Se concluye que la implementación del sistema permitió a las asociaciones mejorar su competitividad y tomar decisiones más informadas.

Este estudio aporta una perspectiva práctica sobre la implementación de un sistema de costos y su impacto en la determinación de precios de productos. Es relevante en la investigación, ya que muestra cómo un sistema de costeo adecuado puede ayudar a microempresas, como las de familias migrantes, a establecer precios competitivos. Esto resulta clave en el análisis del impacto de la contabilidad de costos en la fijación de precios.

Mero & Gutiérrez (2019) en su investigación titulada como: “Contabilidad de costos y su incidencia en la determinación de márgenes de ganancias” se centró en el problema de no contar con un sistema de costos adecuado. El objetivo de la investigación es diseñar un sistema de costos por órdenes de producción que mejore la gestión de costos del restaurante. Para ello, se utilizó

una metodología descriptiva y analítica para revisar conceptos y prácticas contables existentes. En conclusión, la implementación de un sistema de costos adecuado es fundamental para optimizar la gestión financiera del restaurante.

Esto es fundamental la presente investigación, debido a que destaca los riesgos de una contabilidad básica sin un enfoque en costos, lo que podría ser una situación común en microempresas de familias migrantes. Además, aporta la idea de que un sistema de costos bien estructurado puede ser una herramienta para optimizar la toma de decisiones y mejorar los márgenes de ganancias.

Por otro lado, el artículo de Soto (2021) denominado como: "Propuesta de sistema de costos e incidencia en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C" el estudio enfatiza la falta de un sistema de costos bien definido, lo que impide una evaluación precisa de sus utilidades. Por ende, el objetivo es determinar cómo el sistema de costos impacta en la utilidad de la empresa durante el año 2018. La investigación se llevó a cabo con un enfoque cualitativo, utilizando entrevistas y análisis documental con tres trabajadores del área contable y el propietario. Los resultados mostraron que, al comparar los costos estimados a través de la contabilidad financiera y el sistema de costos por órdenes de trabajo, las utilidades fueron mayores con este último método.

El antecedente aporta una comprensión de cómo una microempresa puede beneficiarse al implementar un sistema de costos más preciso, lo que puede ser un ejemplo aplicable a los microemprendimientos de familias migrantes, ayudándoles a optimizar la estructura de costos y a mejorar su margen de utilidad.

La investigación de Maldonado & Crespo (2024) titulada como: "Costos por procesos en empresas manufactureras de Machala e impacto en toma de decisiones productivas" este estudio analiza el sistema de costos por procesos y su relación con la cadena de valor en este contexto. La metodología utilizada es cualitativa, aplicando un cuestionario a 100 empresarios seleccionados aleatoriamente en 2022. Los resultados revelan que solo el 25% de los empresarios utiliza un sistema de costos, de los cuales el 50% opta por costos

por procesos, lo que permite un mejor control por etapas y una optimización de recursos. En conclusión, la implementación de sistemas de costos adecuados es crucial para mejorar la competitividad y la eficiencia operativa en el sector.

Este antecedente es útil para la investigación, debido a que subraya la importancia de un control de costos en la toma de decisiones, lo cual puede ser aplicado a las microempresas de Manta, favoreciendo su competitividad.

La tesis de Escate (2023) nombrada como: “Los costos de importación y su incidencia para incrementar la rentabilidad de la empresa Soluciones y Servicios Globales E. I. R. L., Comas, 2022-2023” destaca que, en el contexto del comercio internacional, la rentabilidad de las empresas se ve afectada por los costos de importación, que repercuten en los precios finales de los productos y en la demanda del consumidor. El objetivo de este estudio es determinar cómo los costos de importación influyen en la rentabilidad de Soluciones y Servicios Globales en Comas durante 2022-2023. La metodología utilizada fue cuantitativa, con un diseño longitudinal experimental que analizó informes financieros y estados de gastos de la empresa. Los resultados indican que la gestión de los costos de importación ha mejorado, reflejado en un aumento del margen de beneficio neto del 5.60% en 2022 al 7.90% en 2023, lo que sugiere un impacto positivo en la rentabilidad.

Este antecedente ofrece una perspectiva sobre la necesidad de control de costos a nivel departamental para evaluar la rentabilidad, lo cual es de vital para microempresas que necesitan conocer sus márgenes y optimizar sus procesos. Por lo tanto, aporta a la investigación destacando la importancia de implementar un sistema de costos que permita a las microempresas de familias migrantes mejorar su control de costos y determinar precios de venta que reflejen de manera precisa su estructura de costos.

Asimismo, la investigación desarrollada por Barreno & Cojitambo (2024) dictaminada como: “Control de los costos en el departamento de aparado de la empresa Teimsa S. A.” el estudio destaca que la empresa enfrenta el problema de no contar con un sistema de costos por departamentos. El objetivo de la investigación es evaluar el control de los costos en el departamento de aparado.

La metodología utilizada fue cuantitativa, empleando cuestionarios y entrevistas para la recolección de datos primarios, así como hojas de registros para obtener los costos de producción. Los resultados indican que, en enero de 2024, los costos directos de producción ascendieron a 15,342.20 dólares, con costos de mano de obra de 6,613.21 dólares y costos indirectos de fabricación (CIF) de 529.86 dólares. Se concluye que TEIMSA S.A. logró una rentabilidad de 3,395.81 dólares, equivalente al 23.80% después del pago de impuestos.

El estudio aporta valiosa información sobre la importancia del control de costos en la rentabilidad de las empresas del sector. Al identificar la falta de un sistema de costos por departamentos, se evidencia cómo esta carencia puede dificultar la evaluación precisa del rendimiento financiero.

1.3. Fundamentación legal

La base legal del presente estudio se centra en las leyes y regulaciones que son relevantes para la contabilidad de costos y su impacto en el precio de venta de los productos de microemprendimientos de familias migrantes refugiadas y la comunidad acogida en el Cantón Manta, provincia de Manabí.

1.3.1. Registro Único del Contribuyente (RUC)

El Registro Único del Contribuyente (RUC) es una norma que establece la obligación de inscribirse a todas las personas naturales y sociedades que realicen actividades económicas en Ecuador. Esta regulación es fundamental para formalizar los microemprendimientos, permitiéndoles operar legalmente y acceder a beneficios tributarios que pueden influir en su estructura de costos y precios de venta. La formalización de estas actividades es crucial para asegurar la viabilidad económica de los emprendimientos de familias migrantes y refugiadas (Servicio de Rentas Internas, 2006).

1.3.2. Normativa Legal

El Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (2018) clasifica a las micro, pequeñas y medianas empresas, definiendo sus características en términos de número de trabajadores y valor bruto de ventas.

Esta normativa es relevante para los microemprendimientos, ya que establece criterios que deben cumplirse para ser considerados dentro de estas categorías, lo cual afecta directamente su contabilidad de costos y la fijación de precios. Por ejemplo, el reglamento de inversiones especifica que una pequeña empresa puede tener entre 10 y 49 trabajadores y un valor de ventas anuales entre \$300,001 y \$1,000,000, lo que es esencial para entender el contexto en el que operan estas microempresas.

Además, el régimen tributario para personas con discapacidad, estipulado en el artículo 21 de la Ley Orgánica de Discapacidades, establece beneficios fiscales que podrían aplicarse a microemprendimientos que incluyan a miembros de la comunidad con discapacidad. Estos beneficios, como la exoneración del Impuesto a la Renta y devoluciones del Impuesto al Valor Agregado, tienen un impacto directo en la contabilidad de costos, permitiendo a estas microempresas establecer precios de venta más competitivos.

1.3.3. Norma Internacional de Contabilidad 2 (Inventarios)

NIC 2 - Inventarios: Esta norma regula el tratamiento contable de los inventarios, estableciendo directrices sobre la valuación de inventarios al costo o al valor neto realizable. En microempresas, el manejo adecuado de los inventarios es importante para determinar el costo de los productos y, por tanto, para establecer precios de venta. La aplicación de la NIC 2 ayuda a microempresas a calcular sus costos de manera precisa, lo que impacta en la fijación de precios y, en última instancia, en la rentabilidad de las empresas de familias migrantes y refugiadas. (Contabilidad, 2003).

1.3.4. NIC 16 (Propiedades, Planta y Equipo)

La Norma Internacional de Contabilidad 16 se centra en el tratamiento contable de las propiedades, planta y equipo, permitiendo a los usuarios de los estados financieros comprender la inversión de los microemprendimientos en estos activos. La adecuada contabilización de estos elementos es vital para la gestión de recursos y la determinación de precios de venta que reflejen la inversión realizada. La norma también aborda aspectos como el valor residual y

el importe recuperable de los activos, información esencial para mantener una contabilidad de costos precisa y una estructura de precios adecuada en el contexto de los microemprendimientos (Contabilidad, 2014).

1.3.5. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El artículo 10 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) establece que el Estado ecuatoriano tiene la responsabilidad de promover y fomentar la actividad productiva, el comercio y las inversiones bajo los principios de sostenibilidad, equidad y respeto al medio ambiente. Asimismo, el artículo enfatiza la importancia de impulsar la diversificación de la producción y el uso eficiente de los recursos, con el fin de mejorar la competitividad de los sectores productivos del país. También se busca fomentar la inclusión económica de pequeños y medianos productores, garantizando su participación en los mercados y apoyando su desarrollo integral (COPCI, 2019)

1.3.6. Ley de Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal (2018)

La Ley de Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, promulgada en 2018, tiene como objetivo principal impulsar el crecimiento económico de Ecuador a través de la creación de un ambiente favorable para la inversión tanto nacional como extranjera. Esta ley busca generar empleo, fortalecer el sistema productivo del país y promover una gestión fiscal responsable y equilibrada. Entre sus medidas más destacadas se encuentran los incentivos fiscales, como la exoneración del Impuesto a la Renta para nuevas inversiones en sectores estratégicos, así como la condonación de intereses y multas para ciertos contribuyentes que regularicen sus deudas tributarias (Asamblea Nacional, 2018).

Además, la ley introduce un esquema de sostenibilidad fiscal, estableciendo mecanismos para evitar el crecimiento desmedido del gasto público y promover la eficiencia en la administración de los recursos del Estado. A través de estas políticas, se pretende garantizar un entorno de estabilidad

macroeconómica, lo que resulta fundamental para atraer inversiones de largo plazo, generar empleo de calidad y mejorar la competitividad del país. También se otorgan beneficios específicos a sectores vulnerables, como las microempresas y las iniciativas productivas en zonas rurales.

1.3.7. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) son un conjunto de principios contables emitidos por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) con el objetivo de uniformar los criterios para la presentación y preparación de estados financieros en todo el mundo. Estas normas buscan mejorar la transparencia, comparabilidad y eficiencia en la información financiera presentada por las empresas, permitiendo a los inversionistas y otros usuarios evaluar mejor la situación financiera y los resultados de las organizaciones. Aquí están las principales NIC (Burgos, 2007):

- NIC 1: Presentación de Estados Financieros
- NIC 2: Inventarios
- NIC 7: Estado de Flujos de Efectivo
- NIC 8: Políticas Contables, Cambios en Estimaciones Contables y Errores
- NIC 10: Hechos Ocurridos Después del Periodo sobre el que se Informa
- NIC 12: Impuesto a las Ganancias
- NIC 16: Propiedades, Planta y Equipo
- NIC 17: Arrendamientos
- NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias
- NIC 19: Beneficios a los Empleados
- NIC 21: Efectos de las Variaciones en los Tipos de Cambio de la Moneda Extranjera
- NIC 23: Costos por Intereses²

1.3.7.1. Nic2 inventarios

La NIC 2 "Inventarios" establece los principios para el reconocimiento, valoración y presentación de los inventarios en los estados financieros. Esta

norma define los inventarios como activos que se mantienen para la venta en el curso ordinario del negocio, en proceso de producción para dicha venta, o en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o prestación de servicios. La norma requiere que los inventarios se valoren al costo o al valor neto realizable, el que sea menor, y detalla qué costos deben incluirse, tales como el costo de adquisición, los costos de transformación y otros costos necesarios para llevar los inventarios a su condición y ubicación actuales (Burgos, 2007).

1.3.8. Normativa del Servicio de Rentas Internas (SRI) - Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es una normativa del Servicio de Rentas Internas (SRI) en Ecuador que obliga a todas las personas naturales y jurídicas que realizan actividades económicas dentro del país a inscribirse en este registro. El RUC es un código único que identifica a cada contribuyente y es necesario para realizar actividades comerciales, emitir facturas, pagar impuestos y cumplir con otras obligaciones fiscales. Esta normativa garantiza que todas las actividades económicas sean monitoreadas y reguladas por el SRI, promoviendo el cumplimiento tributario y facilitando la gestión de los impuestos por parte del estado (Word Journal Of The International Linguistic Association, 2003).

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Metodología

En este apartado se presenta el diagnóstico o estudio de campo que tiene como objetivo analizar la incidencia de la contabilidad de costos en la fijación de precios de los productos en microemprendimientos de familias migrantes refugiadas y la comunidad acogida en el cantón Manta, provincia de Manabí. Para ello, se empleará una metodología que incluye el uso de herramientas dirigidas a los microemprendedores, con el fin de recopilar información relevante sobre sus prácticas contables y cómo estas influyen en la determinación de los precios de venta.

2.1.1. Modalidad de la investigación

El presente estudio utiliza un enfoque mixto, combinando elementos cualitativos y cuantitativos para proporcionar una comprensión más integral del fenómeno estudiado. Según Arias et al. (2020) este enfoque permite recopilar datos que pueden ser analizados tanto en términos numéricos como interpretativos. Los datos cuantitativos ofrecen información objetiva y medible, mientras que los datos cualitativos permiten una exploración más profunda de aspectos subjetivos, revelando detalles que podrían no capturarse en un análisis numérico.

De acuerdo con Rodríguez & Pérez (2017) la integración de ambos métodos enriquece el análisis al ofrecer una visión más amplia del problema investigado. El enfoque cualitativo explora las experiencias, actitudes y comportamientos de los microemprendedores, mientras que el cuantitativo respalda los hallazgos mediante mediciones concretas y patrones identificados en los datos.

Esta metodología es clave para obtener una visión integral sobre la contabilidad de costos y su impacto en el precio de venta de los productos de

microemprendimientos de familias migrantes refugiadas y comunidades acogidas en el Cantón Manta. Los métodos cualitativos se utilizarán para investigar las prácticas actuales y percepciones de los microempresarios sobre la gestión de costos, mientras que los métodos cuantitativos permitirán medir la relación directa entre la contabilidad de costos y la fijación de precios.

2.1.2. Tipo de investigación

Investigación de campo

Para llevar a cabo el estudio, se utilizó la investigación de campo pues, según lo establecido por Feria et al. (2020) permite recolectar información directamente desde el entorno del objeto de estudio, lo que genera datos empíricos valiosos. Entre las técnicas más comunes se encuentran la observación, entrevista y cuestionario. Este tipo de investigación utiliza datos primarios, es decir, aquellos que se obtienen directamente de la realidad, permitiendo verificar las condiciones en las que se han recopilado los datos, facilitando su revisión o ajuste si surgen dudas.

Según lo establecido por Feria et al. (2020) entre las técnicas más comunes de recolección de datos en la investigación de campo se incluyen la observación, las entrevistas y los cuestionarios, herramientas que permiten capturar la realidad de diversas formas. La observación ofrece una perspectiva directa sobre el comportamiento y las interacciones en el entorno del objeto de estudio, mientras que las entrevistas permiten obtener una visión más subjetiva, basada en las experiencias y percepciones de los participantes. Los cuestionarios, por su parte, facilitan la obtención de información estructurada y cuantificable.

Cabe recalcar que, este estudio, se llevará a cabo mediante el contacto directo con los microempresarios de las familias migrantes refugiadas en Manta, lo que permitió conocer de primera mano las dificultades que enfrentan en la gestión de la contabilidad de costos y la fijación de precios. A través de visitas periódicas a los microempresarios de familias migrantes en Manta, se

obtendrá información de primera mano sobre las dificultades en la gestión de la contabilidad de costos y la fijación de precios.

Investigación documental

Por otro lado, la investigación documental consistió en la recopilación, organización y análisis de diversas fuentes documentales, como libros, artículos, videos y otros medios (Matos, 2020). Este método permitió realizar un análisis exhaustivo de la información existente sobre la contabilidad de costos, precios de venta y su relación con los microemprendimientos. A partir de reseñas de libros, revistas y proyectos de investigación, se recopiló información clave para establecer el contexto teórico necesario.

A través de la investigación documental, se busca identificar, evaluar y organizar información ya existente para responder a preguntas de investigación o apoyar nuevas hipótesis. Este método es fundamental en el desarrollo de teorías, ya que permite el acceso a un vasto cuerpo de conocimientos acumulados, facilitando la construcción de un marco teórico sólido. Además, la investigación documental es especialmente útil cuando se desea obtener una visión histórica, revisar estudios previos o comparar distintos enfoques sobre un tema, sin la necesidad de realizar trabajo de campo (Atención & Matanzas, 2022).

En concordancia a lo expuesto por los autores, se destaca que el uso este enfoque permitirá obtener un conocimiento profundo de los factores que influyen en la gestión de costos en los microemprendimientos, facilitando un análisis más preciso sobre su impacto en la rentabilidad y competitividad de los productos.

2.1.3. Población y muestra

2.1.3.1. Población

De acuerdo con Rodríguez & Pérez (2017) la población se refiere al conjunto de elementos, ya sean personas, animales, o datos específicos, que son objeto de estudio en una investigación. Este concepto incluye todos los elementos relevantes de los cuales se busca obtener información, tales como

nacimientos, registros médicos o pruebas de laboratorio. Definir de manera precisa la población de estudio es crucial para garantizar que la investigación sea representativa y permita obtener resultados fiables.

Conforme a Pérez (2017) la población puede ser finita, cuando el número de elementos es limitado y cuantificable, o infinita, cuando el conjunto es tan grande que resulta impráctico contar sus elementos. En un estudio, es esencial definir claramente la población, ya que de ella se seleccionará la muestra que será analizada. Por ejemplo, en una investigación sobre hábitos de consumo, la población podría estar conformada por todos los habitantes de una ciudad, mientras que en un estudio clínico podría ser un grupo específico de pacientes con una enfermedad particular.

En este contexto, de acuerdo con el proyecto de vinculación llevado a cabo por la Facultad de Contabilidad y Auditoría, se utilizaron las bases censales proporcionadas por el responsable de vinculación. Estas bases fueron estructuradas a partir del censo realizado por dicha área, brindando una base estructurada del cantón con un total de 30 microemprendedores pertenecientes a familias migrantes refugiadas y a la comunidad acogida del cantón Manta, provincia de Manabí, mismos que se describen de la siguiente a continuación:

Tabla 2. *Población de investigación.*

N°	Tipo de Emprendimiento	Emprendedor
1	Servicios de belleza	Aida Medina
2	Ebanistería	Fernando Carrillo
3	Servicios de decoración y elaboración de detalles	Ámbar Salgado
4	Confección textil	Angela Sánchez
5	Confección textil	Angelica Bermúdez
6	Comercialización de productos de bazar	Angélica Chávez
7	Confección de tapicería	Anyela Contreras
8	Repostería	Anyela Martínez
9	Preparación de comida vegana	Katiuska Vélez
10	Elaboración y distribución de comida	Johan Moran
11	Venta de ropa y accesorios	Johanna Zambrano
12	Elaboración de productos a base de aloe vera.	Milagros Ramírez
13	Pastelería.	Juan Zambrano

14	Taller de carpintería	Cesar Mendoza
15	Venta de bisutería	Claudia Arias
16	Servicios de modista	Clementina Barreto
17	Comercialización de productos	Cristina Guevara
18	Confección de ropa	Daniela Fajardo
19	Servicios de limpieza	Araceli Alonso
20	Servicios de confección	Deysi García
21	Venta de alimentos	Diana Mora
22	Venta de ropa	Diana Pérez
23	Carpintería	Diego Chávez
24	Confección textil	Natalia Muentes
25	Ebanistería	Edgar Delgado
26	Carpintería	Edilson Bravo
27	Preparación de Yogurt Griego	Georgios Smanis
28	Confección textil	Elvira Jiménez
29	Repostería	Elizabeth Cáceres
30	Carpintería	Eliceo Vivas

Fuente: Área de vinculación. *Elaboración propia.*

2.1.3.2. Muestra

Según Gutiérrez et al. (2019) mencionados, una muestra estadística se define como un subconjunto de unidades que representan un conjunto más amplio, conocido como población o universo. Estas unidades son seleccionadas de manera aleatoria con el fin de realizar observaciones científicas que permitan obtener resultados válidos y extrapolables al total de la población investigada, de acuerdo con los objetivos planteados en el estudio.

Cabe resaltar, que para seleccionar la muestra se utilizó un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, pues de acuerdo con Guevara et al. (2020) este es un método de selección de participantes donde no todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos. A diferencia del muestreo probabilístico, este enfoque se basa en criterios no aleatorios, como la conveniencia o el juicio del investigador. Existen diferentes tipos, como el muestreo por conveniencia, que elige a los más accesibles

Es importante resaltar, que debido a la accesibilidad y disponibilidad de los participantes dentro del contexto específico de estudio. La elección de este método se justificó por la necesidad de obtener información detallada y relevante sobre los microemprendimientos de familias migrantes refugiadas en el cantón

Manta. Dada la naturaleza del tema y los desafíos que enfrentan estos emprendedores en relación con la contabilidad de costos y la fijación de precios, se tomó el total de la población es decir los 30 microemprendedores de manera voluntaria.

2.1.4. Técnicas e instrumentos

2.1.4.1. Técnicas de recolección

Encuesta

La técnica principal utilizada para recolectar los datos en esta investigación fue la encuesta. Según lo descrito por Feria et al. (2020), "la encuesta es una técnica que se basa en la investigación de los sujetos para recopilar datos, pues su propósito es obtener medidas sistemáticas relacionadas con los conceptos derivados de una problemática de investigación previamente establecida" (p.54).

Por otro lado, Hernández et al. (2020) destaca que esta es un instrumento de recolección de datos que consiste en una serie de preguntas formuladas a un grupo específico de personas con el objetivo de obtener información sobre sus opiniones, actitudes, comportamientos o características demográficas. Las encuestas pueden ser realizadas de diversas formas, como entrevistas cara a cara, cuestionarios en línea o telefónicos, y se utilizan en una amplia gama de campos, incluyendo la investigación social, el marketing y la educación, para ayudar a los investigadores a comprender mejor a su población objetivo y tomar decisiones informadas.

En este estudio, la encuesta permitirá obtener información estructurada y organizada sobre las prácticas y procesos de gestión de información dentro de los microemprendimientos de familias migrantes refugiadas en Manta. A través de este instrumento se recopilarán datos sobre las necesidades de gestión contable y las dificultades relacionadas con la implementación de sistemas de costos en estos emprendimientos.

Entrevista

Además de la encuesta, se utilizó la técnica de la entrevista, que se define como un proceso de comunicación en el cual el entrevistador obtiene información específica mediante preguntas dirigidas al entrevistado. Esta tiene como objetivo fue obtener una perspectiva profunda sobre los desafíos financieros que enfrentan estos negocios y cómo las herramientas tecnológicas pueden mejorar la gestión de costos y precios (Villaruel & García, 2022).

Por otra parte, según lo expuesto por Feria et al. (2020) método de recolección de información que consiste en una conversación estructurada o semiestructurada entre un entrevistador y un entrevistado. Su objetivo es obtener datos cualitativos y profundizar en las experiencias, opiniones o conocimientos del entrevistado sobre un tema específico.

En este sentido, se realizará una entrevista a uno de los microemprendimientos seleccionados, compuesto por familias migrantes refugiadas y miembros de la comunidad acogida del Cantón Manta. Esta técnica permitirá explorar, de manera cualitativa, los factores emocionales y de conocimiento que influyen en la toma de decisiones financieras y la gestión de costos dentro de estos negocios. Al comprender estos aspectos, se podrá analizar con mayor precisión cómo la contabilidad de costos incide en la determinación del precio de venta de los productos, lo que proporcionará una base sólida para diseñar una propuesta que cubra las necesidades específicas de los microemprendedores y mejore su rentabilidad.

2.2 Microempresa de confección y elaboración de Yogurt Griego “Elliniká”

2.2.1 Descripción

El emprendimiento Elliniká se dedica a la producción y elaboración de un yogurt griego de alta calidad, con el objetivo de llegar a las familias de Manta y brindarles una alternativa saludable y nutritiva en su alimentación. Actualmente, el negocio se encuentra en una fase de crecimiento, enfocado en ofrecer un suministro alimenticio más equilibrado al reemplazar productos como la mayonesa por opciones más sanas. Elliniká busca diferenciarse mediante la

incorporación de ingredientes naturales y procesos artesanales que aseguran un producto de excelente sabor y beneficios nutricionales.

2.2.2. Antecedente

El emprendimiento Elliniká surge a partir de una idea de motivación familiar, impulsada principalmente por el deseo de crear una fuente de ingresos sostenible para la hija de la familia fundadora. Este proyecto nace con la intención de ofrecer una alternativa alimenticia saludable en el mercado local, centrada en la elaboración de yogurt griego artesanal. A lo largo de su primer año de operación, el emprendimiento ha ido consolidando su visión de convertirse en un negocio familiar sólido, donde cada integrante contribuye de manera activa al crecimiento y desarrollo del producto.

La motivación principal detrás de este emprendimiento es garantizar un futuro económico estable para la hija, y al mismo tiempo, ofrecer un producto innovador y de calidad que responda a una necesidad creciente en la comunidad de Manta. Aunque el mercado actual de Elliniká es pequeño, ha despertado el interés de un segmento de la población debido a la curiosidad por consumir productos nuevos y más saludables. Esta necesidad latente en la comunidad ha permitido que el yogurt griego gane popularidad entre los consumidores que buscan alternativas más nutritivas y diferenciadas de los productos tradicionales disponibles en el mercado.

El emprendimiento ha logrado captar la atención de este nicho de mercado, gracias a la originalidad del producto y a su enfoque en la calidad artesanal, lo que ha generado un boca a boca positivo en la comunidad. Si bien Elliniká aún está en una etapa temprana de desarrollo, la proyección es expandir su mercado a través de estrategias de promoción enfocadas en destacar los beneficios nutricionales del yogurt griego y su proceso de elaboración natural.

2.2.3. Ubicación

Este emprendimiento, dispone de su propio local comercial, se encuentra estratégicamente ubicado en el corazón del Cantón Manta. Su localización

exacta es en la avenida 113, justo frente al reconocido centro comercial Coral Hipermercado, un punto de referencia clave en la ciudad. Esta ubicación privilegiada no solo facilita el acceso de los clientes, sino que también aumenta la visibilidad del negocio debido al constante flujo de personas que transitan por la zona.

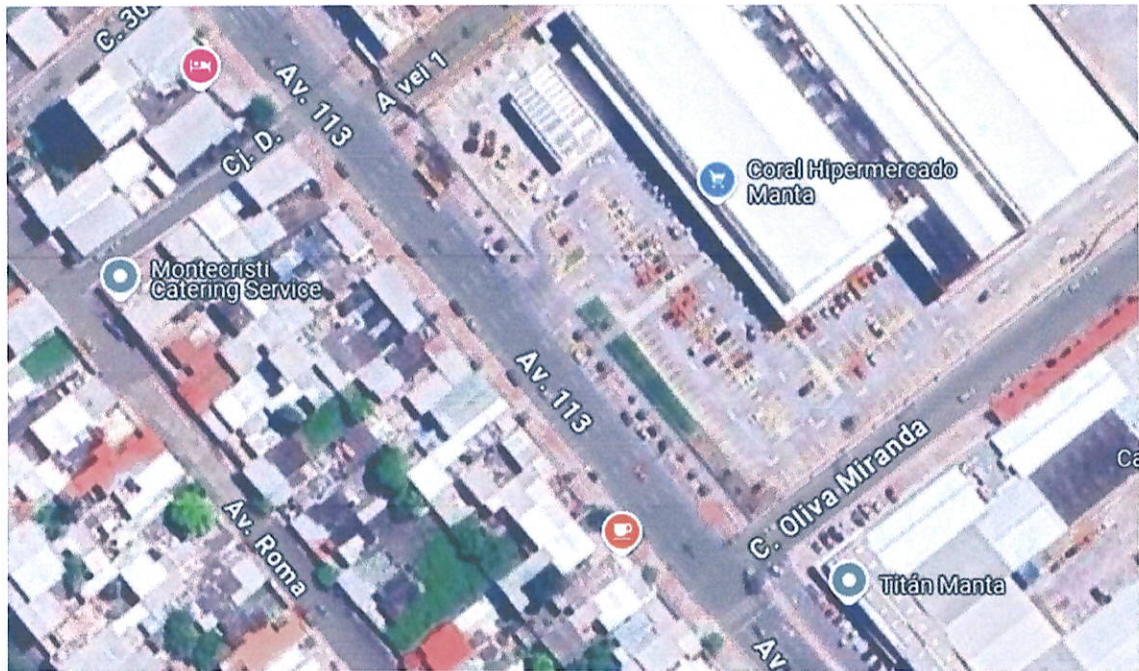


Figura 3. Ubicación del microemprendimiento. Fuente: Google Maps.

2.2.4. Misión

La misión de Elliniká es llegar a la ciudadanía mantense, ofreciéndoles un yogurt griego de alta calidad que promueva una alimentación saludable. Nuestro compromiso es brindar un producto nutritivo, natural y artesanal, que responda a las necesidades de quienes buscan alternativas más sanas en su dieta diaria, mejorando su bienestar y satisfacción.

2.2.5. Visión

La visión es expandirnos a nivel nacional, llevando el yogurt natural Elliniká a todo el país. Además, buscamos implementar en nuestro portafolio la tradicional salsa griega tzatziki, brindando a nuestros clientes una mayor

variedad de productos saludables y de calidad, con sabores auténticos que respetan las raíces y tradiciones gastronómicas griegas.

2.2.6. Organigrama

El organigrama del microemprendimiento Elliniká refleja la estructura simple pero eficiente que caracteriza a este negocio familiar. En la cúspide de la organización se encuentra el padre, quien lidera el emprendimiento, toma las decisiones estratégicas y supervisa las operaciones generales. Por debajo, en la parte operativa, se encuentra la hija, encargada de la producción y elaboración del yogurt griego, así como de las actividades diarias que aseguran el correcto funcionamiento del negocio. La madre, por su parte, se encarga de la gestión administrativa y la atención al cliente, garantizando que el negocio ofrezca un servicio personalizado y cercano, fortaleciendo así las relaciones con los consumidores. Además, otros familiares asumen la responsabilidad de la publicidad, dado que los mismos los promocionan por las redes sociales logrando así una mayor acogida.

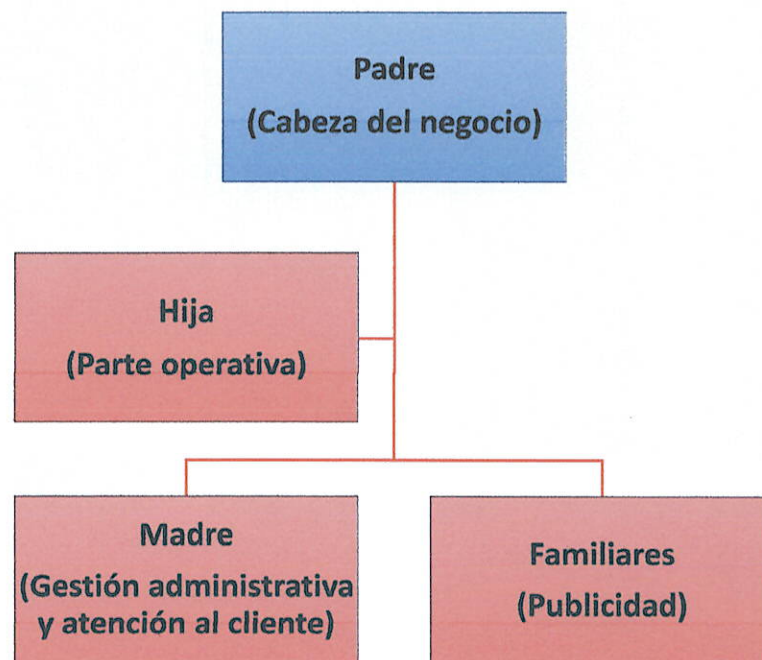


Figura 4. Organigrama del microemprendimiento Elliniká. Fuente: Elaboración propia.

2.2.7. Análisis FODA

Mediante el análisis realizado al microemprendimiento y la colaboración de la cabeza del negocio, se lograron identificar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en la gestión y desarrollo del negocio de producción de yogurt griego:



Figura 5. Aspectos internos del microemprendimiento Elliniká. Fuente: Elaboración propia

2.2.8. Situación actual

La situación actual del microemprendimiento Elliniká se caracteriza por un proceso de producción artesanal y personalizado, centrado en la elaboración de yogurt griego de alta calidad. El negocio se maneja de acuerdo a la demanda, con una producción mensual que oscila entre 110 y 120 litros, con un valor de \$3,50 por unidad. El tiempo de elaboración es de aproximadamente tres días, ya

que cada lote se produce en función de los pedidos recibidos, lo que garantiza frescura y calidad.

Sin embargo, el emprendimiento aún enfrenta desafíos significativos, como la falta de experiencia en la producción a gran escala, ya que la elaboración sigue siendo artesanal. Este enfoque, si bien otorga un valor diferenciador, también limita la capacidad de crecimiento inmediato. Además, el producto no cuenta con registro sanitario ni está patentado, lo que representa una barrera para su expansión en el mercado formal. A pesar de ello, Elliniká ha conseguido captar la atención de una pequeña comunidad interesada en productos saludables y naturales, especialmente aquellos que se asocian con sus raíces griegas, lo que refuerza la identidad del negocio.

Desde un enfoque de contabilidad de costos, el negocio de yogurt enfrenta importantes desafíos en la asignación precisa de costos y en su influencia sobre el precio de venta. Al tratarse de un proceso de producción artesanal y de baja escala, los costos variables se elevan, lo que dificulta la definición de precios competitivos en el mercado. Además, la falta de registros formales y certificaciones frena las posibilidades de expansión y eleva los costos indirectos, ya que requiere esfuerzos adicionales en la promoción y atracción de clientes dentro de un nicho reducido. Para las familias migrantes refugiadas y la comunidad acogida del Cantón Manta, como en el caso de Elliniká, resulta esencial implementar una estructura de costos adecuada que permita ajustar los precios de venta, mantener la rentabilidad y asegurar la sostenibilidad del negocio.

2.3. Análisis e interpretación de resultados

2.3.1. Tabulaciones de la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta

Dimensión X: Contabilidad de Costos

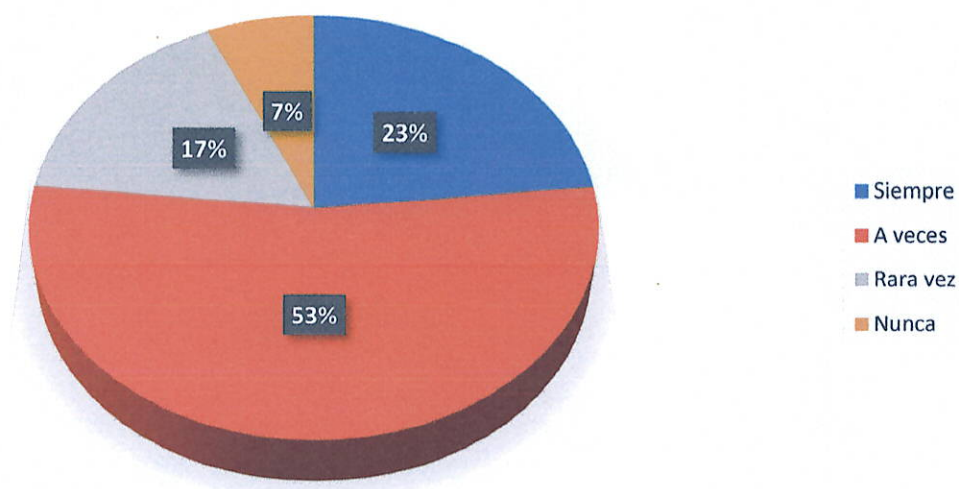
1. ¿Lleva un control detallado Materia prima directa utilizada en la producción del emprendimiento?

Tabla 3. Control de materia prima directa en la producción

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	7	23%
A veces	16	53%
Rara vez	5	17%
Nunca	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 1. Control de materia prima directa en la producción



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los datos expuestos en la encuesta, el 53% de los microemprendedores de Manta indicaron que llevan un control de la materia prima directa "a veces", mientras que el 23% afirmó que "siempre" lo realizan. Un 17% de los encuestados señaló que "rara vez" mantiene este control, y solo el 7% respondió que "nunca" lo hace. Esto refleja una tendencia mayoritaria

hacia una gestión parcial del control de la materia prima, lo que podría impactar en la eficiencia productiva del emprendimiento.

Estos datos confirman la teoría de León (2023) en donde destacan que muchos microemprendedores no implementan un control riguroso de sus recursos, posiblemente debido a la falta de formación técnica o el enfoque limitado en la gestión financiera de sus emprendimientos. Según Naranjo et al. (2018) señalan que destacan la necesidad de profesionalización en la administración de pequeñas empresas. La falta de un control constante de la materia prima podría ser un indicador de la informalidad y la naturaleza adaptativa de estos negocios, que priorizan la operatividad inmediata sobre una estructura de costos más sólida y formal.

Cálculo de Costos Fijos (X2)

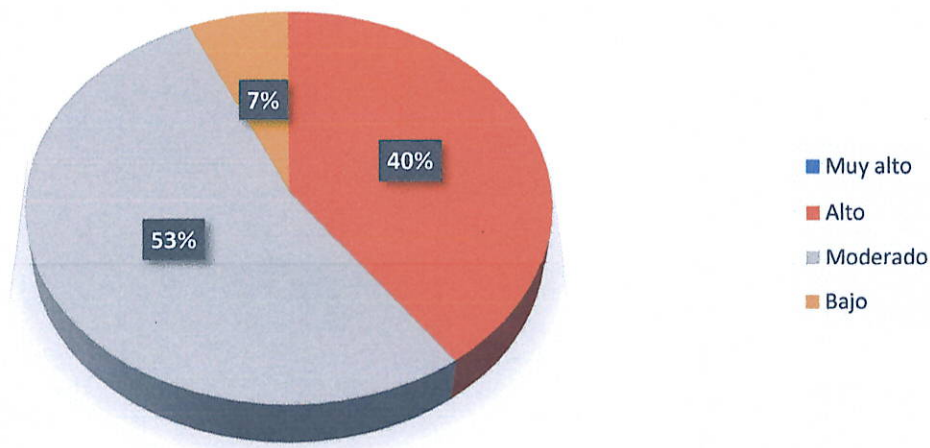
4. ¿Considera que cálculo monetario regular de los costos y gastos fijos en la producción del emprendimiento?

Tabla 4. *Cálculo regular de costos y gastos fijos en la producción del emprendimiento.*

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy alto	0	0%
Alto	12	40%
Moderado	16	53%
Bajo	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 2. *Cálculo regular de costos y gastos fijos en la producción del emprendimiento.*



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia

Análisis e interpretación:

Según los resultados expuestos en la encuesta, se destaca que el 53% de los microemprendedores de Manta consideran que el cálculo regular de los costos y gastos fijos en la producción de su emprendimiento es de nivel moderado. Un 40% de los encuestados lo clasifica como alto. Por otro lado, un 7% considera que el cálculo de estos costos es bajo. Estos datos coinciden con la teoría planteada en el marco teórico, que sugiere que los microemprendedores tienden a llevar una gestión moderada de sus costos debido a la falta de recursos o conocimientos técnicos específicos en contabilidad de costos, lo que se refleja en su enfoque en la operatividad inmediata en lugar de una planificación financiera exhaustiva.

Acorde a Cárdenas et al. (2022) destacan que, los costos fijos en este tipo de empresas o emprendimientos son sumamente importantes para poder llevar a cabo una mejor y factible organización financiera, debido a que representan un compromiso financiero para cubrir cualquier escenario a que se enfrente. Sin embargo, López (2020) señalan que los microemprendimientos suelen priorizar el beneficio familiar y la subsistencia, lo que explica por qué un porcentaje considerable maneja los costos fijos de manera moderada, buscando equilibrar la operatividad del negocio con la necesidad de control financiero sin una estructura formalizada.

Cálculo de Costos Variables (X3)

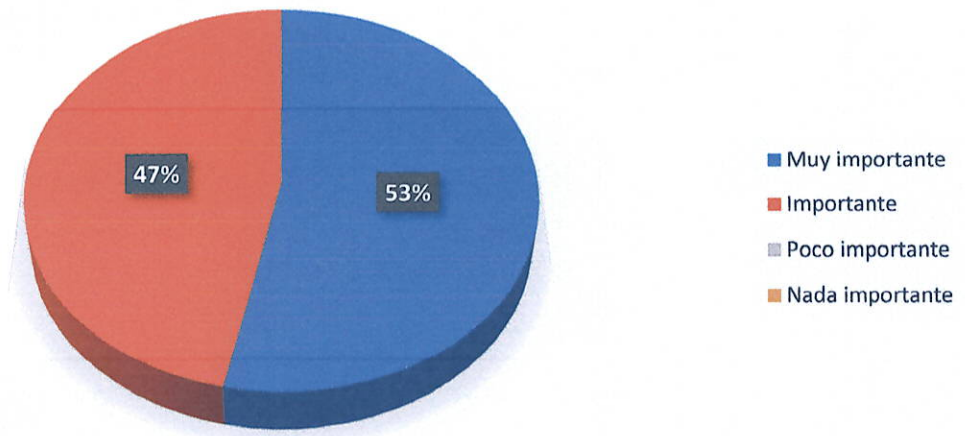
5. ¿Considera que es importante para la fijación del precio el cálculo monetario regular del costo variable unitario en la producción del emprendimiento?

Tabla 5. Importancia del cálculo del Costo Variable en la Fijación de Precios

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	16	53%
Importante	14	47%
Poco importante	0	0%
Nada importante	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 3. Importancia del cálculo del Costo Variable en la Fijación de Precios



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia

Análisis e interpretación:

Conforme a los datos obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta, se observa que una mayoría significativa, el 53%, considera que el cálculo del costo variable unitario en la fijación de precios es "muy importante". Un 47% adicional lo clasifica como "importante". Estos resultados indican que casi todos los emprendedores reconocen la importancia de calcular regularmente los costos variables para establecer precios adecuados y competitivos. Estos datos confirman lo planteado en la teoría, en la que se

destaca que los microempresarios tienden a enfocarse en aspectos clave como los costos variables para mantener la competitividad de sus productos.

En concordancia a Osorio (2024) los costos variables tienden a ser sumamente importantes puesto que, están ligados con la actividad productiva y es fundamental para el control de costos y su efectividad en la rentabilidad de las empresas. Además, Vera (2024) refuerza esta idea al señalar que la pequeñas y grandes empresas, especialmente aquellos en situaciones de vulnerabilidad o con limitados recursos, priorizan prácticas que les permitan establecer precios competitivos para asegurar la sostenibilidad del negocio.

Por tanto, los resultados de la encuesta reflejan una fuerte conciencia entre los emprendedores de la importancia de este cálculo, alineándose con las perspectivas teóricas sobre la necesidad de optimizar el control de costos para mejorar su desempeño económico.

Dimensión Y: Precio de Venta

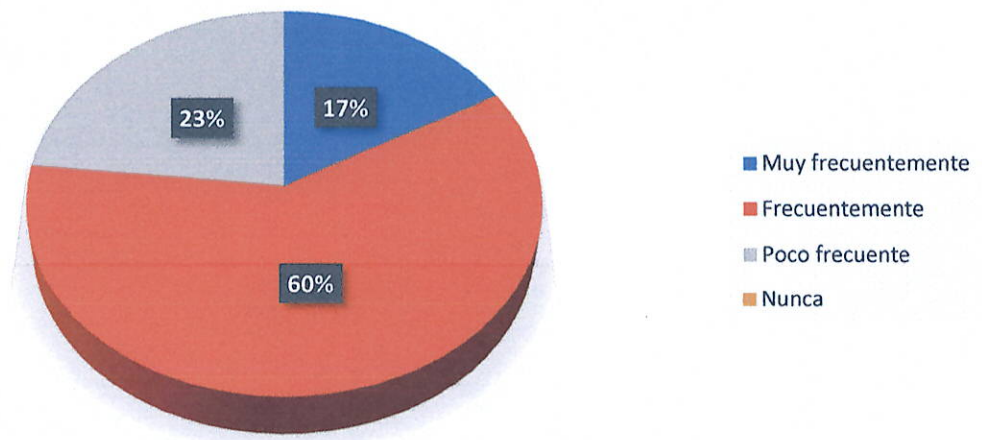
8. ¿Consideras todos los elementos del costo variable para calcular el costo unitario de producción y fijar el precio de venta?

Tabla 6. *Consideración de Elementos Variables en el Cálculo del Costo Unitario de Producción.*

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuentemente	5	17%
Frecuentemente	18	60%
Poco frecuente	7	23%
Nunca	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 4. *Consideración de Elementos Variables en el Cálculo del Costo Unitario de Producción.*



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta, se observa que un 60% de los microemprendedores de Manta considera "frecuentemente" todos los elementos del costo variable al calcular el costo unitario de producción y fijar el precio de venta. Un 23% lo hace "poco frecuente". Por otro lado, un 17% afirma que lo hace "muy frecuentemente". Estos resultados muestran que, aunque existe una tendencia generalizada a considerar los costos variables con regularidad, aún hay espacio para mejorar la frecuencia y consistencia en el cálculo de estos costos entre algunos emprendedores. Estos datos respaldan lo que plantea la teoría en el marco teórico sobre la importancia de la gestión de costos variables en los microemprendimientos para asegurar la competitividad en el mercado.

Tal y como señalan Campos et al. (2024) los microemprendedores deben manejar sus costos de manera eficiente para generar ingresos y estabilizar sus negocios, lo cual implica un control detallado de los costos variables. Por otro lado, Gonzaga et al. (2018) también afirman que, en contextos de microemprendimientos, los emprendedores tienden a considerar estos costos como esenciales para definir precios que les permitan mantenerse en el mercado, ya que esto beneficia directamente la sostenibilidad de sus familias y emprendimientos.

Precio de Venta (Y3)

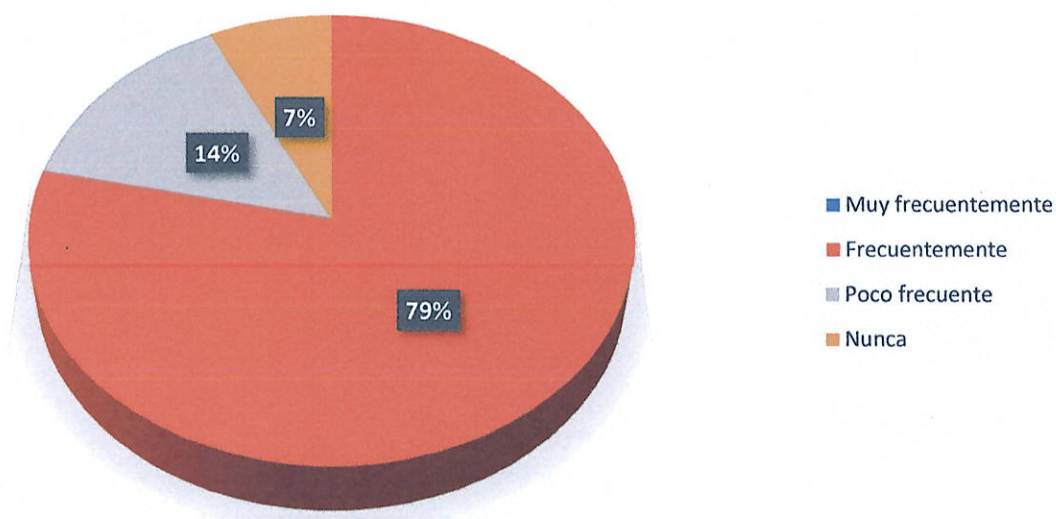
13. ¿Con qué frecuencia revisas y ajustas los precios de venta de tus productos?

Tabla 7. Frecuencia del ajuste de precios de venta.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuentemente	0	0%
Frecuentemente	22	79%
Poco frecuente	4	14%
Nunca	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 5. Frecuencia del ajuste de precios de venta.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los datos que se obtuvieron en la encuesta, se evidencia que la gran mayoría de los microemprendedores de Manta ajusta los precios de venta de sus productos con frecuencia, ya que un 79% lo hace regularmente. Un 14% realiza este ajuste de manera poco frecuente, mientras que un 7% nunca ajusta los precios. Esto sugiere que, aunque la mayoría de los emprendedores realiza ajustes para adaptarse a cambios en el mercado o en los costos de producción, algunos lo hacen de manera más esporádica, lo que podría indicar una falta de seguimiento constante o un enfoque más reactivo en la fijación de precios.

Esta práctica generalizada de ajustar los precios con frecuencia confirma lo señalado en la teoría del marco teórico, donde se destaca que la adaptación constante a los cambios en el mercado es fundamental para la sostenibilidad de los microemprendimientos. De acuerdo al Milán et al. (2016) los microempresarios ajustan sus estrategias, como la fijación de precios, para mantener la estabilidad y generar ingresos en un entorno cambiante. Asimismo, Echeverría et al. (2021) mencionan que los emprendedores, al gestionar adecuadamente sus negocios, logran no solo generar beneficios para sí mismos, sino también para sus familias.

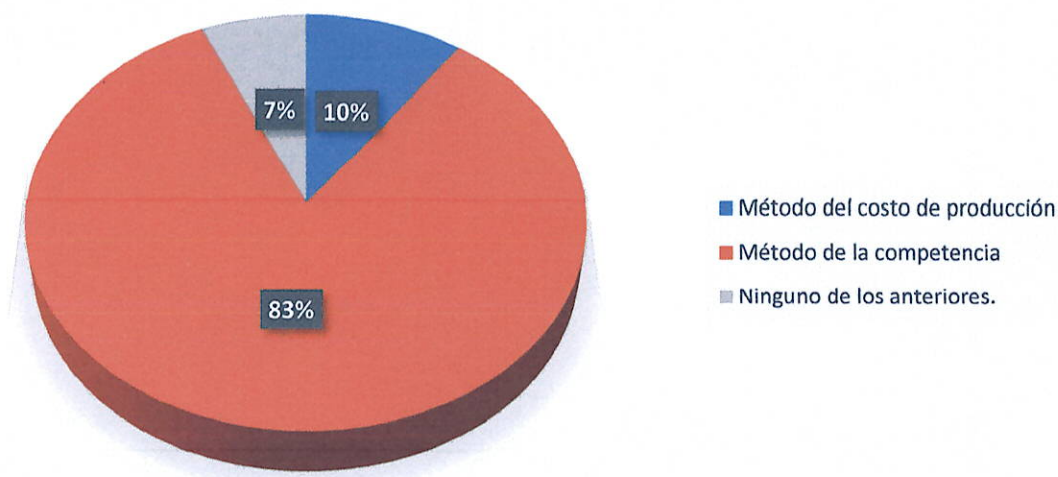
14. ¿Qué método del cálculo del precio de venta es más competitivo para su emprendimiento?

Tabla 8. Método de cálculo del precio de venta.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Método del costo de producción	3	10%
Método de la competencia	25	83%
Ninguno de los anteriores.	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 6. Método de cálculo del precio de venta.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

Los resultados destacan que la mayoría de los microemprendedores de Manta considera que el método más competitivo para calcular el precio de venta es el de la competencia, con un 83% de preferencia. Esto indica que los emprendedores están muy enfocados en la dinámica del mercado y ajustan sus precios en función de lo que ofrecen los competidores. Solo un pequeño porcentaje, el 10%, opta por el método basado en el costo de producción, lo que sugiere que no todos priorizan cubrir sus costos antes de fijar el precio. Un 7% indicó que ninguno de los métodos mencionados es aplicable, lo que podría reflejar enfoques alternativos o personalizados para la fijación de precios.

Estos resultados coinciden con lo planteado por Navas et al. (2020) quien indica que los microempresarios, en su mayoría, emprenden negocios para generar ingresos y adaptarse a su entorno, lo que puede llevarlos a ajustarse a las condiciones del mercado en lugar de enfocarse únicamente en sus costos. De manera similar Valentín et al. (2023) señalan que los emprendedores tienden a priorizar factores como la competencia en sus decisiones. Por tanto, los datos confirman la teoría planteada, ya que los microemprendedores tienden a orientarse hacia un enfoque competitivo para maximizar sus beneficios.

Dimensión Z: Microemprendimientos

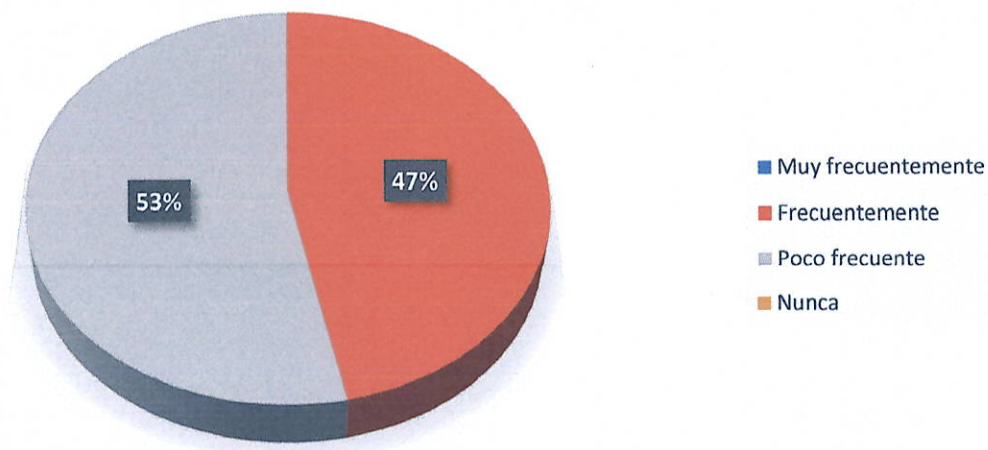
16. ¿Con qué frecuencia los microemprendimientos analizan sus costos de producción y precios de venta?

Tabla 9. Frecuencia de análisis de costos de producción y precios de venta.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuentemente	0	0%
Frecuentemente	14	47%
Poco frecuente	16	53%
Nunca	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 7. Frecuencia de análisis de costos de producción y precios de venta.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia

Análisis e interpretación:

Los datos expuestos en los resultados de la encuesta, se observa que la mayoría de los microemprendedores de Manta realiza el análisis de los costos de producción y precios de venta de manera poco frecuente, con un 53% de las respuestas en esta categoría. Por otro lado, un 47% de los encuestados realiza estos análisis con mayor frecuencia. La falta de frecuencia en estos análisis podría indicar una oportunidad para mejorar la gestión de costos y la estrategia de precios en los microemprendimientos, lo cual podría llevar a una mayor competitividad y rentabilidad.

De acuerdo con lo planteado Cedeño (2020) los microempresarios a menudo emprenden para subsistir, lo que les permite generar ingresos y recuperar estabilidad. Por otro lado, Flores et al. (2022) indican que los emprendedores suelen centrarse en la creación de iniciativas que beneficien a sus familias, lo que también puede reflejar una gestión más reactiva que proactiva. Así, los resultados confirman que, aunque los microemprendedores reconocen la importancia de los costos y precios, no siempre dedican el tiempo necesario para analizarlos de manera regular.

2.3.2. Categorización y codificación del análisis de los datos cualitativos

A continuación, se presenta la entrevista realizada al propietario del microemprendimiento Elliniká, dedicado a la producción de yogur griego, con el fin de obtener su perspectiva en relación al tema y las preguntas planteadas. Es importante destacar que el objetivo de esta entrevista fue recolectar información detallada sobre la situación actual del emprendimiento y sus expectativas en cuanto al desarrollo de competencias profesionales para la gestión de costos y control de producción.

Tabla 12.

Resultados de la entrevista aplicada

Pregunta	Respuesta	Autor	Objetivo	Análisis
<p>¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta actualmente en la gestión financiera de su microemprendimiento, particularmente en lo que respecta a la contabilidad de costos?</p>	<p>Los desafíos más grandes son llevar un registro detallado de los costos y tener claridad en cómo calcular correctamente los costos indirectos para no afectar la rentabilidad.</p>	<p>Según Baque et al. (2019) un enfoque gerencial, una gestión eficiente de los costos indirectos es esencial para asegurar que los productos se valoren correctamente, evitando la distorsión de la rentabilidad de la empresa.</p>	<p>Identificar las dificultades en la gestión financiera y su relación con la contabilidad de costos.</p>	<p>La gestión de los costos indirectos representa una barrera significativa para la optimización de los recursos y la rentabilidad del microemprendimiento.</p>
<p>¿Cómo determina el precio de venta de sus productos, y qué factores toma en cuenta en este proceso (costos de producción, demanda del mercado, competencia, etc.)?</p>	<p>Principalmente, considero los costos de producción y lo que están ofreciendo los competidores en el mercado. También tomo en cuenta la demanda de mis productos.</p>	<p>Conforme a lo expuesto por Calle et al. (2024) el análisis del entorno competitivo y la correcta asignación de los costos de producción son fundamentales para una correcta determinación de precios, permitiendo a las empresas mantener una ventaja competitiva.</p>	<p>Comprender el proceso de fijación de precios y los factores que influyen en la toma de decisiones.</p>	<p>El cálculo del precio de venta se base en los costos de producción, la competencia y la demanda, lo que implica un enfoque tradicional de determinación de precios.</p>
<p>¿Qué tan familiarizado está con los conceptos de costos fijos y variables, y cómo los maneja dentro de su microemprendimiento para asegurar una adecuada gestión financiera?</p>	<p>Conozco los conceptos, pero no tengo una estructura clara para diferenciarlos. Manejo ambos costos de manera general, sin realizar una separación detallada.</p>	<p>Acorde a Flores et al. (2022) se destaca que la importancia de diferenciar entre costos fijos y variables, ya que esto permite una mejor planificación y control de los gastos en el corto y largo plazo.</p>	<p>Evaluar el conocimiento y aplicación de la distinción entre costos fijos y variables en la gestión diaria.</p>	<p>La falta de diferenciación entre costos fijos y variables puede afectar la precisión de la gestión financiera y la toma de decisiones estratégicas.</p>
<p>¿Cómo influye su experiencia personal y emocional al momento de tomar decisiones financieras importantes para el negocio, como la inversión en materia prima o la fijación de precios?</p>	<p>A veces, me dejo llevar por mis emociones, especialmente si siento que los precios pueden alejar a los clientes, lo que me lleva a ajustar los precios o hacer promociones sin considerar todos los costos.</p>	<p>Según Intrigo & Pizarro (2023) afirma que las emociones juegan un papel crucial en la toma de decisiones empresariales, y la habilidad de controlarlas adecuadamente puede llevar a decisiones más racionales y menos impulsivas en áreas como la gestión de precios.</p>	<p>Explorar cómo los factores emocionales impactan en la toma de decisiones financieras.</p>	<p>La toma de decisiones financieras está influenciada por factores emocionales, lo que puede derivar en decisiones de precios o inversiones impulsivas.</p>

¿Qué tipo de herramientas o estrategias utiliza para llevar un control detallado de los costos de producción, y qué mejoras cree que serían útiles para optimizar esta gestión?	Utilizo una libreta para registrar los costos, pero no es muy efectiva. Creo que un sistema computarizado o un software de contabilidad podría ayudarme a llevar un mejor control.	Zambrano et al. (2021) sugiere que la implementación de herramientas digitales, como software de contabilidad, facilita el control detallado de los costos, mejorando la precisión y la eficiencia en la gestión de los recursos.	Identificar las herramientas actuales y sugerir mejoras para optimizar el control de costos.	El uso de herramientas informales para el control de costos refleja una oportunidad de mejora a través de la implementación de software especializado.
¿Considera que la implementación de un sistema más estructurado para la contabilidad de costos podría mejorar la rentabilidad de su microemprendimiento?	Sí, creo que al tener una mejor visión de los costos podría ajustar mejor los precios y ser más eficiente en la producción.	Milan et al. (2019) menciona que un enfoque estructurado en la contabilidad de costos permite identificar áreas de mejora en la producción y fijación de precios, lo que puede impactar positivamente en la rentabilidad del negocio.	Evaluar la percepción sobre la mejora en la gestión de costos y su impacto en la rentabilidad.	El entrevistado reconoce que una mejor gestión de la contabilidad de costos podría incrementar la eficiencia y rentabilidad del microemprendimiento.

Nota. La tabla presenta la triangulación obtenida en base a los resultados de la entrevista aplicada. Elaboración propia

3.2.3.1. Exposición y descripción de resultados de acuerdo con el objetivo

En la investigación se estableció como objetivo principal analizar la incidencia de la información de costos en la fijación de precios de los productos de los microemprendimientos pertenecientes a familias migrantes y la comunidad acogida en el Cantón Manta. Este objetivo fue alcanzado de manera satisfactoria, y los resultados obtenidos reflejan cómo los microemprendedores de esta zona manejan la contabilidad de costos y cómo esta información influye directamente en el establecimiento de los precios de sus productos. El análisis permitió identificar que, en muchos casos, los emprendedores no cuentan con un sistema formal o estructurado para el registro de costos, lo que conlleva a una fijación de precios basada más en la intuición y en la observación del mercado que en un análisis detallado de los costos reales involucrados en la producción.

Uno de los hallazgos más significativos fue la identificación de que la falta de una clara diferenciación entre los costos fijos y variables impacta la precisión en la determinación de precios. Muchos microemprendedores manifestaron tener dificultades para calcular los costos indirectos de producción, lo que lleva a una sobreestimación o subestimación de los precios finales de sus productos. Estos errores en la fijación de precios pueden tener repercusiones significativas en la competitividad del negocio, ya que precios incorrectos afectan tanto la rentabilidad como la percepción del valor del producto por parte de los consumidores. Al mismo tiempo, se pudo observar que, aunque algunos emprendedores son conscientes de la importancia de llevar un control adecuado de los costos, la falta de herramientas y conocimientos técnicos en contabilidad de costos limita su capacidad para implementar una metodología eficaz.

Además, los resultados evidencian que la influencia de factores emocionales en la toma de decisiones financieras es considerable. Los microemprendedores, en su mayoría, indicaron que en ciertas situaciones se ven impulsados a modificar los precios en función de la demanda y la competencia, sin tomar en cuenta los costos totales de producción, lo que genera una discrepancia entre el precio de venta y el costo real de fabricación.

Este comportamiento resalta la necesidad de mayor formación y apoyo técnico para los emprendedores, de modo que puedan desarrollar estrategias más fundamentadas y menos impulsivas en la fijación de precios, permitiendo así una mayor estabilidad económica y competitividad en el mercado local.

En conclusión, el análisis realizado ha permitido comprender mejor la relación entre la gestión de la información de costos y la fijación de precios en los microemprendimientos del Cantón Manta, especialmente aquellos conformados por familias migrantes y la comunidad acogida. Es evidente que una mejora en la comprensión y manejo de los costos no solo facilitaría una mejor administración financiera, sino que también proporcionaría las bases para una fijación de precios más acorde a la realidad económica del emprendimiento. Esto, a su vez, contribuiría a la sostenibilidad y crecimiento de los negocios, asegurando que los emprendedores puedan competir eficazmente en un entorno cada vez más desafiante.

3.2.3.2. Triangulación de la información

En el contexto de esta investigación, se llevó a cabo un proceso de triangulación para contrastar los resultados obtenidos en relación con la gestión de costos y la fijación de precios en los microemprendimientos de familias migrantes y la comunidad acogida del Cantón Manta. El análisis incluyó tres fuentes clave de información: las encuestas aplicadas a los microemprendedores, las entrevistas realizadas, y el análisis documental sobre la contabilidad de costos en pequeños negocios. Este enfoque permitió obtener una visión integral de los factores que influyen en la toma de decisiones financieras dentro de los microemprendimientos y cómo la información de costos es utilizada, o en algunos casos, ignorada, en la determinación del precio de venta de los productos.

A partir de los datos obtenidos en las encuestas, se pudo observar que una proporción considerable de los microemprendedores no cuenta con un control sistemático de los costos directos e indirectos de producción, lo que impacta directamente en la precisión con la que fijan los precios de sus productos. Las entrevistas confirmaron esta tendencia, ya que muchos

emprendedores manifestaron tener dificultades para calcular costos fijos y variables de manera efectiva. Según Gómez (2019), "la ausencia de un registro adecuado de los costos de producción en los pequeños emprendimientos genera precios que no reflejan el costo real del producto, afectando su competitividad en el mercado" (p.45). Esta afirmación se alinea con los resultados obtenidos, donde varios microemprendedores señalaron que fijan los precios basados más en la competencia y la demanda que en un análisis detallado de los costos.

El análisis documental, por otro lado, respaldó estos hallazgos al destacar la importancia de implementar herramientas y métodos adecuados para la contabilidad de costos en los pequeños emprendimientos, especialmente en aquellos que operan en condiciones de incertidumbre económica, como los conformados por familias migrantes. De acuerdo con Herrera (2021), "la contabilidad de costos es fundamental para asegurar la sostenibilidad de los microemprendimientos, ya que proporciona información clave para la toma de decisiones financieras acertadas" (p.62). Este punto fue confirmado en las entrevistas, donde varios emprendedores expresaron la necesidad de formación y apoyo en el área de contabilidad para poder gestionar mejor sus costos y, en consecuencia, mejorar la fijación de precios.

La triangulación de estos tres enfoques –encuestas, entrevistas y análisis documental– permitió identificar no solo las deficiencias actuales en la gestión de costos de los microemprendedores, sino también las oportunidades de mejora. Este proceso de contraste y validación de la información fue clave para formular recomendaciones precisas que se ajusten a las necesidades de los microemprendimientos en el Cantón Manta, proporcionando una base sólida para mejorar su rentabilidad a través de una gestión más eficiente de los costos y una fijación de precios más acorde a la realidad del negocio.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título

Contabilidad de costo y estrategias de precio de venta en la microempresa de elaboración de Yogurt Griego Elliniká”

3.2. Justificación

La contabilidad de costos y las estrategias de precio de venta son aspectos fundamentales para el desarrollo y sostenibilidad de las microempresas en sectores altamente competitivos. En este contexto, la microempresa de confección y elaboración de yogur griego “Elliniká” enfrenta el desafío de gestionar eficientemente sus costos y determinar precios de venta que sean competitivos y, al mismo tiempo, aseguren la rentabilidad del negocio.

Actualmente, "Elliniká" enfrenta dificultades para determinar con precisión los costos de producción de sus productos, lo que puede afectar la rentabilidad del negocio. La falta de un sistema de contabilidad de costos adecuado dificulta la identificación de áreas de mejora y la correcta asignación de costos a los productos, lo que puede llevar a precios de venta poco competitivos o insostenibles. Por lo tanto, la implementación de un sistema de contabilidad de costos eficiente permitirá una asignación más precisa de los costos, contribuyendo a la fijación de precios de venta adecuados que favorezcan la rentabilidad sin perder la competitividad en el mercado.

El estudio es relevante porque aborda una problemática común en las microempresas, donde frecuentemente la falta de un sistema contable robusto y metodologías adecuadas para establecer precios limita su capacidad de competir en el mercado y de garantizar su permanencia a largo plazo. Mediante la optimización de los procesos contables y la implementación de estrategias de precios basadas en información confiable, se puede contribuir significativamente

a mejorar la toma de decisiones financieras, incrementar los márgenes de utilidad y fortalecer su posición en el mercado.

Desde un enfoque académico, esta investigación aporta al conocimiento sobre la integración de herramientas de contabilidad de costos con estrategias comerciales efectivas, generando un modelo práctico que puede ser replicado en otras microempresas del sector de alimentos o de características similares. En términos sociales y económicos, el fortalecimiento de microempresas como “Elliniká” tiene un impacto positivo, ya que estas organizaciones suelen ser generadoras de empleo y promotoras del desarrollo local.

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo General

Aplicar la contabilidad de costos y las estrategias de precio de venta en la microempresa de yogur griego “Elliniká”, a través del análisis y diseño de herramientas contables y comerciales que permitan mejorar la gestión financiera y la competitividad en el mercado.

3.3.2. Objetivos Específicos

- Identificar y clasificar los costos fijos y variables, con el fin de realizar un cálculo de costos de producción más preciso.
- Diseñar un sistema de costo por órdenes de producción, para los procesos artesanales de producción de yogur griego.
- Determinación de costos totales y unitarios para una correcta aplicación de precios.
- Realizar un análisis del punto de equilibrio para determinar el volumen de ventas necesario para cubrir los costos fijos y variables.

3.4. Beneficiarios

Esta propuesta de investigación tiene como objetivo no solo mejorar la gestión de los costos en el microemprendimiento, sino también apoyar su misión social. Al demostrar que una correcta administración de los costos puede

aumentar la eficiencia en la fijación de precios, se potencia la sostenibilidad del negocio y se contribuye al fortalecimiento de su impacto en la inclusión social y el bienestar de la comunidad.

- **Propietarios:** El emprendimiento se beneficiará de una estructura de costos más eficiente, lo que permitirá una mejor gestión financiera y una posible expansión en el mercado.
- **Clientes de Manta:** Los consumidores se beneficiarán de la disponibilidad de productos más accesibles, saludables y de mejor calidad.

3.5. Factibilidad

La implementación de esta propuesta es factible desde diversas perspectivas:

3.5.1. Factibilidad financiera

La optimización de la contabilidad de costos y las estrategias de precio de venta contribuirá a un manejo más eficiente de los recursos y a la identificación de áreas de ahorro. Este control permitirá una asignación más adecuada de los costos y precios, lo cual incrementará los márgenes de ganancia sin afectar la competitividad. La propuesta tiene un costo inicial razonable en términos de recursos humanos y tecnológicos, y se espera que los beneficios generados en términos de rentabilidad sean superiores a la inversión.

3.5.2. Factibilidad legal

La propuesta se ajusta a las normativas fiscales y laborales vigentes en el país. El diseño de un sistema de contabilidad de costos cumple con los requisitos establecidos por las autoridades tributarias, lo que garantiza la transparencia y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Además, se velará por que las estrategias de precio de venta no infrinjan ninguna ley relacionada con el comercio y la competencia.

3.5.3. Factibilidad técnica

"Elliniká" cuenta con una infraestructura tecnológica básica que puede ser adaptada para implementar el sistema optimizado de contabilidad de costos. Se hará un análisis de las necesidades de software y hardware necesarios para el proyecto, y se buscarán soluciones accesibles y adecuadas a la capacidad productiva del microemprendimiento. Además, se realizará una capacitación técnica al personal para asegurar la correcta implementación y uso del nuevo sistema.

3.6. Desarrollo de la propuesta

La siguiente propuesta se llevará a cabo mediante el cumplimiento de los objetivos específicos que se detallan a continuación. Estos están diseñados para garantizar una adecuada implementación de las estrategias necesarias para optimizar la producción, control de costos y expansión del microemprendimiento Elliniká:

3.6.1. Identificación y clasificación los costos fijos y variables, con el fin de realizar un cálculo de costos de producción más preciso.

Para cumplir con el objetivo es esencial analizar los costos que afectan la producción. Los costos fijos permanecen constantes independientemente de la producción, como el alquiler y los salarios fijos, mientras que los costos variables cambian con el volumen de producción, como los materiales y la mano de obra. Este análisis permitirá obtener un cálculo más preciso de los costos de producción, facilitando una mejor gestión y toma de decisiones:

3.6.1.1. Materiales directos

Los materiales directos son aquellos insumos o materias primas que se utilizan de manera directa en la fabricación de un producto final y que pueden ser fácilmente identificados y cuantificados dentro del proceso de producción. Estos materiales son esenciales para la elaboración del producto y representan una parte significativa de los costos de producción, ya que su uso está directamente relacionado con la cantidad de producto fabricado. En el caso del

microemprendimiento Elliniká, los materiales directos para la elaboración del yogurt griego son:

Tabla 10. Materiales directos

Materiales Directos Yogurt Griego			
Material	Cantidad por lote Litros	Costo unitario	Costo Total Semanal (USD)
Leche Entera	160	\$0.60 / litro	\$96,00
Yogurt Griego/Madre	32	\$2,00 / litro	\$64,00
Total			\$160,00

Fuente: Elaboración propia *Jelena Macías*

3.6.1.2. Materiales indirectos

Los materiales indirectos son aquellos insumos que, aunque son necesarios para el proceso de producción, no pueden ser directamente asignados a un producto específico o no representan una parte significativa del costo del mismo. Estos materiales se utilizan en el proceso de fabricación, pero su contribución es más general y no se puede medir fácilmente en función de las unidades producidas. En el caso del microemprendimiento Elliniká, los materiales indirectos para la producción de yogurt griego incluyen:

Tabla 11. Materiales indirectos

Materiales Indirectos Yogurt Griego			
Material Indirecto	Cantidad Semanal Unidades	Costo Unitario (USD)	Costo Total Semanal (USD)
Recipientes de Fermentación	5	\$1,50	\$7,50
Mallas Finas	6	\$0,80	\$4,80
Suministros de Limpieza	4	\$3,50	\$14,00
Envases	240	\$0,10	\$24,00
Etiquetas	240	\$0,05	\$12,00
Total			\$62,30

Fuente: Elaboración propia *Jelena Macías*

3.6.1.3. Gastos CIF (Costos indirectos de fabricación)

Los gastos CIF (Costos Indirectos de Fabricación) son aquellos costos que no se pueden asignar directamente a un producto o unidad de producción específica, pero que son necesarios para el proceso de fabricación de un

producto. Estos costos son fundamentales para la producción, pero no están directamente relacionados con la fabricación de un bien en particular. Es así que, en el caso del microemprendimiento Elliniká, estos gastos incluyen:

Tabla 12. Costos Indirectos de Fabricación

Materiales Indirectos de Fabricación		
Material Indirecto	Descripción	Costo Total Mensual (USD)
Electricidad	Consumo de electricidad para maquinaria, iluminación y refrigeración.	\$10,00
Agua	Agua utilizada en el proceso de producción y limpieza de equipos.	\$10,00
Internet	Costo del servicio de internet necesario para la gestión administrativa, pedidos y ventas.	\$15,00
Gas	Gas utilizado en la pasteurización y otros procesos que requieren calefacción.	\$5,00
Total		\$40,00

Fuente: Elaboración propia *Jelena Macías*

3.6.1.4. Mano de obra directa (MOD)

La mano de obra (MOD) se refiere al trabajo realizado por los empleados directamente involucrados en la producción de un bien o servicio, como la preparación, transformación y ensamblaje de materiales. En el contexto del yogurt griego, la MOD incluye a las personas encargadas de la mezcla, fermentación, empaque y control de calidad del producto, y es un costo directo que se puede asignar de manera específica a la producción.

En el caso de este emprendimiento, la mano de obra está conformada por el padre y la hija, quienes son los responsables de llevar a cabo todo el proceso productivo del yogurt griego, desde la preparación hasta el empaque del producto. Aunque no cuentan con un sueldo fijo, para efectos de esta propuesta se les asignará un sueldo básico, con el objetivo de establecer un cálculo adecuado de los costos de producción y asegurar que se refleje de manera precisa el valor del trabajo realizado en la producción.

Tabla 13. Rol de pagos con Afiliación al IEES

MICROEMPRESA "ELLINIKÁ" PRODUCCIÓN DE YOGURTH GRIEGO DIRECCIÓN: Manta, Av. 113 frente a Coral Hipermercado RUC: 1391720904001 TELÉFONO: 0996120004						ROL DE PAGO #001
N°	Nombre	Cargo	Horas Laboradas	Sueldo Básico	Aporte al IEES (9.45%)	Total, a Recibir
1	Georgios Smanis	Producción	20	\$225,00	\$21,26	\$203,74
2	Lucia Smanis	Producción	20	\$225,00	\$21,26	\$203,74
Totales				\$450,00	\$42,52	\$407,48

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 14. Rol de pagos sin afiliación.

MICROEMPRESA "ELLINIKÁ" PRODUCCIÓN DE YOGURTH GRIEGO DIRECCIÓN: Manta, Av. 113 frente a Coral Hipermercado RUC: 1391720904001 TELÉFONO: 0996120004					ROL DE PAGO #001
N°	Nombre	Cargo	Horas Laboradas	Sueldo	Total, a Recibir
1	Georgios Smanis	Producción	20	\$225,00	\$225,00
2	Lucia Smanis	Producción	20	\$225,00	\$225,00
Totales				\$450,00	\$450,00

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

3.6.2. Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para los procesos artesanales de producción de yogur griego.

Se seleccionó el producto "Yogurt" dentro de la producción, el cual fue elegido en conjunto con los responsables del microempresamiento "Elliniká", el cual se dedica a la fabricación y comercialización de productos lácteos. Esta selección se basó en el análisis de la demanda interna y externa, así como en las necesidades específicas del microempresamiento en cuanto a la optimización de costos y la mejora en las estrategias de precio.

Para desarrollar la propuesta, se tomó como referencia el mes de enero de 2024, realizando un análisis detallado de los costos de producción actuales del yogurt, identificando los elementos clave involucrados, tales como la materia prima, los costos de mano de obra, los gastos generales de fabricación y los costos indirectos. La simulación de un sistema de costos por órdenes de

producción se aplicó a la producción del yogurt, con el objetivo de establecer procedimientos claros para el cálculo de los costos reales, adaptados a las características y capacidades del microemprendimiento "Elliniká".

3.6.2.1 Flujo de proceso productivo

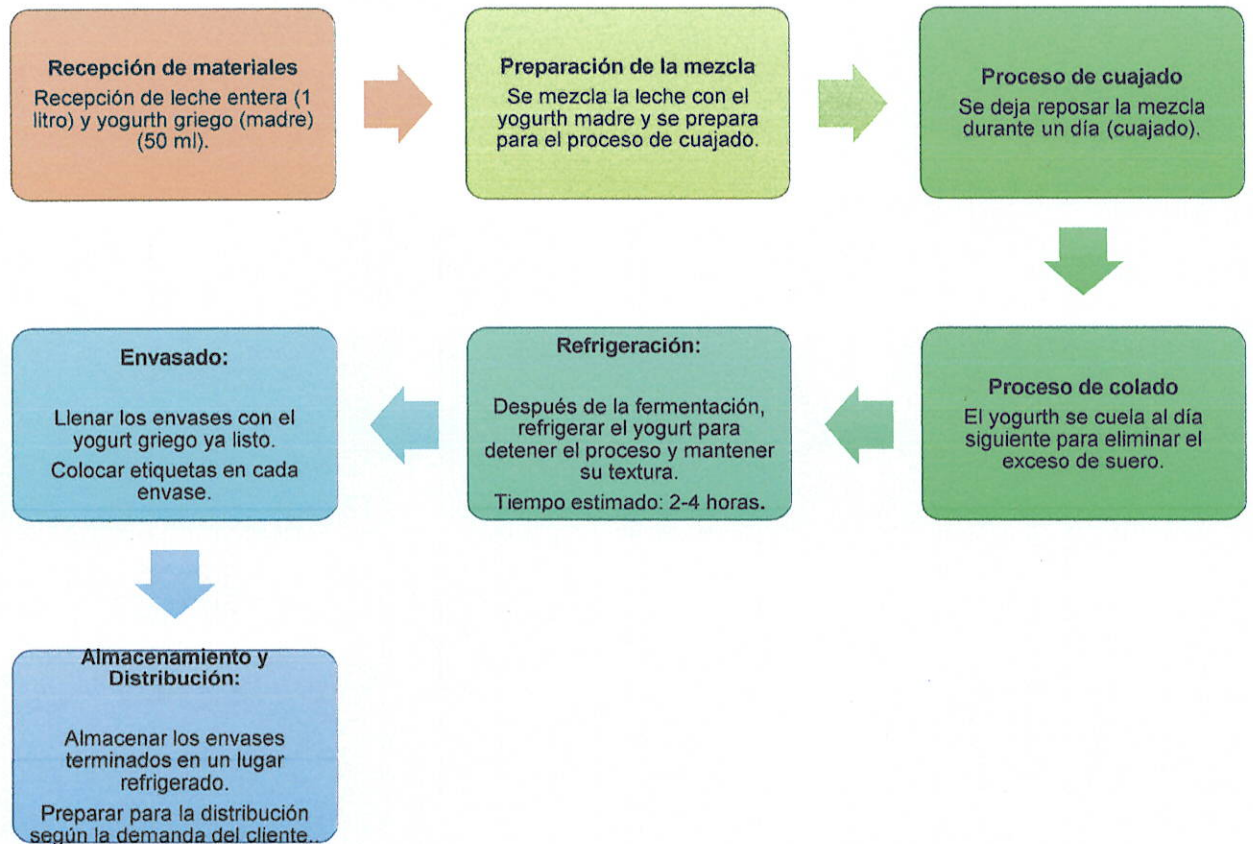


Figura 4. Proceso de producción del Yogurt griego. **Fuente:** Elaboración propia

En el proceso de producción del yogurt, la orden de producción comienza con la recepción de los materiales esenciales, que incluyen leche entera y yogurt griego o madre. La leche, proveniente de proveedores locales, se verifica para asegurar que cumpla con los estándares de calidad. Esta leche se recibe en

envases de 1 litro cada uno y es almacenada bajo condiciones adecuadas hasta su uso.

Una vez que los ingredientes han sido verificados, se pasa al paso de preparación de la mezcla. En esta etapa, se mezcla la leche entera con el yogurt madre, que sirve como cultivo para iniciar el proceso de fermentación. La cantidad de yogurt madre que se utiliza es de 200 ml por cada litro de leche, lo que garantiza que el cultivo tenga la concentración adecuada de bacterias lácticas necesarias para que se produzca el cuajado del yogurt. Este proceso de mezcla se realiza de manera manual, asegurándose de que los ingredientes se incorporen de manera homogénea.

Después que la mezcla está lista, se procede al proceso de cuajado. Esta fase es crucial, ya que es el momento en el que las bacterias lácticas comienzan a fermentar la leche, lo que provoca el espesamiento de la mezcla y la transformación en yogurt. La mezcla se coloca en recipientes especiales y se deja reposar a una temperatura controlada durante un día completo. Durante este tiempo, las bacterias fermentan la lactosa, convirtiéndola en ácido láctico, lo que provoca la coagulación de las proteínas de la leche y la formación del yogurt. Este proceso de cuajado es fundamental para obtener la consistencia deseada en el producto final.

Al día siguiente, una vez que la mezcla ha cuajado adecuadamente, se procede al proceso de colado. Durante este paso, el yogurt se cuela para eliminar el exceso de suero, lo que ayuda a mejorar la textura del producto, dándole una consistencia más espesa y cremosa. El colado se realiza utilizando un colador de malla fina o una tela especial, lo que permite separar el líquido sobrante sin perder la calidad del yogurt. Este proceso dura algunas horas, y es esencial para obtener el producto final con la textura y el sabor ideales.

Con el proceso de colado completado, el yogurt está listo para pasar a la siguiente fase, que es el envasado y posterior comercialización. Sin embargo, hasta este punto, la mezcla ha sido cuidadosamente manejada para garantizar que el producto final cumpla con los estándares de calidad deseados.

3.6.2.2 Orden de producción

Este documento sirve como una guía esencial para los trabajadores involucrados en la elaboración del yogurt griego en Elliniká, asegurando que se sigan los procedimientos adecuados y se cumplan los requisitos necesarios para obtener el producto final con la calidad deseada. Incluye información detallada sobre las especificaciones técnicas del yogurt, la cantidad a producir, las fechas de emisión del documento, así como las fechas de inicio y finalización del proceso de producción. Esto garantiza una producción eficiente y alineada con los estándares establecidos por el negocio.

Tabla 15. Orden de producción

MICROEMPREDIMEINTO "ELLINIKÁ" PRODUCCIÓN DE YOGURTH GRIEGO DIRECCIÓN: Manta, Av. 113 frente a Coral Hipermercado RUC: 1391720904001 TELÉFONO: 0996120004		ORDEN DE PRODUCTO #001
CLIENTE: Leonela Mendoza Loor TELEFONO: 0983265141 DRECCIÓN: Barrio San Pedro Calle 210 Av. 205		RUC: 1307897097 FECHA: 4/11/2024
PRODUCTO	CANTIDAD	Características
Yogurt Griego	120 litros	Yogurt griego natural, de textura cremosa y suave, elaborado con leche entera pasteurizada y fermentos lácticos.
TOTAL	120 litros	

Elaboración propia *Jelena Macías*

3.6.1.2. Requisición de materiales

La orden de requisición en el proceso de producción del yogurt se utiliza para solicitar la adquisición de los materiales e insumos necesarios para llevar a cabo la elaboración del producto. Este documento establece los detalles de los ingredientes y suministros requeridos para la producción del yogurt, tanto directos como indirectos. Los materiales directos incluyen leche entera, yogurt

griego o madre, mientras que los insumos indirectos abarcan utensilios y equipos de cocina como recipientes de fermentación, coladores y otros elementos necesarios para garantizar un proceso eficiente y seguro.

Tabla 16. Orden de requisición de materiales directos

MICROEMPRESA "ELLINIKÁ" PRODUCCIÓN DE YOGURTH GRIEGO DIRECCIÓN: Manta, Av. 113 frente a Coral Hipermercado RUC: 1391720904001 TELÉFONO: 0996120004				ORDEN DE REQUISICIÓN #001
MATERIAL DIRECTO: X MATERIAL INDIRECTO:				FECHA: 5/11/2024 PARA: xxxx
MATERIAL	DETALLE	CANTIDAD LITROS	V. UNITARIO	TOTAL
Leche Entera	Leche entera pasteurizada (1 litro)	160	\$0,60	\$ 96,00
Yogurt Griego/Madre	Yogurt griego para fermentación (madre)	32	\$2,00	\$ 64,00
TOTAL				\$160,00

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 17. Orden de requisición de materiales indirectos

MICROEMPRESA "ELLINIKÁ" PRODUCCIÓN DE YOGURTH GRIEGO DIRECCIÓN: Manta, Av. 113 frente a Coral Hipermercado RUC: 1391720904001 TELÉFONO: 0996120004				ORDEN DE REQUISICIÓN #002
MATERIAL DIRECTO: MATERIAL INDIRECTO: X				FECHA: 5/11/2024 PARA: xxxx
MATERIAL	DETALLE	CANTIDAD UNIDADES	V. UNITARIO	TOTAL
Recipientes de Fermentación	Recipientes plásticos para fermentación (10 litros)	5	\$1,50	\$7,50
Mallas Finas	Malla fina para colar yogurt	6	\$0,80	\$4,50
Suministro de Limpieza	Para limpieza de producción.	4	\$3,50	\$14,00
Envases	Envases plásticos para envasado (500 ml)	240	\$0,10	\$24,00
Etiquetas	Etiquetas para envasado	240	\$0,05	\$12,00
TOTAL				\$62,30

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

3.6.2.4. Hoja de Costos - Microempresa "Elliniká"

La hoja de costos es una herramienta clave para calcular y controlar los costos involucrados en la producción del yogurt griego. Este documento permite realizar un seguimiento detallado de los costos de cada orden de producción, tomando en cuenta el consumo de materiales, mano de obra directa, materiales indirectos, y los costos indirectos de fabricación (CIF) que se apliquen durante el proceso. Para la microempresa "Elliniká", es esencial contar con una hoja de costos que refleje no solo los insumos necesarios, como leche entera y yogurt madre, sino también los costos laborales y los gastos operativos que se generan en cada lote de producción.

A través de este control, se busca obtener el costo total de la producción de cada lote de yogurt, así como el costo unitario por litro de producto. Estos datos son fundamentales para tomar decisiones informadas sobre el precio de venta del yogurt griego, el margen de ganancia y la eficiencia en el uso de los recursos. Además, la hoja de costos permite ajustar los presupuestos de producción de acuerdo a los costos reales de cada periodo, lo que ayuda a optimizar los procesos y mejorar la rentabilidad de la microempresa.

Tabla 18. Hoja de costos.

MICROEMPRESA "ELLINIKÁ" PRODUCCIÓN DE YOGURTH GRIEGO DIRECCIÓN: Manta, Av. 113 frente a Coral Hipermercado RUC: 1391720904001 TELÉFONO: 0996120004			HOJA DE COSTOS #001
OP#	1	ARTÍCULO	Yogurt Griego
CANTIDAD	120 litros	MODELO	Natural
COSTO TOTAL	\$ 712,30	Fecha de inicio	04 – 11 - 2024
COSTO UNT.	\$2,97	Fecha de termino	29 – 11 - 2024
SEMANAS	MATERIALES DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	CIF (APLICADOS)
Del 04 al 08 noviembre	\$ 50,00	\$ 112,50	
Del 11 al 15 noviembre	\$ 70,00	\$ 112,50	
Del 18 al 22 noviembre	\$ 50,00	\$ 112,50	
Del 25 al 29 noviembre	\$ 52,00	\$ 112,50	\$ 40,00
TOTAL	\$ 122,00	\$ 450,00	\$ 40,00

Fuente: Elaboración propia *Jelena Macías*

3.6.2.5. Kardex

La tarjeta Kardex se utiliza para llevar un registro detallado de los movimientos de entrada y salida de los ingredientes y materiales utilizados en la producción del yogurt griego. Este registro es fundamental para mantener un control eficiente del inventario, permitiendo conocer las cantidades de leche, yogurt madre y otros insumos almacenados, así como las cantidades utilizadas en cada ciclo de producción. Al actualizar constantemente la tarjeta Kardex, se facilita el monitoreo de las existencias disponibles en cualquier momento, asegurando que siempre haya suficientes materiales para la producción sin

exceso de inventario, lo que optimiza los costos operativos y la eficiencia del proceso productivo.

Tabla 19. Kardex materiales directos- Leche entera

CONTROL DE EXISTENCIAS EN EL INVENTARIO										
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	MÉTODO								
Leche Entera	Material directo	Promedio ponderado								
DESCRIPCIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
Fecha	Descripción	Cant. litros	C/u	C. Total	Cant. litros	C/u	C. Total	Cant. litros	C/u	V. Total
	Saldo inicial							10	\$0,60	\$6,00
01/11/2024	Compra 001	100	\$0,60	\$60,00				110	\$0,60	\$66,00
02/11/2024	Compra 002	60	\$0,60	\$36,00				170	\$0,60	\$102,00
04/11/2024	Salida para Producción				160	\$0,60	\$96,00	10	\$0,60	\$6,00

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 20. Kardex materiales directos- Yogurt Griego madre

CONTROL DE EXISTENCIAS EN EL INVENTARIO										
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	MÉTODO								
Yogurt Griego madre	Material directo	Promedio ponderado								
DESCRIPCIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
Fecha	Descripción	Cant. litros	C/u	C. Total	Cant. litros	C/u	C. Total	Cant. litros	C/u	V. Total
	Saldo inicial							5	\$2,00	\$10,00
01/11/2024	Compra 001	10	\$2,00	\$20,00				15	\$2,00	\$30,00
02/12/2024	Compra 002	20	\$2,00	\$40,00				35	\$2,00	\$70,00
04/11/2024	Salida para Producción				32	\$2,00	\$64,00	3	\$2,00	\$6,00

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 21. Kardex materiales indirectos- Recipientes de fermentación

CONTROL DE EXISTENCIAS EN EL INVENTARIO										
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	MÉTODO								
<i>Recipientes de fermentación</i>	Material indirecto	Promedio ponderado								
DESCRIPCIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
Fecha	Descripción	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	V. Total
	Saldo inicial							1	\$1,50	\$1,50
01/11/2024	Compra 001	2	\$1,50	\$3,00				3	\$1,50	\$4,50
02/11/2024	Compra 002	4	\$1,50	\$6,00				7	\$1,50	\$10,50
04/11/2024	Salida para Producción				5	\$1,50	\$7,50	2	\$1,50	\$3,00

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 22. Kardex materiales indirectos- Mallas finas

CONTROL DE EXISTENCIAS EN EL INVENTARIO										
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	MÉTODO								
<i>Mallas finas</i>	Material indirecto	Promedio ponderado								
DESCRIPCIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
Fecha	Descripción	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	V. Total
	Saldo inicial							2	\$0,80	\$1,60
01/11/2024	Compra 001	2	\$0,80	\$1,60				4	\$0,80	\$3,20
02/11/2024	Compra 002	4	\$0,80	\$3,20				8	\$0,80	\$6,40
04/11/2024	Salida para Producción				6	\$0,80	\$4,80	2	\$0,80	\$1,60

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 23. Kardex materiales indirectos- Envases plásticos para envasados

CONTROL DE EXISTENCIAS EN EL INVENTARIO										
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN				MÉTODO					
Envases plásticos para envasados	Material indirecto				Promedio ponderado					
DESCRIPCIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
Fecha	Descripción	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	V. Total
	Saldo inicial							50	\$0,10	\$5,00
01/12/2024	Compra 001	100	\$0,10	\$10,00				150	\$0,10	\$15,00
01/12/2024	Compra 002	100	\$0,10	\$10,00				250	\$0,10	\$25,00
15/12/2024	Salida para Producción				240	\$0,10	\$24,00	10	\$0,10	\$1,00

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

Tabla 24. Kardex materiales indirectos- Etiquetas para envasado.

CONTROL DE EXISTENCIAS EN EL INVENTARIO										
PRODUCTO	DESCRIPCIÓN				MÉTODO					
Etiquetas para envasado	Material indirecto				Promedio ponderado					
DESCRIPCIÓN		ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
Fecha	Descripción	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	C. Total	Cant. Unid.	C/u	V. Total
	Saldo inicial							50	\$0,05	\$2,50
01/11/2024	Compra 001	100	\$0,05	\$5,00				150	\$0,05	\$7,50
02/11/2024	Compra 002	100	\$0,05	\$5,00				250	\$0,05	\$12,50
04/11/2024	Salida para Producción				240	\$12,00	\$3,00	10	\$0,05	\$0,50

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

3.6.2.6. LIBRO DIARIO

Microemprendimiento "ELLINIKÁ			
LIBRO DIARIO			
Fecha	Cuenta	Debe	Haber
1			
1/11/2024	Inventario de productos en proceso	\$ 222,30	
	Inventario de Materiales Directos		\$ 160,00
	Inventario de Materiales Indirectos		\$ 62,30
	R/ Salida de requisición de materiales		
2			
1/11/2024	Inventario de productos en proceso	\$ 450,00	
	Mano de obra directa MOD		\$ 450,00
	R/ Asignación de MOD		
3			
2/11/2024	Inventario de productos en proceso	\$ 40,00	
	Costos Indirectos de fabricación. CIF		\$ 40,00
	R/ Aplicación de CIF.		
4			
3/11/2024	Inventario de producto terminado	\$ 712,30	
	Inventario de productos en proceso		\$ 712,30
	R/ Traslado de 120 litros de yogurt griego a bodegas de producto terminado		
5			
4/11/2024	Caja	\$ 840,00	
	Ventas		\$ 840,00
	Registro del valor de los materiales indirectos utilizados en el proceso.		
6			
5/11/2024	Costo de venta	\$ 712,30	
	Inventario de productos terminados		\$ 712,30
	Registro de la venta del yogurt griego.		
7			
TOTAL		\$ 2 976,90	\$ 2 976,90

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

3.6.3. Determinación de costos totales y unitarios para una correcta aplicación de precios.

Datos clave:

- Costo total del yogurt (120 litros): \$ 650,00
- Producción por envase: 500 ml (0.5 litros).
- Número de envases totales (120 litros ÷ 0.5 litros): 240 envases.
- Porcentaje de ganancia deseado: 15%.

3.6.3.1. Cálculo del costo unitario

$$CU = \frac{\text{Costo total}}{\text{Cantidad de envases}}$$

$$CU = \frac{712,30}{240} = 2,97 \text{ USD}$$

3.6.3.2. Precio de venta con ganancia del 15%

El precio de venta unitario (PVP) incluye un margen del 15%, calculado como:

$$PVP = CU + (CU \times 15\%) = 2,97 + (2,97 \times 0,15) = 2,97 + 0,45 = 3,42\text{USD}$$

3.6.3.3. Cuadro de costos y precios

Tabla 26. Costos totales

Costos totales	
Descripción	Valor
Costo total del yogurt	\$ 712,30
Producción mensual	120 litros (240 envases de 500 ml)
Costo unitario (CU)	\$2,97 por envase de 500 ml
Margen de ganancia	15%
Precio unitario de venta (PVP)	\$3,42 por envase
Costo del mercado local	\$ 4,50

Fuente: Elaboración propia Jelena Macías

El análisis de costos del yogurt griego muestra que el costo total de producción es de \$712,30 para una producción semanal de 240 envases de 500 ml, lo que resulta en un costo unitario de \$2,97 por envase. Al aplicar un margen

de ganancia del 15%, el Precio de Venta Unitario (PVP) se establece en \$3,42, lo que genera un ingreso total mensual de \$820,80 (240 envases × \$3,42). Esta estrategia asegura una utilidad bruta de \$108,50 por semana, representando el 15% del costo total de producción, lo cual es un margen razonable que permite mantener la rentabilidad y competitividad.

No obstante, considerando que el precio promedio en el mercado local para productos similares es de \$4,50 por envase, existe una oportunidad de aumentar la rentabilidad ajustando el PVP a este precio. De hacerlo, los ingresos mensuales aumentarían a \$1,080, generando una utilidad bruta de \$367,70 por semana, lo que representaría un margen de ganancia del 51,6% sobre el costo total de producción.

Por otro lado, mantener el precio de \$3,42 puede ser una estrategia adecuada si el objetivo es fomentar una mayor rotación del producto, atraer a un público más amplio y ganar participación en el mercado. Un precio competitivo ayudaría a facilitar la entrada del producto al consumidor y a fortalecer la lealtad en un mercado potencialmente competitivo.

3.6.4. Análisis del punto de equilibrio para determinar el volumen de ventas necesario para cubrir los costos fijos y variables

3.6.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que indica el nivel mínimo de ventas necesarias para cubrir los costos totales de un negocio, sin generar ganancias ni pérdidas. Se calcula considerando los costos fijos, los costos variables y el precio de venta del producto. En el contexto del microemprendimiento Elliniká, este análisis es esencial para evaluar la viabilidad económica de la producción de yogurt griego. Identificar el punto de equilibrio permitirá determinar cuánto yogurt debe venderse para cubrir los gastos operativos y de producción, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas, como ajustes en precios, volúmenes de producción y optimización de recursos. Además, ayuda a establecer metas claras de ventas, asegurando la sostenibilidad financiera y el crecimiento del negocio.

Fórmulas utilizadas:

1. Punto de equilibrio en unidades:

$$PE(u) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario}}$$

2. Punto de equilibrio en dólares:

$$PE(\$) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Margen de contribución porcentual}}$$

Donde:

$$\text{Margen \%} = \frac{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costos variables unitario}}{\text{Precio de venta unitario}}$$

Variables conocidas:

- Precio de venta unitario = \$3,50 (por ½ litro de yogurt).
- Costo variable unitario = \$0,90 (incluye materiales directos y materiales indirectos por litro).
- Costos fijos totales = \$500,00
- Mano de obra directa: \$450,00
- Costos indirectos de fabricación (CIF): \$40,00

Cálculos:

1. Margen de contribución unitario:

$$MCU = \text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario}$$

$$MCU = 3,50 - 0,90 = 2,60$$

2. Punto de equilibrio en unidades:

$$PE(u) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$PE(u) = \frac{500}{2,60} =$$

$$PE(u) = 192,31 \text{ litros}$$

3. Margen de contribución porcentual:

$$\text{Margen \%} = \frac{0,90}{3,50} = 0,2571428571(25,71\%)$$

4. Punto de equilibrio en dólares:

$$PE(\$) = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Margen de contribución porcentual}}$$

$$PE(\$) = \frac{500}{0,25714286} = \$ 1\,944,44$$

El análisis del punto de equilibrio para el microemprendimiento Elliniká revela que la empresa debe vender al menos 192,31 litros de yogurt griego o generar \$1 944,44 en ingresos para cubrir sus costos totales, evitando pérdidas. Este cálculo resalta la importancia de alcanzar un nivel mínimo de ventas para garantizar la sostenibilidad del negocio. Con un margen de contribución de \$2,60 por litro, que resulta de la diferencia entre el precio de venta unitario (\$3.50) y el costo variable por litro (\$ 0,90), se evidencia una buena relación entre costos y precios, aunque existe la posibilidad de optimizar aún más este margen.

Cabe mencionar, que el microemprendimiento genera actualmente costos fijos significativos, como los relacionados con la mano de obra y los gastos operativos, lo que subraya la necesidad de mantener un control estricto sobre los costos y aprovechar al máximo los recursos disponibles. Además, este análisis proporciona una base sólida para tomar decisiones estratégicas, como ajustar precios, implementar promociones o diversificar la oferta de productos para incrementar las ventas más allá del punto de equilibrio. En resumen, identificar y comprender el punto de equilibrio permite al negocio establecer metas claras, evaluar la eficiencia operativa y trabajar hacia un crecimiento sostenible.

Comprobación.

(+) Ingresos	\$ 673,09
(-) Costo Variable	\$ 173,09
(=) Margen de contribución.	\$ 500,00
Costos fijos.	\$ 500,00
(=) Utilidad.	\$ 0,00

Fuente: Elaboración propia *Jelena Macías*

Análisis e interpretación:

Los datos de comprobación muestran que los ingresos totales de \$673,09 al restar los costos variables de \$173,09, generan un margen de contribución de \$500,00. Sin embargo, este margen es exactamente igual a los costos fijos de \$500,00 lo que deja una utilidad neta de \$0,00. Esto indica que el negocio ha alcanzado su punto de equilibrio, donde los ingresos cubren tanto los costos variables como los fijos, pero no se genera ninguna ganancia adicional. Para obtener beneficios, sería necesario aumentar los ingresos o reducir los costos.

CONCLUSIONES

- A lo largo de este estudio, se ha demostrado que la información precisa y detallada sobre los costos de producción es fundamental para la adecuada fijación de precios en los microemprendimientos de familias migrantes y de la comunidad acogida en el Cantón Manta. La ausencia de un sistema formal de contabilidad de costos en muchos de estos negocios ha llevado a la falta de control sobre los márgenes de utilidad, lo cual afecta directamente la rentabilidad.
- Los resultados de la encuesta aplicada a los microempresarios reflejan que, en su mayoría, no tienen conocimientos sólidos en contabilidad de costos, lo que les dificulta establecer precios que cubran sus costos y generen beneficios adecuados. Por otro lado, la entrevista realizada al microemprendimiento Elliniká, especializado en la elaboración de yogurt griego, confirmó esta situación, ya que la fijación de precios se basa principalmente en la intuición y no en un análisis de costos estructurado.
- La propuesta brindará múltiples beneficios a largo plazo. Pues al contar con una estructura clara y precisa de los costos de producción, el microemprendimiento podrá tomar decisiones más informadas sobre sus precios de venta, asegurando la rentabilidad sin perder competitividad en el mercado. Esto permitirá un mejor control sobre los márgenes de ganancia.

RECOMENDACIONES

- Implementar un sistema de contabilidad de costos detallado para registrar y analizar los costos directos e indirectos de producción. Este enfoque permitirá tener un control más eficiente sobre los gastos, identificar áreas de oportunidad para reducir costos y mejorar la rentabilidad a largo plazo.
- Capacitar a los emprendedores en gestión financiera y fijación de precios. Esto les permitirá tomar decisiones informadas para garantizar la competitividad y viabilidad económica de sus productos.
- Realizar un seguimiento constante de los costos de producción y ajustar los precios de venta conforme cambian las condiciones del mercado. Esta práctica asegurará que el microemprendimiento mantenga su rentabilidad y estabilidad financiera frente a posibles fluctuaciones económicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, A., Figueroa, M., & Peñafiel, J. (2020). La importancia de la mercadotecnia y sus componentes en las organizaciones. *Fipcaec*, 5, 62–87. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.281>
- Arias, J. (2020). *Técnicas E Instrumentos De Investigación Científica Enfoques Consulting Eirl*.
- Asamblea Nacional. (2018). Ley para el fomento productivo, atracción de inversiones y generación de empleo. *Registro Oficial*, 1–49. <https://www.registroficial.gob.ec/index.php/registro-oficial-web/publicaciones/suplementos/item/10838-suplemento-al-registro-oficial-no-309.html>
- Atención, C. De, & Matanzas, D. (2022). Revisión bibliográfica. *Revista Bibliográfica*, 17(2). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-29532006000200005#:~:text=La acci3n fisiol3gica del PTH,aumento de la resorci3n 3sea.
- Baque, L., Izquierdo, A., Viteri, D., Baque, L., Izquierdo, A., & Viteri, D. (2019). PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LAS MIPYMES DEL CANTÓN QUEVEDO. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(2), 66–74. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202022000200066&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Barreno, C., & Cojitambo, C. (2024). *Control de los costos en el departamento de aparato de la empresa Teimsa S. A.* [Univeridad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/42249>
- Bautista, F., Ramos, R., Ulloa, C., & Hurtado, K. (2024). Calidad de los sistemas de contabilidad de costos en las empresas manufactureras: un estudio de revisión sistemática. *Runas. Journal of Education and Culture*, 5(10), e240174. <https://doi.org/10.46652/runas.v5i10.174>

- Benítez, L., García, S., & Herrera, A. (2019). Considerations To the Types of Cost of Production for Corpo-. *Universidad y Sociedad*, 11(5), 368–372. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v11n5/2218-3620-rus-11-05-368.pdf>
- Blanco, L. (2023). Herramientas de inteligencia y análisis de la información de costos de una empresa avicultora, Perú. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, VIII, 449–466. <https://ve.scielo.org/pdf/raiko/v8s1/2542-3088-raiko-8-s1-449.pdf>
- Bravo, L., Egusquiza, M., Ruiz, M., & Manrique, M. (2023). Clima organizacional en las pymes del sector comercio de la ciudad de Ayacucho. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(101), 171–184. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.101.12>
- Burgos, H. (2007). Normas Internacionales de Contabilidad Oficializadas - NIC. *Panorama*, 1(3), 65–70. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780129>
- Calle, S., Diaz, J., & Iozzeli, M. (2024). PYMES ecuatorianas: comercio exterior y fortalecimiento de mercados internacionales. *593 Digital Publisher CEIT*, 9(1), 112–127. <https://doi.org/10.33386/593dp.2024.1.2124>
- Campos, C., Lopez, A., Basilio, F., & Salas, H. (2024). Gestión de ventas y percepción de rentabilidad en un call center (Lima-Perú), 2023. *Fides Et Ratio*, 27(27), 249–278. <https://doi.org/10.55739/8f7g3d51>
- Cárdenas, B., Guamán, M., Siguenza, L., & Segarra, L. (2022). Integración de información de costos para la toma de decisiones en industrias de ensamblaje. *Revista Economía y Política*, 31, 134–156. http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2477-90752020000200134
- Casanova, C., Proaño, E., Macias, J., & Ruiz, S. (2023). La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(1), 17–30. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v3/n1/59>

- Cedeño, O. (2020). *Marketing estratégico para emprendimientos: Emprendimientos y caminolas*. Escuela Politécnica Nacional. https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/21269/1/CD_10785.pdf
- Contretas, L., Troya, I., & Castañeda, V. (2019). Los costos de producción y su incidencia en el Estado de Resultado Integral de la empresa GROVICE S.A. *Eumednet*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/10/costos-produccion-grovicesa.html>
- COPCI. (2019). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial*, 351, 56. https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO_ORGANICO_DE_LA_PRODUCION%2C_COMERCIO_E_INVERSIONES_COPCI.pdf
- Echeverría, O., Hernández, M., & López, I. (2021). Precio en mercadotecnia: Una revisión bibliográfica desde la percepción en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios En Contaduría, Administración e Informática*, 44. <https://doi.org/10.36677/recai.v10i29.15978>
- Escate, J. (2023). *Los costos de importación y su incidencia para incrementar la rentabilidad de la empresa Soluciones y Servicios Globales E. I. R. L., Comas, 2022-2023* [Universidad Privada del Norte]. Los costos de importación y su incidencia para incrementar la rentabilidad de la empresa Soluciones y Servicios Globales E. I. R. L., Comas, 2022-2023
- Feria, H., Matilla, M., & Mantecón, S. (2020). La entrevista y la encuesta. *Revista Didascalía*, 11(3), 62–79. <https://revistas.ult.edu.cu/index.php/didascalía/article/view/992>
- Flores, G., Briones, M., García, M., & Delgado, G. (2022). Marketing estratégico y su influencia en el crecimiento de las ventas de pymes manufactureras: Manta. *Journal Business Science - ISSN: 2737-615X*, 3(1), 79–93. https://doi.org/https://revistas.ulead.edu.ec/index.php/business_science/article/view/211/280

- Gonzaga, S., Alaña, T., & Yáñez, M. (2018). Estrategias para la fijación de precios de productos de consumo masivo en la provincia de El Oro. *Universidad y Sociedad*, 10(2), 221–227. <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Educational research methodologies (descriptive, experimental, participatory, and action research). *Revista Científica Mundo de La Investigación y El Conocimiento*, 0(3), 163–173. [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Haz, Y., Caicedo, D., Burbano, J., & Pazmiño, D. (2024). Costo de producción real y el costo de producción estándar de una empresa de productos químicos de la ciudad de Babahoyo. *Magazine de Las Ciencias: Revista de Investigación e Innovación*, 9(3), 115–128. <https://doi.org/10.33262/rmc.v9i3.3164>
- Intriago, L., & Pizarro, C. (2023). Análisis de la situación financiera de los emprendimientos del cantón Samborondón, post pandemia covid-19 año 2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 2146–2170. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7036
- León, A. (2023). La Evolución Histórica de la Contabilidad sus Principios Fundamentales en el Aspecto Teórico-Científico y Normativas Regulatoras para las Empresas Colombianas. *Reflexiones Contables (Cúcuta)*, 6(2), 20. <https://doi.org/10.22463/26655543.3927>
- López, A. (2020). Uso de la estimación de costos como herramienta de evaluación. *Revista Eruditus*, 1(3), 33–45. <https://doi.org/10.35290/re.v1n3.2020.365>
- Maldonado, A. T., & Crespo, M. K. (2024). Costos por procesos en empresas manufactureras de Machala e impacto en toma de decisiones productivas. *Contabilidad y Auditoría*, 60(30). <https://doi.org/10.56503/Contabilidad>
- Martínez, E., González, F., Luna, R., & Salcedo, G. (2022). *La administración financiera y su aporte en la toma de decisiones en las Pymes del Ecuador*. Revista Científica FIPCAEC.

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/560>

Matos, A. (2020). *Investigación Bibliográfica: Definición, Tipos, Técnicas*. Lifeder. <https://www.lifeder.com/investigacion-bibliografica/>

Medina, A., Medina, E., & Arana, L. (2024). Algunas consideraciones sobre los modelos de costos y su importancia para las microempresas productoras de banano. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria PENTACIENCIAS*, 6(1), 241–250. <https://doi.org/10.59169/pentaciencias.v6i1.990>

Medina, A., Nogueira, D., & Hernández, A. (2019). Procedimiento para la gestión por procesos: métodos y herramientas de apoyo Procedure for process management: methods and support tools. *Revista Chilena de Ingeniería*, 27(2), 328–342. <https://www.scielo.cl/pdf/ingeniare/v27n2/0718-3305-ingeniare-27-02-00328.pdf>

Mero, L., & Gutierrez, C. (2019). Contabilidad de costos y su incidencia en la determinación de márgenes de ganancias. *Corporatum* 360, 4(2), 58–66. <https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/corporatum-360/article/view/426>

Mero, Lady, Joza, A., & Cevallos, J. (2022). Sistema de Costos por Órdenes de Producción y control operativo-contable. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria de Ciencias Contables*, 5(10), 28–33. <https://doi.org/10.56124/corporatum-360.v5i10.0052>

Milan, G., Saciloto, E., Larentis, F., & De Toni, D. (2016). As Estratégias De Precificação E O Desempenho Das Empresas. *REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)*, 22(2), 419–452. <https://doi.org/10.1590/1413-2311.0982015.57273>

Muyulema, A., Muyulema, J., Pucha, P., & Ocaña, S. (2020). Los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de una empresa avícola integrada del Ecuador: caso de estudio. *Visionario Digital*, 4(1), 43–66. <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/VisionarioDigital/article/download/1089/2615/>

- Naranjo, S., Carrasco, T., Ramos, E., & Velasteguí, E. (2018). La Contabilidad De Costos Como Fuente Para La Toma De Decisiones. *Ciencia Digital*, 1(3), 70–88. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v1i3.68>
- Navas, G., Peña, D., Silva, N., & Mayorca, M. (2021). Costos de producción y la determinación de precios del chocolate de la asociación “Las Delicias del Triunfo”. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.*, 6(2), 6. <https://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v9nspe1/2007-7890-dilemas-9-spe1-00114.pdf>
- Nieto, L., Cabrera, J., & Villa, F. (2022). Sistema de costos por procesos, y su incidencia en los estados financieros de una heladería. *Revista Imaginario Social*, 5(2), 32–47. <https://www.revista-imaginariosocial.com/index.php/es/article/view/80/180>
- Ortega, I., Galicia, E., & Coria, A. (2023). True Cost Accounting and Social Entrepreneurship as Key Factors for a New Food System. *Mercados y Negocios*, 2023(49), 21–42. <https://doi.org/10.32870/myn.vi49.7692>
- Osorio, A. (2024). ANÁLISIS DEL COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FLORÍCOLA DAZARINA FLOWERS, CIUDAD DE LATACUNGA, PERÍODO 2019-2022 [Universidad Nacoonal de chimborazo]. [http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/12303/1/Osorio Santos%20A%282024%29 Análisis del costo-volumen-utilidad y su incidencia en la rentabilidad de la florícola Dazarina Flowers%20 ciudad de Latacunga%2C período 2019-2022. .%28Tesis de Pregrado%29](http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/12303/1/Osorio%20Santos%20A%282024%29%20Análisis%20del%20costo-volumen-utilidad%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20rentabilidad%20de%20la%20florícola%20Dazarina%20Flowers%20ciudad%20de%20Latacunga%20período%202019-2022.%28Tesis%20de%20Pregrado%29)
- Peralta, E., & Becerra, E. (2023). Análisis financiero de la cartera de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Biblián y su impacto frente a la emergencia sanitaria en el año 2019-2020. *Magazine de Las Ciencias: Revista de Investigación e Innovación*, 8(1), 1–20. <https://doi.org/10.33262/rmc.v8i1.2808>
- Peralta, G. (2023). COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA LA EMPRESA OLSTY

INDUSTRIA ECUATORIANA, CANTÓN SALINAS, AÑO 2021. Universidad
Península de Santa Elena.
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28063/1/T4279i.pdf>

Pérez, A. (2017). *Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento.* Revista Escuela de Administración de Negocios.
<https://www.redalyc.org/pdf/206/20652069006.pdf>

Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Scientific methods of inquiry and knowledge construction. *School of Business Administration Magazine*, 82, 175–195.
<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.164>

Soto, J. (2021). Propuesta de sistema de costos e incidencia en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C. *Quipukamayoc*, 29(61), 85–94.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v29i61.20969>

Valentin, J., Manriquez, H., Espitia, F., Odar, M., Ramirez, M., & Valentin, Y. (2023). Marketing plan to improve business positioning. *Universidad Ciencia y Tecnología*, 27(120), 104–113. <https://doi.org/10.47460/uct.v27i120.738>

Vega, A. (2019). Costos indirectos de obra. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14. http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SYSTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI

Ventocilla, L., Torres, P., & Salas, H. (2024). Gestión estratégica de costos y rentabilidad en empresas de transporte de carga por carretera, distrito de Ate (Lima - Perú), 2022. *Revista Científica de La UCSA*, 11(1), 65–77.
<https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2024.011.01.065>

Vera, W. (2024). Ventajas de usar el método de costos fijos y variables para presupuestos empresariales. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5(2), 1206–1238.
<https://doi.org/10.56712/latam.v5i2.1946>

Villaruel, J., & García, M. (2022). La Aplicación de Entrevistas Semiestructuradas. *Pontificia Univerdidad Católica Del Ecuador*, 7(1), 2–14. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8474986>

Word Journal Of The International Linguistic Association. (2003). DIRECTORA GENERAL. *Word Journal Of The International Lin*****guistic Association*, 1–4.

Zambrano, M., Álvarez, D., Roberto, N., & Rodríguez, Y. (2021). La importancia de la auditoria en la gestión de procesos administrativos y técnicos. *Revista Científica Multidisciplinaria de Prospectiva*, 5(3), 127. <https://revistas.unesum.edu.ec/index.php/unesumciencias/article/download/568/458/>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización y consistencia

ANEXO 1.- MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN Y CONSISTENCIA							
TEMA	PROBLEMA	OBJETIVO	PÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS
<p>Contabilidad "Contabilidad de costo y su incidencia en el precio de venta de los productos de microemprendimientos de las familias migrantes y refugiadas y comunidad acogida del Cantón Manta, provincia de Manabí"</p>	<p>Los emprendedores en el Cantón Manta, particularmente aquellos pertenecientes a familias migrantes enfrentan diversas dificultades relacionadas con la contabilidad de costos y la fijación de precios la principal problemática es la falta de conocimiento y herramientas, ya que muchos emprendedores carecen de conocimientos básicos sobre contabilidad de costos, lo que les impide identificar y registrar adecuadamente los gastos incurridos en sus negocios; lo cual, dificulta la</p>	<p>Objetivo General: Determinar la importancia de costos contabilidad de costos y su incidencia directa en los precios de venta de los productos de microemprendimientos de migrantes.</p>	<p>Si se implementa un sistema de costeo efectivo, las microempresas de familias migrantes que se refugiaron en Manta mejorarán su rentabilidad.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE (X)</p> <p>X: Contabilidad de Costos</p>	<p>X1: Aplicación de los elementos del costo X2: Cálculo de los Costos fijos X3: Cálculo de los</p>	<p>X1.1 Cantidad de MPD X1.2 Cantidad de Horas de Mano de obra directa X1.3 Prorrateo de los costos indirectos de fabricación X2.1 Valor monetario de Costos y Gastos fijos</p>	<p>Dimensión X: Contabilidad de Costos 1. ¿Con qué frecuencia registras los materiales directos utilizados en la producción? a) Siempre b) A veces c) Rara vez d) Nunca</p> <p>2. ¿Lleva un control detallado a las horas de mano de obra directa en tu emprendimiento? a) Sí, siempre b) Sí, pero de forma básica c) Solo ocasionalmente d) No, nunca</p> <p>3. ¿Cómo prorrateas los costos indirectos de fabricación en microemprendimiento? a) Uso un sistema detallado b) Hago estimaciones generales c) Solo calculo cuando es necesario</p>

<p>determinación precisa del costo de producción Y, por ende, la fijación de precios competitivos.</p> <p>"Contabilidad de costo y su incidencia en el precio de venta de los productos de microemprendimientos de las familias migrantes refugiadas y comunidad acogida del Cantón Manta, provincia de Manabí</p>	<p>microemprendimientos del Cantón Manta.</p> <p>2. Determinar la incidencia de la Contabilidad de Costos en la fijación de precios de venta.</p> <p>3. Proponer estrategias para la implementación efectiva de la Contabilidad de Costos en los microemprendimiento s.</p>	<p>VARIABLE DEPENDIENTE (Y) Y: Precio de venta</p>	<p>Costos Variables</p> <p>Y1: Costo de producción</p> <p>Y2: Margen de contribución (MgC)</p> <p>Y3: Precio de ventas en los productos</p>	<p>X3.1 Valor monetario de los costos variables</p> <p>Y1.1 Valor monetario de la sumatoria de los elementos variables del costo (MPD+MOD+CIF)</p> <p>Y2.1 Índice del margen de contribución (i+ico+iei)</p> <p>Y3.1 Valor monetario del precio unitario de venta (CuP+MgC=Puv)</p>	<p>d) No lo hago</p> <p>Cálculo de Costos Fijos (X2)</p> <p>4. ¿Realizas un cálculo regular de los costos y gastos fijos en emprendimiento?</p> <p>a) Siempre b) A veces c) Rara vez d) Nunca</p> <p>5. ¿Cómo evalúas el impacto de los costos fijos en el precio final de tu producto?</p> <p>a) Muy significativo b) Moderado c) Poco significativo d) No tiene impacto</p> <p>6. ¿Qué tan detallado es el cálculo de los costos y gastos fijos?</p> <p>a) Muy detallado b) Moderadamente detallado c) Básico d) No lo realizo</p> <p>Cálculo de los Costos Variables (X3)</p> <p>7. ¿Tienes un registro preciso de los costos variables en negocio?</p> <p>a) Si, un registro preciso</p>
--	---	--	---	---	--

				<p>VARIABLE INTERVINIENTE (Z):</p> <p>Z: Microempren dimientos</p>	<p>Z1: Microempren dimientos Personales</p> <p>Z2: Microempren dimientos en sociedad</p>	<p>Z1.1 Número de emprendimientos personales</p> <p>Z2.1 Número de emprendimientos en sociedad.</p> <p>Z3.1 Número emprendimientos comunitarios.</p>	<p>b) Solo tengo un registro aproximado c) Pocas veces lo registro d) No registro los costos variables</p> <p>8. ¿Qué tan fácil te resultó calcular los costos variables en tus productos o servicios?</p> <p>a) Muy fácil b) Algo fácil c) Difícil d) No lo hago</p> <p>9. ¿Cómo determinas el valor monetario de los costos variables en cada ciclo de producción?</p> <p>a) Con un sistema detallado b) Con cálculos estimados c) De manera ocasional d) No realizo este cálculo</p> <p>Dimensión Y: Precio de Venta</p> <p>10. ¿Consideras todos los elementos variables del costo al calcular el costo de producción?</p> <p>a) Siempre b) A veces c) Rara vez d) Nunca</p> <p>11. ¿Realizas un análisis regular de los costos totales?</p>
--	--	--	--	---	--	--	---

--	--	--	--	--	--	--	--

Z3:
Microemprendimientos
comunitarios

producción antes de fijar precio de venta?

- a) Si, siempre
- b) A veces
- c) Rara vez
- d) Nunca

12. ¿Qué tan importantes consideras el costo de producción al establecer precio de tus productos?

- a) Muy importante
- b) Moderadamente importante
- c) Poco importante
- d) No es importante

Margen de Contribución (Y%)

13. ¿Calculas el margen de contribución de cada producto/servicio?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Rara vez
- d) Nunca

14. ¿Utilizas el margen de contribución para ajustar precio de venta de tus productos?

- a) Si, siempre
- b) Solo a veces
- c) Rara vez
- d) Nunca

						<p>15. ¿Qué porcentaje de margen de contribución consideras adecuado para tus productos?</p> <p>a) Mayor al 50% b) Entre 30% y 50% c) Menos del 30% d) No lo calculo</p> <p>Precio de Venta (Y3)</p>
						<p>16. ¿Cómo calculas el precio unitario de venta de tus productos?</p> <p>a) Utilizo el costo más un margen de contribución fijo b) Hago una estimación basada en los costos variables c) Basado en el mercado d) No lo calculo, lo establezco de manera intuitiva</p>
						<p>17. ¿Con qué frecuencia revisas y ajustas los precios de venta tus productos?</p> <p>a) Siempre que varían los costos b) A veces, según el mercado c) Rara vez d) Nunca</p>
						<p>18. ¿Qué tan competitivas consideras que es el precio de tus productos en el mercado?</p> <p>a) Muy competitivo b) Moderadamente competitivo c) Poco competitivo</p>

								<p>d) No lo sé</p> <p>Dimensión Microemprendimientos</p> <p>19. ¿Qué tan eficientes consideras que es el manejo de costos en los microemprendimientos personales?</p> <p>a) Muy eficiente b) Moderadamente eficiente c) Poco eficiente d) Nada eficiente</p> <p>20. ¿Con qué frecuencia las sociedades revisan sus costos precios en conjunto?</p> <p>a) Siempre b) A veces c) Rara vez d) Nunca</p> <p>Microemprendimientos Comunitarios (Z3)</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	---

Anexo 2. Resultados de las encuestas aplicadas a los microemprendedores de la ciudad de Manta.

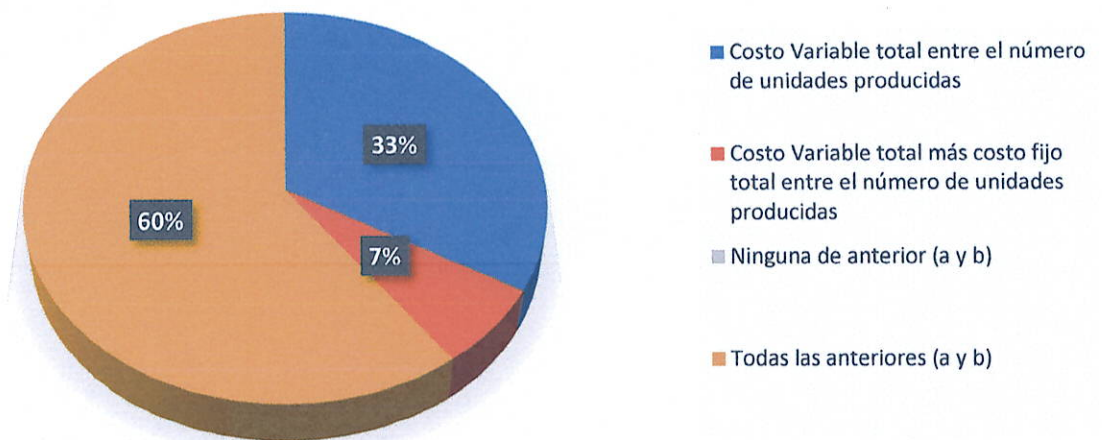
6. Escoja ¿cómo determina el valor monetario del costo variable unitario en cada orden de producción de su emprendimiento?

Tabla 6. Método de Cálculo del Costo Variable Unitario

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Costo Variable total entre el número de unidades producidas	10	33%
Costo Variable total más costo fijo total entre el número de unidades producidas	2	7%
Ninguna de anterior (a y b)	0	0%
Todas las anteriores (a y b)	18	60%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 6. Método de Cálculo del Costo Variable Unitario



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia

Análisis e interpretación:

Los resultados expuestos indican que la mayoría de los microemprendedores de Manta, un 60%, utilizan una combinación de los métodos de cálculo del costo variable total y el costo fijo total entre el número de unidades producidas para determinar el valor monetario del costo variable

unitario en cada orden de producción. Por otro lado, un 33% de los emprendedores opta por calcular el costo variable unitario dividiendo el costo variable total entre el número de unidades producidas, lo que sugiere un método más simple y directo. Finalmente, un 7% prefiere incluir tanto el costo variable total como el costo fijo total en el cálculo del costo variable unitario, aunque en menor medida.

Estos resultados muestran que la mayoría de los emprendedores en Manta reconocen la importancia de integrar los costos fijos junto con los variables al momento de fijar precios, lo que puede ayudarles a optimizar sus márgenes de ganancia. De acuerdo con Escate (2023) la integración de costos fijos y variables en el proceso de fijación de precios es fundamental para una correcta toma de decisiones en la gestión empresarial.

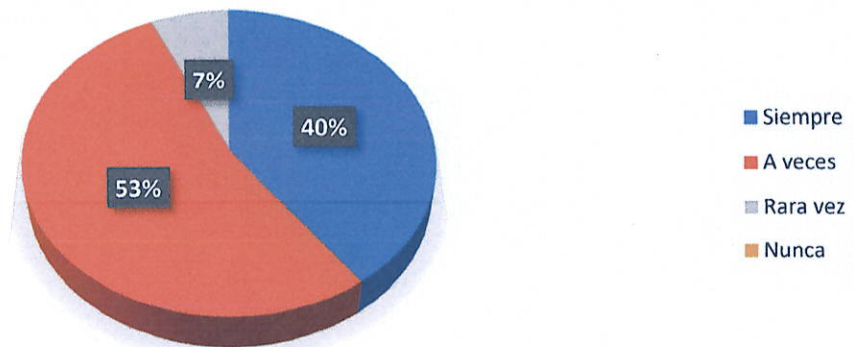
7. ¿Consideras todos los elementos variables para calcular el costo unitario de producción?

Tabla 7. Consideración de Elementos Variables en el Cálculo del Costo Unitario de Producción.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	40%
A veces	16	56%
Rara vez	2	7%
Nunca	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 7. Consideración de Elementos Variables en el Cálculo del Costo Unitario de Producción.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a lo expuesto en los resultados de la encuesta, se observa que un 53% de los microemprendedores de Manta considera "a veces" importantes todos los elementos variables al calcular el costo unitario de producción. Un 40% afirma que "siempre". Por otro lado, un 7% menciona que lo hace "rara vez". Estos resultados muestran que la mayoría de los emprendedores evalúan, en algún grado, los elementos variables en el cálculo del costo unitario, aunque con distintos niveles de frecuencia, lo que subraya la importancia de mejorar la regularidad y precisión de estos cálculos para una gestión más eficiente de los precios.

Conforme a lo estipulado por Calle et al. (2024) la correcta evaluación de los costos variables es fundamental para una gestión eficiente de los precios y para la toma de decisiones informadas en las pequeñas y medianas empresas. En su investigación sobre el sistema de medición del desempeño, argumentan que la identificación y evaluación constante de los costos variables es esencial para mejorar la rentabilidad y asegurar una estructura de precios adecuada.

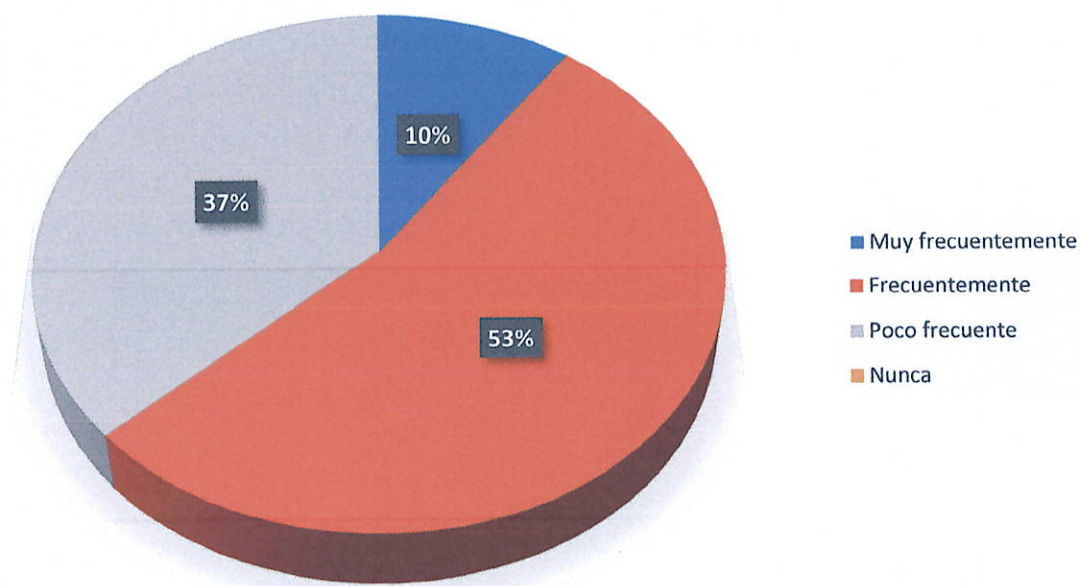
9. ¿Calcula el margen de contribución de cada producto o servicio?

Tabla 9. Margen de contribución de cada producto.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuentemente	3	10%
Frecuentemente	16	53%
Poco frecuente	11	37%
Nunca	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 9. Margen de contribución de cada producto.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microempresarios de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

Según los resultados obtenidos en la encuesta, un 53% de los microempresarios de Manta calcula "frecuentemente" el margen de contribución de cada producto o servicio, lo que indica que una mayoría realiza un seguimiento regular de este indicador clave para evaluar la rentabilidad de sus productos. Un 37% lo hace "poco frecuente". Por otro lado, un 10% lo calcula "muy frecuentemente". Estos resultados indican que, aunque la mayoría de los empresarios en Manta realiza algún tipo de cálculo del margen de contribución, existe un margen de mejora en la frecuencia y consistencia con la que este cálculo se realiza para una mejor toma de decisiones empresariales.

Según Álvarez et al. (2020) el cálculo del margen de contribución es un elemento esencial para la toma de decisiones en cualquier empresa, ya que proporciona una medida clara de la rentabilidad de cada producto o servicio al restar los costos variables de las ventas. En su libro *"Cost Accounting: A Managerial Emphasis"*, los autores señalan que el margen de contribución es clave para establecer precios adecuados, optimizar la producción y evaluar la viabilidad financiera de los productos.

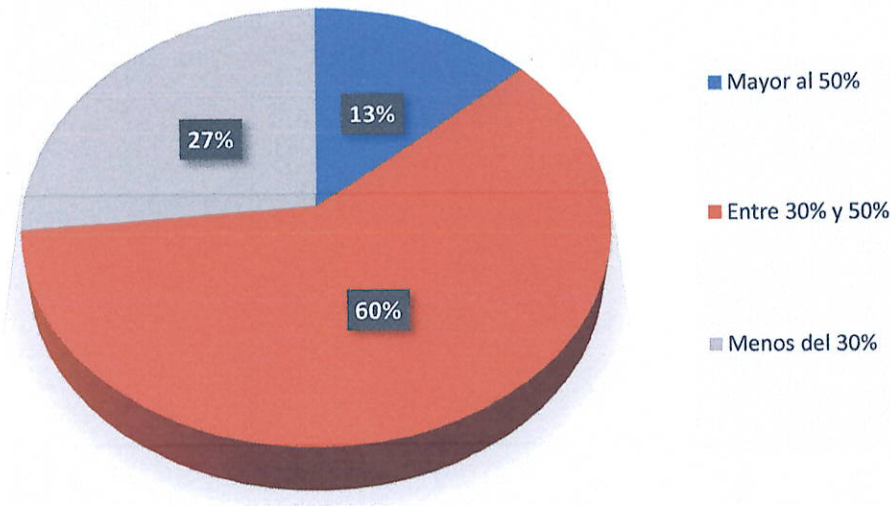
11. ¿Qué porcentaje de margen de contribución consideras adecuado para tus productos?

Tabla 11. *Porcentaje de margen de contribución adecuado.*

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Mayor al 50%	4	13%
Entre 30% y 50%	18	60%
Menos del 30%	8	27%
Calcular un propio Margen de (índice de inflación + índice del costo de oportunidad + índice de la expectativa del inversionista)	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 10. *Porcentaje de margen de contribución adecuado.*



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

En concordancia con los datos obtenidos mediante la encuesta, se destaca que un 53% de los microemprendedores de Manta calcula "frecuentemente" el margen de contribución de cada producto o servicio. Un 37% lo hace "poco frecuente" y finalmente, un 10% lo calcula "muy frecuentemente". Estos resultados revelan que, indican que la mayoría de los microemprendedores consideran adecuado un margen de contribución moderado, buscando un equilibrio entre rentabilidad y competitividad. Sin embargo, algunos prefieren márgenes más bajos, mientras que otros optan por márgenes más altos, posiblemente en productos de mayor valor.

De acuerdo con Atención & Mantazas (2022) un margen de contribución adecuado es crucial para el éxito financiero de cualquier negocio, ya que permite cubrir los costos fijos y generar ganancias. En su investigación, los autores enfatizan que un margen de contribución demasiado bajo puede poner en riesgo la rentabilidad de una empresa, mientras que uno excesivamente alto podría reducir la competitividad en el mercado.

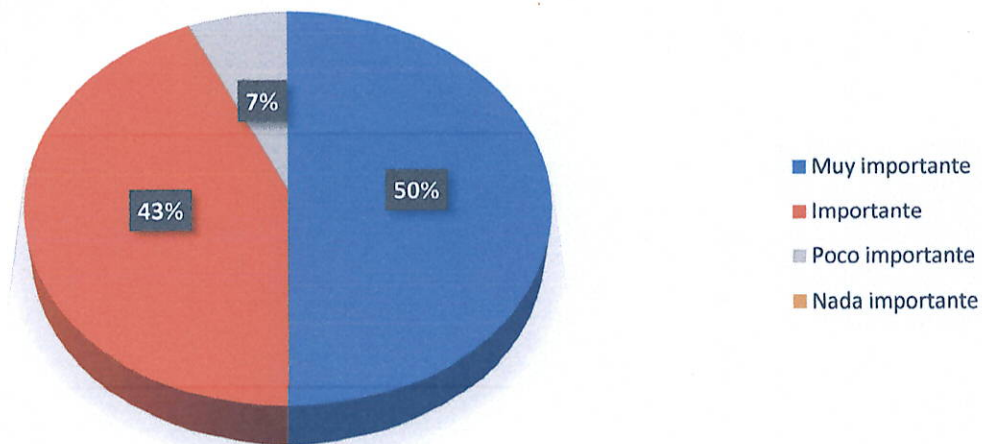
12. ¿Considera importante que el cálculo del precio de venta es igual al costo unitario de producción más el margen de contribución?

Tabla 12. Importancia del *cálculo de precio de venta*.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	15	50%
Importante	13	43%
Poco importante	2	7%
Nada importante	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 12. *Importancia del cálculo de precio de venta*.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

En base a los datos expuestos en la encuesta, se evidencia que la mayoría de los microemprendedores de Manta considera muy importante el cálculo del precio de venta como la suma del costo unitario de producción más el margen de contribución, con un 50% destacando esta perspectiva. Un 43% también lo considera importante. Solo un 7% considera que este cálculo es poco

importante. Esto sugiere que, a pesar de no aplicar siempre métodos complejos de cálculo, los emprendedores comprenden la importancia de cubrir los costos y generar un margen suficiente para garantizar la sostenibilidad de su negocio.

Según Horngren Barreno & Cojitambo (2024) los cálculos adecuados del precio de venta son fundamentales para asegurar la viabilidad económica de una empresa. Asegurar que el precio cubra el costo unitario de producción y un margen de contribución adecuado es una estrategia clave para lograr una rentabilidad sostenible. Esta práctica permite a las empresas tanto cubrir sus costos fijos y variables como generar ganancias, lo que les permite mantenerse competitivas en el mercado.

Microemprendimientos

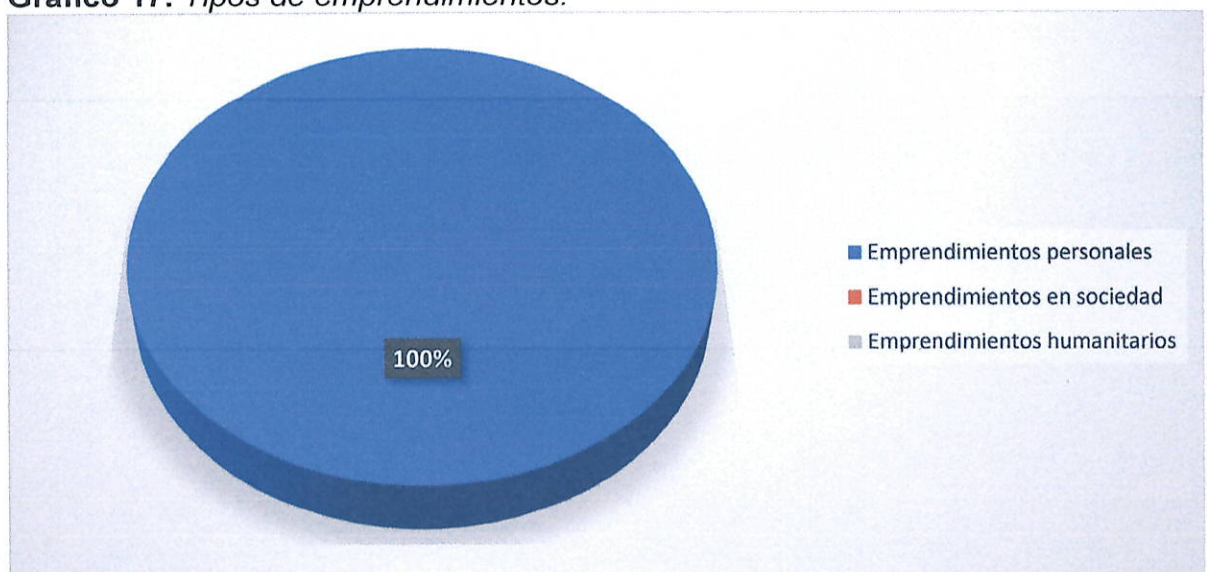
17. Indique en ¿cuántos emprendimientos usted participa?

Tabla 17. *Tipos de emprendimientos.*

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Emprendimientos personales	30	100%
Emprendimientos en sociedad	0	0%
Emprendimientos humanitarios	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 17. *Tipos de emprendimientos.*



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia
Análisis e interpretación:

En base a los resultados obtenidos en la encuesta, se observa que todos los encuestados participan exclusivamente en emprendimientos personales, lo que representa el 100% de las respuestas. Esto sugiere que los microemprendedores de Manta están centrados principalmente en iniciativas individuales, sin involucrarse en emprendimientos en sociedad o humanitarios. Este enfoque podría estar relacionado con el deseo de mantener el control total sobre sus negocios y decisiones, lo cual es común en los primeros estados de los microemprendimientos.

En concordancia a lo expuesto por Bravo et al. (2023) los emprendedores, especialmente en las etapas iniciales, tienden a preferir emprendimientos individuales para tener un mayor control sobre las decisiones operativas y estratégicas. Esta tendencia de involucrarse exclusivamente en proyectos personales les permite una mayor flexibilidad, aunque también implica un mayor riesgo al no contar con el respaldo de un socio o equipo.

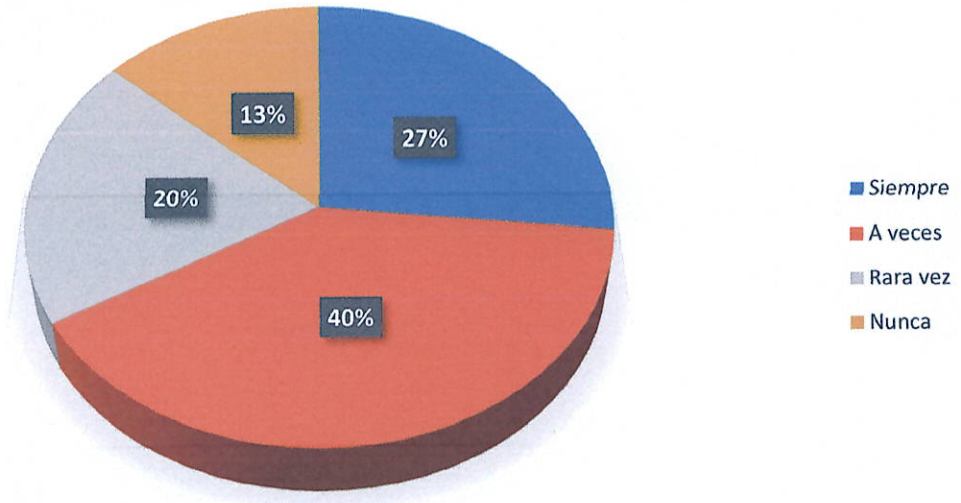
2. ¿Lleva un control detallado de las horas de mano de obra directa en la producción del emprendimiento?

Tabla 2. Control de horas de mano de obra directa en la producción

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	27%
A veces	12	40%
Rara vez	6	20%
Nunca	4	13%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 2. Control de horas de mano de obra directa en la producción



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microempresarios de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

Conforme a lo determinado en los datos de la encuesta, gran parte de la población de estudio, es decir, el 40% de los microempresarios de Manta lleva un control detallado de las horas de mano de obra directa "a veces". Le sigue el 27% que "siempre" realiza dicho control. Un 20% lo hace "rara vez", mientras que el 13% de los encuestados indicó que "nunca" lleva un registro detallado de estas horas. Estos resultados revelan una variación significativa en las prácticas de control de mano de obra directa entre los microempresarios.

De acuerdo con un estudio de Casanova et al. (2023) el control eficiente de las horas de mano de obra directa es esencial para una gestión adecuada de los costos de producción. La práctica de registrar y monitorear las horas de trabajo no solo permite a los microempresarios evaluar la rentabilidad de sus productos, sino también identificar áreas de mejora en los procesos productivos.

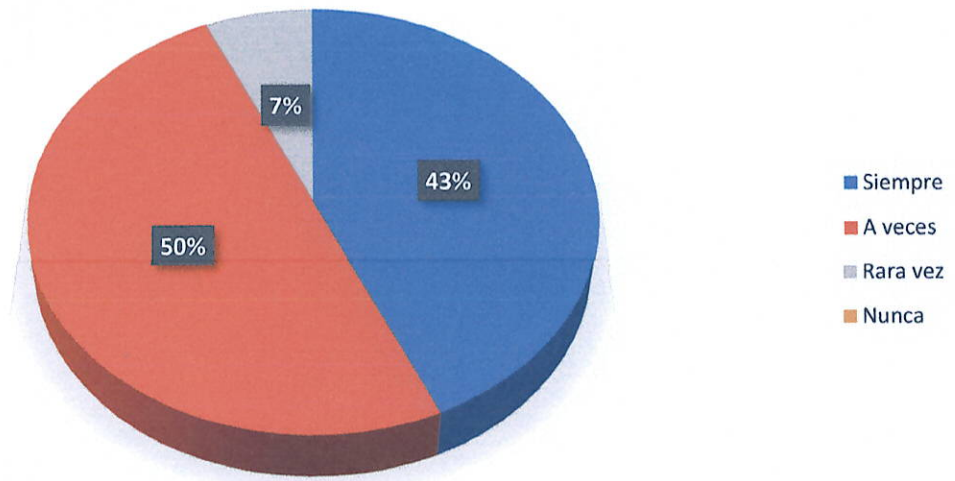
3. ¿Lleva un control detallado del prorrateo de los costos indirectos de fabricación en la producción del emprendimiento?

Tabla 3. Control del prorrateo de los costos de fabricación en la producción.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	43%
A veces	15	50%
Rara vez	2	7%
Nunca	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 3. Control del prorrateo de los costos de fabricación en la producción.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

Los resultados obtenidos en la encuesta revelan que, el 50% de los microemprendedores de Manta lleva un control del prorrateo de los costos indirectos de fabricación "a veces", lo que indica que la mitad de los encuestados realiza esta gestión de manera intermitente. Un 43% de los participantes indicó que "siempre" mantiene un control detallado. Por otro lado, un 7% señaló que "rara vez". Estos resultados sugieren que, aunque la mayoría de los emprendedores reconoce la importancia de controlar los costos indirectos, los niveles de frecuencia y rigurosidad varían entre ellos, destacando áreas donde podrían reforzarse las buenas prácticas contables.

Según estudios de autor como Contretas et al. (2019) el control adecuado de los costos indirectos de fabricación es fundamental para una correcta asignación de los costos totales de producción, lo que impacta directamente en la rentabilidad de las empresas. El prorrateo de estos costos, aunque no tan visible como los costos directos, puede significar una diferencia considerable en la determinación de precios y márgenes de ganancia.

Margen de Contribución (Y2)

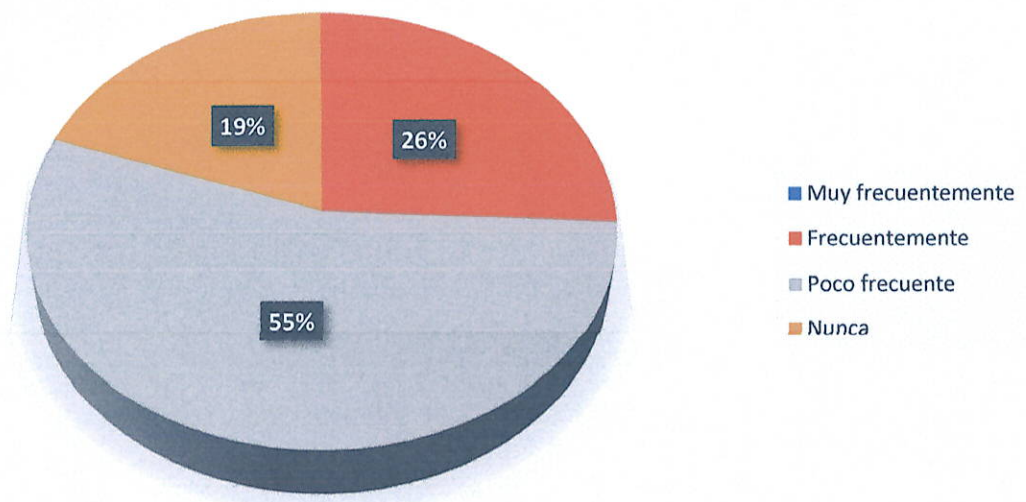
10. ¿Utilizas el margen de contribución para calcular el precio de venta de tus productos?

Tabla 10. Implementación del margen de contribución en el precio de venta.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuentemente	0	0%
Frecuentemente	8	26%
Poco frecuente	17	55%
Nunca	6	19%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 10. Implementación del margen de contribución en el precio de venta.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

Los resultados obtenidos en la encuesta, muestran que, un 53% de los microemprendedores de Manta calcula "frecuentemente" el margen de contribución de cada producto o servicio. Un 37% lo hace "poco frecuente". Por otro lado, un 10% lo calcula "muy frecuentemente". Estos resultados indican que, aunque la mayoría de los emprendedores en Manta realiza algún tipo de cálculo del margen de contribución, existe un margen de mejora en la frecuencia y consistencia con la que este cálculo se realiza para una mejor toma de decisiones empresariales.

Según lo indicado por autores como Escate (2023) el uso del margen de contribución en la fijación del precio de venta es una estrategia clave para asegurar la rentabilidad de los productos. Sin embargo, la implementación de esta práctica varía significativamente entre los microemprendedores.

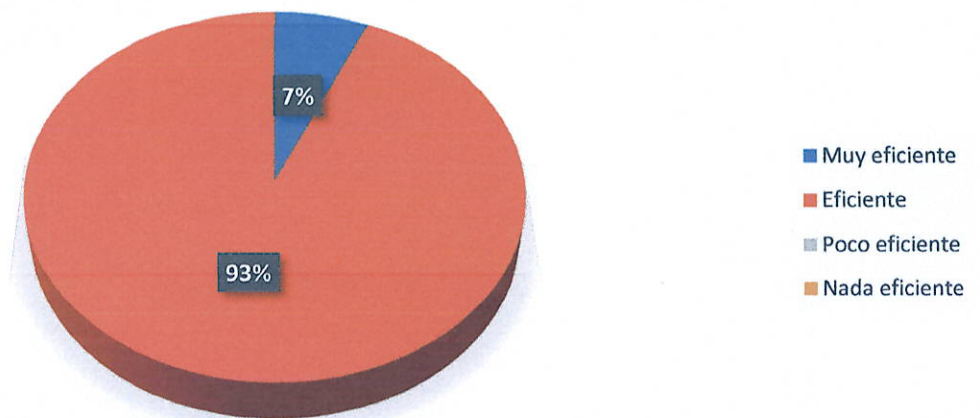
15 ¿Qué tan eficiente consideras que es el manejo de costos en los microemprendimientos personales?

Tabla 15. Eficiencia del manejo de costos.

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Muy eficiente	2	7%
Eficiente	28	93%
Poco eficiente	0	0%
Nada eficiente	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Gráfico 15. Eficiencia del manejo de costos.



Fuente: Resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los microemprendedores de Manta. Elaboración propia.

Análisis e interpretación:

Acorde a los datos, se evidencia que la gran mayoría de los microemprendedores de Manta considera que el manejo de costos en sus emprendimientos es eficiente, con un 93% de respuestas en esa categoría. Solo un pequeño porcentaje, el 7%, opina que el manejo de costos es muy eficiente. Esto sugiere que, en general, los microemprendedores tienen una percepción positiva sobre su capacidad para gestionar los costos, aunque también podría implicar que no todos están optimizando al máximo sus recursos o procesos. Sin embargo, no se reportaron respuestas sobre una eficiencia deficiente o nula, lo que refleja una autopercepción mayormente positiva en cuanto a la gestión de los costos en sus emprendimientos.

El manejo eficiente de los costos es un tema crucial para la sostenibilidad de los microemprendimientos, ya que una correcta gestión de los recursos puede determinar la rentabilidad a largo plazo. Estudios como los de Gonzaga et al. (2018) sugieren que la autopercepción positiva puede estar vinculada a una falta de indicadores objetivos de desempeño. Esto significa que, aunque los emprendedores se sientan satisfechos con su gestión, puede que no estén implementando estrategias más avanzadas o herramientas de control que optimicen aún más los costos.