



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE
DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA SRL.,
CHICLAYO 2017.**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autores:

Bach. Duque Siesquén Milagros Elizabeth

Bach. Garcia Ipanaque Magaly Del Rocio

Asesor:

Mg. Alarcón Eche Carlos Enrique

Línea de Investigación:

Costos y Contabilidad Aplicada

Pimentel – Perú

2018

FORMATO DE PÁGINA DE PRESENTACIÓN DE LA APROBACIÓN

**COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA
EMPRESA MISURA SRL., CHICLAYO 2017.**

Aprobación del informe de investigación

Mg. Carlos Enrique Alarcón Eche
Asesor metodológico

Mg. Huber Arnaldo Portella Vejarano
Presidente del jurado de tesis

Mg. Edgar Chapoñan Ramírez
Secretario del jurado de tesis

Mg. Segundo Norbi Vasquez Machuca
Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por permitirme estar presente hoy, y a mis padres que en cada momento me brindan su apoyo, comprensión y la oportunidad de cumplir mi formación como profesional en contabilidad.

Duque Siesquén, Milagros Elizabeth

El presente trabajo lo dedico a Dios, por guiar mi camino, a mis queridos padres, ya que gracias a su esfuerzo, confianza y dedicación me motivan a seguir adelante y cumplir con el logro de ser una profesional en contabilidad.

García Ipanaque, Magaly del Rocio

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por estar con nosotras en cada momento, por iluminar nuestra mente y darnos la fortaleza necesaria de seguir adelante y así poder cumplir con nuestros objetivos.

A la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN, por darnos la oportunidad de estudiar la carrera de contabilidad.

Agradecemos de manera especial al docente Mg. Calos Enrique Alarcón Eche por la atención que presta a cada uno de nosotros y dirige la carrera con esmero y dedicación, así mismo agradecer a todas aquellas personas que han contribuido en nuestra formación profesional.

Las Autoras.

RESUMEN

La presente investigación denominada “Costeo Directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017”, tiene como objetivo general determinar el costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa en mención. Esta investigación es importante porque este método de costeo directo influye para mejorar la toma de decisiones. Aplicando las técnicas e instrumentos de recolección de datos se permitió visualizar el conocimiento y la aplicación de los costos, lo cual nos proporcionó una información concerniente a la empresa.

La presente investigación es de tipo cuantitativa – experimental. Es de tipo cuantitativa debido a que, los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos, en el proceso se trata de tener el mayor control para lograr que otras posibles explicaciones, distintas o “rivales” a la propuesta del estudio (hipótesis), y es experimental, ya que empezamos con la observación del problema, luego la aplicación del programa, dándole seguimiento para posteriores resultados.

En esta investigación se utilizó una muestra conformada por 6 trabajadores de la empresa quienes son, el gerente general, gerente, administradora, encargada de logística, contadora y asistente contable, quienes son las personas a los que se tuvo fácil acceso, están más cercanas a lo que es el costeo que utiliza la empresa y toman las decisiones más importantes de la misma. Para la recolección de datos se utilizó la encuesta, guía de observación y análisis documental.

El método de costeo directo es válido para la toma de decisiones en las empresas, en la realización de la investigación se analizaron los costos antes de aplicar el costeo directo en cuatro productos más vendidos y luego de aplicar el costeo directo teniendo como resultado que la empresa disminuyó sus costos, aumentando su margen de utilidad.

Por lo tanto se recomienda utilizar este tipo de costo para controlar la identificación de sus costos y mejorar la toma de decisiones en la empresa.

Palabras clave: Costeo Directo – Toma de decisiones.

ABSTRACT

This research called "Direct Costing to improve decision making in the company Misura S.R.L., Chiclayo 2017", has as its general objective to determine the direct cost to improve decision making in the company. This research is important because this method influences to improve decision-making. Applying the techniques and instruments of data collection visualizing the knowledge and the application of the costs, provided us with information concerning the company.

The present investigation is of quantitative - experimental type. It is of quantitative type because, the data are the product of measurements, they are represented by numbers (quantities) and must be analyzed with statistical methods, in the process it is about having the greatest control to achieve other possible explanations, different or " rivals "to the proposal of the study (hypothesis), and it is experimental, since we started with the observation of the problem, then the application of the program, giving following-up for later results.

In this research we used a sample which consists of 6 workers of the company the are: the general manager, manager, administrator, logistics manager, accountant and accounting assistant, who are the people who had easy access, are closer to what is the cost used by the company and make the most important decisions of it. For the collection of data, the survey, observation guide and documentary analysis were used.

The direct costing method is valid for making decisions in the companies, in the realization of the investigation the costs were analyzed before applying direct costing in four best-selling products and after applying the direct costing, resulting in the company decreased its costs, increasing its profit margin.

Therefore, it is recommended to use this type of cost to control the identification of your costs and improve decision making in the company.

Keywords: Direct Costing - Decision making.

ÍNDICE

	Página
FORMATO DE PÁGINA DE PRESENTACIÓN DE LA APROBACIÓN	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN.....	v
PALABRAS CLAVE.	v
ABSTRACT.....	vi
KEYWORDS.....	vi
ÍNDICE	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Realidad problemática	1
1.2. Trabajos previos.	3
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	7
1.4. Formulación del problema.....	24
1.5. Justificación e importancia del estudio.	24
1.6. Hipótesis.....	25
1.7. Objetivos	25
1.7.1. Objetivo General:	25
1.7.2. Objetivos específicos:	25
II. MATERIAL Y MÉTODOS.....	26
2.1. Tipo y Diseño de la Investigación	26
2.2. Población y muestra	27
2.3. Variables, Operacionalización	27
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	31
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	33
2.6. Aspectos éticos.....	33
2.7. Criterios de Rigor científico.	34
III. RESULTADOS.....	35
3.1. Tablas y figuras	35
3.2. Discusión de resultados.	67
3.3. Propuesta	70
3.3.1. Diagnóstico de la Situación Actual de la empresa Misura SRL	74
3.3.2. Aplicación del sistema de costeo Directo	79

3.3.3. Análisis luego de la aplicación del Costeo Directo	88
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
REFERENCIAS	95
ANEXOS.....	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Participación en la toma de decisiones	35
Tabla 2. Identificación de problemas.....	36
Tabla 3. Identificar problemas repetitivos	37
Tabla 4. Reconocer aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema.	38
Tabla 5. Identificación del tipo de costeo	39
Tabla 6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?	40
Tabla 7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?	41
Tabla 8. Tiempo de definición de Objetivos.....	42
Tabla 9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?	43
Tabla 10. Estrategias utilizadas para lograr la utilidad deseada	44
Tabla 11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?	45
Tabla 12. Actualización de precios.....	46
Tabla 13. Alternativas de solución en caso de no contar con lo solicitado por el cliente	47
Tabla 14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?	48
Tabla 15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?	49
Tabla 16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?	50
Tabla 17. Recopilación y análisis de datos con respecto a costos y gastos	51
Tabla 18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?	52
Tabla 19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?	53
Tabla 20. Generación de alternativas para el tipo de costeo	54
Tabla 21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?	55
Tabla 22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?.....	56
Tabla 23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?	57
Tabla 24. Alternativas de solución basadas en:	58
Tabla 25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?.....	59
Tabla 26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?	60
Tabla 27. ¿Se les comunica las decisiones a los trabajadores?	61
Tabla 28. Medios de comunicación con los trabajadores.....	62
Tabla 29. Los estándares de la empresa están establecidos según:	63
Tabla 30. ¿Cómo mide los resultados logrados?.....	64
Tabla 31. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la empresa?.....	65
Tabla 32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS:

Figura 1. Participación en la toma de decisiones	35
Figura 2. Identificación de problemas	36
Figura 3. Identificar problemas repetitivos.....	37
Figura 4. Reconocer aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema.	38
Figura 5. Identificación del tipo de costeo.....	39
Figura 6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?.....	40
Figura 7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?	41
Figura 8. Tiempo de definición de Objetivos	42
Figura 9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?	43
Figura 10. Estrategias utilizadas para lograr la utilidad deseada	44
Figura 11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?	45
Figura 12. Actualización de precios	46
Figura 13. Alternativas de solución en caso de no contar con lo solicitado por el cliente	47
Figura 14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?	48
Figura 15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?.....	49
Figura 16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?.....	50
Figura 17. Recopilación y análisis de datos con respecto a costos y gastos.....	51
Figura 18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?	52
Figura 19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?	53
Figura 20. Generación de alternativas para el tipo de costeo.....	54
Figura 21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?	55
Figura 22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?	56
Figura 23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?	57
Figura 24. Alternativas de solución basadas en:	58
Figura 25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?.....	59
Figura 26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?	60
Figura 27. ¿Se les comunica las decisiones a los trabajadores?.....	61
Figura 28. Medios de comunicación con los trabajadores	62
Figura 29. Los estándares de la empresa están establecidos según:.....	63
Figura 30. ¿Cómo mide los resultados logrados?	64
Figura 31. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la empresa?	65
Figura 32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?	66
Figura 33. Organigrama De MISURA SRL	71
Figura 34. PROCESO PRODUCTIVO	72

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad, la globalización y la tecnología día a día tiene mayores avances y alcances, esto ha traído como consecuencia que el mundo cambie la manera de realizar negocios y transacciones comerciales, esto conlleva a que las organizaciones realicen grandes cambios en sus procesos de producción y manejo de las mismas para poder enfrentarse a esta realidad. Es por ello que presentamos en cuanto a la situación problemática, los siguientes alcances:

En Venezuela, los estudios relativos al uso de la contabilidad de costos y los sistemas de control de gestión en las pequeñas y medianas empresas, en adelante (PYME), venezolanas son bastante escasos y, típicamente, están referidos al análisis de los sistemas de contabilidad de costos como una herramienta gerencial necesaria para alcanzar ventajas competitivas. En general, estos estudios coinciden en señalar que las PYME venezolanas normalmente elaboran información contable con la finalidad de cumplir con requisitos impuestos por el sistema financiero y/o tributario y no cómo herramienta de control. (Chacón, 2011, p.24).

El mundo de hoy trae consigo muchos cambios en la manera de cómo ver los negocios y la gestión empresarial es por ello que los empresarios y las empresas desde el mas pequeño hasta el mas grande tienen que buscar la manera de estar en constante capacitación y estar a corde con las tecnologías que cada día avansan a pasos agigantados.

La pequeña empresa colombiana, con limitaciones en recursos financieros, tecnológicos y humanos requiere de apoyo administrativo y contable que faciliten gestionar sus propios procesos de crecimiento. Las ofertas, que las empresas proponen a los consumidores requieren ser costeadas de manera tal que el valor percibido por estos, les permita la fijación de precios y la toma de decisiones en los diferentes ámbitos ya sea financiero, de mercadeo o de producción, entre otros. (Pineda, 2008, p.18).

La falta de conocimiento en técnicas gerenciales conlleva a que las organizaciones no cuenten con un sistema adecuado que ayude a la gerencia a la mejora de decisiones y no toman en cuenta los grandes aportes que un buen sistema de contabilidad de costos podría dar para optimizar el manejo de las empresas.

En el ámbito nacional, no estamos muy ajenos a esta realidad ya que como nos comenta Mayor, en su artículo publicado en la página web del ministerio de economía y finanzas considera que, La contabilidad de gestión en los últimos tiempos ha sido cuestionada en cuanto a la eficacia y validez de los sistemas tradicionales de control y por no captar los aspectos importantes de los negocios, en una economía y mundo globalizado en que vivimos y mercados altamente competitivos. La distorsión en la información sobre los costos es el resultado de decisiones contables tomadas décadas atrás, cuando la mayoría de empresas se limitaban a fabricar una gama estrecha de productos. Por aquel entonces, era fácil calcular el costo de mano de obra y del material, los factores más importantes de la producción. Las distorsiones provocadas por la asignación de gastos indirectos de producción sobre la mano de obra eran menos. En la actualidad, han abundado las líneas de productos y los canales de marketing. (Mayor, s.f).

En nuestro país existen empresas que quizá por ser pequeñas como lo son las PYME, el encargado es casi siempre los dueños de las mismas y en ellos se centraliza toda la responsabilidad, su conocimiento en contabilidad es muy escaso y muchas veces se piensa que la función del contador es solo declarar impuestos, es por ello que la empresa presenta dificultades para seguir en crecimiento constante ya que no se aprovechan los muchos otros beneficios que trae la contabilidad, tal como nos menciona Gómez en su artículo publicado en América y economía:

En las empresas del Perú las cifras contables ocultan graves problemas y su conocimiento consciente y explícito por parte de los líderes es nulo o limitado. Muchas veces las empresas optan por llevar su contabilidad con contadores externos los cuales llevan los libros de tantas empresas a la vez que no tiene el foco, el tiempo o el interés de profundizar en ellos y de confirmar que reflejen realmente la situación financiera de su cliente. Por ser superficiales ocasionan, grandes distorsiones y sobrecostos, algunos incluso mortales. Además, muchas veces también retrasan la entrega mensual de los estados financieros evitando por tanto la oportuna toma de decisiones. (Gómez, 2015).

En la problemática local tenemos a la empresa Misura S.R.L, que se encuentra ubicada en la calle Juan Cuglievan N° 990 del Distrito y Provincia de Chiclayo departamento de Lambayeque, inició sus actividades el 01 de enero del año 2011, dedicada a la actividad comercial en el rubro de venta de muebles y decoración de interiores, cuenta con diez trabajadores de los cuales todos figuran en planilla. Actualmente se encuentra en

el régimen MYPE tributario, llevando la contabilidad con fines tributarios, desaprovechando las enormes ventajas que brinda la contabilidad de costos ya que muy pocas veces se ha solicitado información para la toma de decisiones.

El gerente es quien supervisa las áreas de la empresa no llevando un adecuado control de las mismas inclusive es quien cobra el dinero y emite los comprobantes de pago, también realiza los presupuestos de manera empírica, sin análisis objetivo, y no son debidamente documentados. La gerencia no prevé situaciones de contingencias, vive el día a día sin planeamiento; no se enfoca al largo plazo, carece de organización y funciones definidas para cada área, en cuanto al sistema de costeo utilizado es solo para la elaboración de estados financieros sin realizar un análisis profundo que sirva para la correcta toma de decisiones.

1.2.Trabajos previos.

En cuanto a los trabajos previos de la investigación, se ha desarrollado teniendo en cuenta las diferentes tesis que se mencionaran a continuación:

En el ámbito internacional tenemos la tesis realizada en Guatemala, titulada: Costeo directo aplicado a una empresa productora de jabón, para optar el título de contador público, el autor concluyen que, la contabilidad de costos es una herramienta necesaria en toda empresa industrial, debido que a través de ella se lleva el registro y control de los costos y gastos incurridos en la fabricación de los productos. La contabilidad de costos ayuda a la planeación, fijación de las políticas de producción, a medir la eficiencia productiva, operativa de la empresa y a la adecuada toma de decisiones. (Solórzano, 2006).

Por lo tanto, Solorzano nos menciona que la contabilidad de costos es muy útil en las empresas ya que nos permite llevar un adecuado control de los gastos y costos incurridos en la entidad, además debido al constante cambio en el país se requiere que las empresas cuenten con un sistema de costos que les permita proporcionar información adecuada para la correcta toma de decisiones y así poder lograr los objetivos trazados.

En la siguiente tesis realizada en la universidad de Zulia, Venezuela, para la obtención del grado de Magíster, titulada: Gestión de costos en las empresas del sector panadero del municipio Maracaibo del estado Zulia.

El autor formula estrategias para mejorar el control de los costos, controlando el tiempo que dedica la mano de obra en el proceso productivo como establecer horarios para los empleados que laboran en la producción del pan, efectuar un análisis para la determinación de los costos que se le asignan a sus productos y generar informes de costos mensuales y estos ser revisados por el gerente y así poder tomar decisiones fundamentadas. (De Freitas, 2013).

Por otro lado, en la tesis realizada por Rodriguez en Cuba, para optar el grado doctoral, titulada: Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información cubanas, concluye que el administrador requiere grandes conocimientos en cuánto a mercados financieros a partir de los cuales se obtienen los fondos, así como experiencia y bases para la toma de decisiones sólidas de inversión y financiamiento. Las empresas exitosas se encuentran frente a la meta de maximizar el valor de sus productos, el administrador requiere fuertes conocimientos para el manejo de la empresa, así como experiencia y bases para la toma de decisiones sólidas de inversión y financiamiento. (Rodríguez, 2014).

En ésta tesis el autor nos confirma que la empresa necesita de un modelo de uso de la información para mejorar la toma de decisiones y hacer que la empresa sobresalga de sus competidores y mejore su eficiencia en cuanto a producción.

La siguiente tesis también nos presenta un alcance sobre gestión estratégica para mejorar la toma de decisiones. En la tesis realizada en la ciudad de Córdoba, Argentina para la obtención del grado doctoral, titulada: la contabilidad como herramienta competitiva en las pyme de la ciudad de Córdoba-Argentina, analiza que para implementar sistemas de información de gestión estratégicos, los pequeños y medianos empresarios necesitan capacitación en lo que es gestión, para así posteriormente implementar modelos de información gerencial que ayude en el manejo de sus empresas, son pocas las empresas que tienen las condiciones básicas para poder implementar un sistema de contabilidad gerencial y en la mayoría de los casos son las empresas grandes quienes se pueden encontrar aptas para ello. (Lucas, 2012).

Hurel, en su tesis titulada: Implementación de un sistema de costeo variable como herramienta para la determinación del precio de venta en las empresas Servimarket Dispaka, de la ciudad de Machala. El autor de esta tesis nos da a conocer que por medio de la implementación del costeo variable permitirá que la empresa deje de incurrir en costos innecesarios, que se aproveche de forma más eficiente la capacidad instalada, establecer los precios de venta, controlar la eficiencia de las operaciones, identificar las líneas de productos más rentables y permite desarrollar las debidas estrategias para sacar mayor provecho a los productos estrella que la empresa posee y ayuda a la planeación de utilidades a largo plazo. (Hurel, 2015).

Por lo tanto, el autor afirma que es muy importante utilizar el método de costeo variable ya que ayudará a las empresas a identificar los productos más rentables y que generen más utilidades que otros, también mediante este costeo se pueden establecer los precios de venta de los productos.

En el ámbito nacional tenemos la tesis titulada: Aplicación de un sistema de costos directo para la mejora de la utilidad del hotel plaza Grau S.A.C, Trujillo primer trimestre del 2017, para optar el título de contador público, nos dice que Al realizar el diagnóstico del proceso de costos del servicio del hotel Plaza Grau SAC, se determinó que no cuenta con un departamento de contabilidad dentro de la empresa, su contabilidad es externa, por lo tanto no cuenta con un sistema de costos, las fijaciones de los precios del servicio son calculados en base a estimaciones y valuación del mercado, por lo que no puede determinar con exactitud los costos en los que incurre para prestar el servicio de hospedaje. El costo que determinan de forma empírica es aplicando el 80% del precio para destinarlo como costo, habitaciones simples s/.56 y habitaciones dobles s/.72. Al diseñar el sistema de costos directo se elaboró un diagrama de procesos del servicio de hospedaje que permitió identificar los elementos del costo del servicio de hospedaje en cada proceso del servicio, materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio. (Cabrera y Quiroz, 2017).

Al implementar y aplicar el sistema de costos directo del hotel Plaza Grau SAC, se determinó todos los costos incurridos en la prestación del servicio, y así se determinó los costos unitarios por tipo de habitaciones simples S/.32.32167 y las habitaciones dobles s/.47.23556. Analizando los resultados después de la aplicación del sistema de

costos directo permitió realizar una comparación del Estado de Resultados del mes de marzo en un antes y después de la aplicación del sistema, en ello se puede observar que el costo de ventas del servicio ha disminuido de S/. 38,142 a S/. 32,840.03 después de aplicado el sistema de costos, y la utilidad operacional siendo S/. 13,097.83 ha aumentado a S/. 18,399.80 todo ello después de la aplicación del Sistema de Costos directo, lo cual significa que nuestra hipótesis es verdadera. (Cabrera y Quiroz, 2017).

Por otro lado, tenemos la tesis realizada en Trujillo, titulada: Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao, Año 2015. En esta tesis el autor se basa en la reorganización de un sistema de costos lo cual al realizar la comparación del año 2014 con sistema de costos y año 2015 con un sistema de costos reorganizados se obtuvo como resultado en la utilidad una variación mayor en comparación del año 2014. (Merino, 2016).

Terrones en su tesis titulada Aplicación de un sistema de costos por órdenes específicas y su incidencia en la gestión de la empresa Limpisa servicios generales S.A.C año 2015. Concluye que, al aplicar el sistema de costos por órdenes específicas incidió de manera favorable en cuanto a la identificación y control de los elementos del costo mejorando la gestión de la empresa en mención, ya que se evidencio una disminución en los costos de materiales directos y en los costos de conversión en la orden de trabajo n° 1, lo que produjo un aumento del 1% en la utilidad operativa del mes de julio 2015. (Terrones, 2017).

Por otro lado, Ramírez, Y. y Amaya, R. (2016), la aplicación del costeo variable sobre el costeo absorbente, para una mejor toma de decisiones en la empresa cerámicos Lambayeque SAC de la ciudad de Chiclayo, 2015 (tesis pregrado). Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo Perú. Afirma que: La utilidad bajo el costeo variable y costeo por absorción es igual siempre y cuando la cantidad producida es igual a la cantidad vendida, es decir no existen inventarios. Y que se aceptan órdenes especiales cuando el margen de contribución unitario es positivo, debido a que los costos fijos no son relevantes.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

Para el desarrollo de la investigación: Costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017, hemos creído por conveniente presentar, las diferentes teorías y planteamientos realizados por los autores que citaremos a continuación:

Costeo Directo

Costeo directo, llamado también costeo variable o costeo marginal. El uso del costeo directo se enfoca en cubrir las necesidades de la administración con respecto a la planeación, el control y la toma de decisiones, ya que proporciona información de gran ayuda para los directores en el proceso de planeación estratégica en las empresas. (García, 2008).

Es un método de la contabilidad de costos que se basa en el análisis del comportamiento de los costos de producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y costos variables, con el objeto de proporcionar información relevante a la dirección de la empresa para su proceso de planeación estratégica. (García, 2008).

Características

Todos los costos de producción y operación de la empresa se clasifican en dos grupos principales: costos fijos y costos variables.

Los elementos que integran el costo de producción son solamente los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción; es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos. Los costos fijos de producción se excluyen y se contabilizan como costos del periodo que afectan los resultados del mismo periodo. (García, 2008).

La valuación de los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados, así como el costo de los artículos vendidos, se hace con base en el costo unitario variable de producción. (García, 2008).

Por lo que respecta a los costos variables de operación (gastos de venta y distribución), no se incorporan al costo de producción para fines de valuación de inventarios, pero sí se consideran para efectos de valuación de alternativas, toma de decisiones y para la planeación de utilidades de la empresa. (García, 2008).

En el estado de resultados, a los ingresos por ventas menos el costo total variable, se le llama contribución o utilidad marginal. El costo total variable incluye los costos variables de producción y los costos variables de operación.

Todos los costos fijos, tanto de producción como de operación, se contabilizan como costos del periodo que afectan los resultados del mismo.

Puede aplicarse contablemente a los sistemas por órdenes de producción o por proceso, en forma histórica o predeterminada. (García, 2008).

Ventajas y desventajas

Por lo general, las ventajas del costeo directo han sido reconocidas por los directivos de las empresas. El costeo directo supera el principal problema del costeo absorbente; o sea, el direccionamiento de los cargos indirectos fijos a los productos. (García, 2008).

Principales ventajas

Los registros contables contienen información relacionada con costos fijos y costos variables, lo cual es muy útil para establecer la combinación óptima de costo-volumen-utilidad, para obtener los mejores resultados.

Permite una mejor planeación de las operaciones futuras. Con facilidad puede suministrar presupuestos confiables de costos fijos y costos variables.

En el estado de resultados, las utilidades están en función del volumen de ventas. La dirección de la empresa puede comprender mejor el efecto que los costos del periodo (costos fijos) tienen sobre las utilidades, y facilitar la toma de decisiones.

Permite establecer cuál es la combinación óptima de precios y volumen de operación de los productos que genera la mayor retribución sobre la inversión, de acuerdo con la ley de la oferta y la demanda. (García, 2008).

Permite a la dirección de la empresa tener un mayor control de las fuentes que generan las utilidades.

Las principales desventajas

La separación de costos fijos y costos variables no es exacta. Sin embargo, existen métodos que permiten aproximaciones razonables.

La valuación de los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados es inferior al costeo absorbente, por tanto, el capital de trabajo es menor; no obstante, esta situación se soluciona incorporando los costos fijos correspondientes a los inventarios de conformidad con el costeo absorbente.

El estado de resultados no refleja la pérdida ocasionada por la capacidad fabril no utilizada. (García, 2008)

En las industrias de temporada o cíclicas se falsea la apreciación de las utilidades periódicas; sin embargo, al cerrarse el ciclo esta desventaja desaparece.

Costeo directo y costeo absorbente

Las diferencias entre los dos métodos de costeo se centran en el tratamiento contable de los costos fijos de producción. Para determinar el costo de producción, el costeo absorbente considera la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos indirectos, sin importar que dichos elementos tengan características fijas o variables en relación con el volumen de producción. El costeo directo, para determinar el costo de producción, excluye los costos fijos de producción y sólo considera los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción, es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos. (García, 2008)

Análisis comparativo entre el costeo directo y el costeo absorbente

Las siguientes generalizaciones son aplicables para llevar a cabo un análisis comparativo entre el costeo directo y el costeo absorbente. (Recordemos que las diferencias entre los dos métodos de costeo se centran en el tratamiento contable de los costos fijos):

- Cuando el volumen de ventas sea igual al volumen de producción en el periodo de costos, las utilidades en ambos métodos serán iguales.
- Cuando el volumen de producción sea mayor que el volumen de ventas en el periodo de costos, la utilidad en el costeo absorbente será mayor.
- Cuando el volumen de ventas sea superior al volumen de producción en el periodo de costos, la utilidad en el costeo absorbente será menor.
- Las utilidades conforme al método de costeo directo, dependerán del volumen de ventas, no del volumen de producción.
- Las utilidades conforme al método de costeo absorbente, podrán modificarse si se cambia el volumen de producción.

Costo de producción: Está integrado sólo por los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción; es decir, los costos variables de materia prima, mano de obra y cargos indirectos.

Costos unitarios de producción: No se ven afectados por los diferentes volúmenes de producción. Los costos unitarios permanecen constantes, ya que representan las erogaciones necesarias para producir una unidad, independientemente del volumen de producción.

Costos fijos de producción: No se capitalizan, sino que se consideran costos del periodo; se llevan al estado de resultados inmediata e íntegramente en el periodo en que se incurren.

Control: El control de costos se facilita.

Planeación estratégica: Se simplifica

Toma de decisiones: Se simplifica.

Utilidad de operación: Se determina de la siguiente manera:

Ventas

– Costos variables de:

- Producción
- Venta

Total, de costos variables

= **Contribución marginal**

– Costos fijos de:

- Producción
- Administración
- Venta

Total, de costos fijos

= **Utilidad de operación**

Inventarios: La valuación de producción en proceso y artículos terminados involucra, dentro de éstos, exclusivamente los costos variables de producción. Las variaciones registradas en el nivel de inventarios no afectan los resultados de cada periodo, pues éstos se encuentran condicionados a los volúmenes de las ventas mismas. (García, 2008, p.234-239).

Toma de decisiones

Todo ser humano adopta continuamente decisiones más o menos importantes, incluso para afrontar las situaciones más triviales. Esa experiencia vital personal induce a muchos empresarios y directivos: A aplicar, cuando afrontan las decisiones que deben tomar en el ejercicio de sus funciones directivas, los mismos procedimientos y actitudes que siguen en su vida diaria. (Soriano, 1995).

Es cierto que existen semejanzas de fondo entre las decisiones que se refieren a la vida personal (o decisiones personales) y las decisiones empresariales; así, en ambos casos:

- Se plantea una elección entre varias opciones o alternativas.
- Es necesario ponderar las alternativas que compiten entre sí.
- Es necesario elegir una de las opciones y desechar las otras.

Sin embargo, y a pesar de esas semejanzas, la realidad es que las decisiones empresariales plantean características muy propias, que, además, se suman a la complejidad de la función directiva a la que nos referimos. (Soriano, 1995).

Cualquier empresa, pequeña o grande, si adopta un modelo único para la toma de decisiones, obtiene importantes beneficios, que podemos resumir en las siguientes siete ventajas:

- Permite tomar conciencia del proceso.
- Facilita el uso racional de los escasos recursos disponibles en las pequeñas empresas.
- Evita las decisiones «mecánicas» y rutinarias cuando se trata de hacer frente a situaciones de importancia.
- Unifica los procesos de toma de decisiones en toda la empresa.
- Consolida y extiende la descentralización de las decisiones.
- Incrementa las alternativas de solución a cada situación.
- Crea un modelo para las propuestas formales.

Todo proceso de toma de decisiones implica dar respuesta a cinco preguntas clave:

- (a) ¿Cuál es la situación?
- (b) ¿Qué pretendemos lograr?
- (c) ¿De qué alternativas disponemos?
- (d) ¿Qué ventajas y desventajas plantea cada una de esas alternativas?
- (e) De todas ellas, ¿cuál es la mejor alternativa?

Para cumplir con su cometido, el modelo único de decisiones se compone de tres grandes etapas, que permiten dar respuesta, con eficacia y eficiencia, a las cinco preguntas clave que implica todo proceso de decisión. Desde este punto de vista, y en referencia al modelo único de decisiones, lo importante es que el empresario o directivo máximo de una pequeña empresa conozca el modelo, los instrumentos que pueden utilizar, cuáles son sus funciones y usos y de qué forma puede ayudar a **toda la empresa** a tomar mejores decisiones. (Soriano, 1995).

A.- ETAPA PREPARATORIA:

A.1.- PLANTEAMIENTO DE LA SITUACIÓN: Con el planteamiento de la situación se procura determinar, con la mayor precisión, cuál es la situación que se afronta y cuáles son sus causas, orígenes, características, matices y consecuencias.

Cuanto más se conoce una situación, más fácil y eficaz será la decisión a la que se llegue. Es muy difícil que se llegue a una decisión acertada cuando no se conoce, en todos sus detalles, la situación que se afronta; por ejemplo, es muy difícil que se mejore el rendimiento de un área de la empresa si no se conocen todos sus aspectos, matices y características. Es siempre válida la conocida expresión que afirma que: **UNA SITUACIÓN BIEN ANALIZADA REPRESENTA LA MITAD DE LA SOLUCIÓN.** (Soriano, 1995).

DEFINIR LA SITUACIÓN

Cuando se debe afrontar una situación que requiere una decisión, la primera responsabilidad de los empresarios directivos es realizar un **planteamiento o definición clara y precisa** de la situación que se está estudiando.

Las características, matices y coyunturas que se pueden presentar en las prácticamente infinitas situaciones que deben afrontar las empresas son de tal número y variedad que es imposible proponer un método o enfoque único válido para todas las situaciones.

Sin embargo, existen cuatro aspectos en los que el lector debe centrar su atención para realizar, con mayor eficacia, el planteamiento o definición de una situación; nos referimos a:

• **Los aspectos que se deben contemplar:** La definición completa de una situación implica responder a ocho preguntas básicas:

- (a) ¿En qué consiste, realmente, el asunto o tema que se está analizando?
- (b) ¿En qué momento se produjo?
- (c) ¿En qué áreas de la empresa se está produciendo?
- (d) ¿Quién es el responsable de la situación?
- (e) ¿Cómo se detectó la situación actual?
- (f) ¿Cuáles son las causas y orígenes de la situación?
- (g) ¿Cuáles son las dimensiones de la situación?
- (h) ¿Qué sucedería si la situación se mantiene tal y como está ahora?

• **Los problemas que presenta el planteamiento de una situación:** Los problemas más usuales e importantes que se presentan en el planteamiento de una situación son:

- (a) Definición prematura de la situación,
- (b) Creencia de que toda situación plantea un problema único central,
- (c) Confundir los síntomas con el problema.

• **Las directrices de acción que permiten elevar los niveles de eficacia del planteamiento:** Para realizar mejor el planteamiento de la situación, los empresarios y directivos pueden seguir las siguientes pautas y directrices:

- (a) Considere y evalúe TODA la información disponible sobre la situación analizada,
- (b) Mientras considera y evalúa la información disponible, anote los problemas que vaya detectando,
- (c) Antes de continuar, revise y refine toda la información reunida,
- (d) Plantee cuál es la situación en términos concisos y fáciles de comprender,
- (e) Clasifique los problemas detectados en orden de importancia.

• **El instrumento básico con el que se pueden auxiliar los empresarios y directivos para realizar el planteamiento.**

El esquema de los ocho interrogantes básicos se basa en dar respuesta a las siguientes preguntas, referidas todas ellas a la situación que se está analizando: QUE, CUANDO, DONDE, QUIEN, COMO, CUAL, CUANTO, QUE SUCEDERÍA.

El planteamiento de la situación constituye un paso clave y crucial en todo proceso de toma de decisiones. Si este paso no se realiza a conciencia y previendo todos sus matices e implicaciones: Existe un riesgo muy alto de que la decisión no sea la correcta, o que, en el mejor de los casos, no sea la óptima para los intereses de la empresa.

A.2.- ESTABLECIMIENTO DE LOS OBJETIVOS:

Una vez concluido el **planteamiento de la situación**, es necesario proceder al próximo paso; es decir, al **establecimiento de los objetivos**.

OBJETIVOS: son las «situaciones» a las que esperamos llegar o los «resultados» que esperamos lograr con la implantación de determinadas acciones que son propias del proceso de gestión, dado que consideramos que esas situaciones y resultados son positivos para la organización y/o para quienes la dirigen o integran. (Soriano, 1995). En síntesis, mientras el planteamiento de la situación nos indica **¿Dónde estamos?**, el establecimiento de los objetivos nos señala **dónde queremos ir**. Esto quiere decir, entre muchas otras cosas, que:

- TODA TOMA DE DECISIÓN REQUIERE QUE, PRIMERO, SE ESTABLEZCA EL O LOS OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN ALCANZAR

Una decisión no es más que la selección que se hace entre distintas opciones, con el fin de asegurarnos de que hemos elegido la mejor forma de alcanzar un objetivo; es decir, una determinada situación o un resultado deseado.

LOGRAR UN RESULTADO O SOLUCIONAR UN PROBLEMA:

Desde un punto de vista práctico, toda toma de decisión tiene uno de los dos siguientes propósitos:

- Lograr un resultado.
- Solucionar un problema.

La diferencia entre uno y otro está determinada por: (a) el factor tiempo; (b) nivel de peligrosidad visible; y (c) propósito de la decisión.

En el primero de los casos se puede tratar, por ejemplo, de **lograr un resultado para una situación que NO ES perentoriamente conflictiva**. Por ejemplo:

- Mejorar el sistema de contabilidad de la empresa.
- Desarrollar un producto o servicio nuevo.
- Establecer las líneas generales para el desarrollo de una nueva campaña publicitaria.
- Comprar un equipo nuevo.
- Organizar una reunión de ventas.
- Participar en una feria comercial.
- Redistribuir los muebles en las oficinas o las máquinas en el área de producción.
- Y similares.

En la práctica empresarial vemos que, si bien en algunos casos es conveniente alcanzar determinados resultados, en otros casos es necesario:

Afrontar situaciones que son directa y perentoriamente conflictivas, y que requieren una solución en el más breve plazo posible.

Por ejemplo:

- Descenso de las ventas.
- Incremento de los costes.
- Acciones promocionales de la competencia.
- Problemas con el equipo de producción.
- Conflictos interpersonales severos.
- Descenso de la productividad.
- Reducciones de precio de la competencia.
- Dimisión de un directivo clave.

- Y similares.

Los objetivos no son «deseos, anhelos o sueños»; para que sean, en realidad, útiles y eficaces, los objetivos que se establezcan en un proceso de toma de decisiones deben reunir, por lo menos, cinco condiciones clave; es decir, deben ser: específicos, fáciles de comprender, flexibles, susceptibles de ser medidos y controlados y que fijen un único resultado clave. (Soriano, 1995).

Si el proceso de toma de decisión no se inicia con el establecimiento de objetivos concretos y precisos, muy difícilmente se llegará a una decisión que permita afrontar con eficacia la propia situación; «si no sabemos, con precisión, dónde queremos llegar, no sabremos, tampoco, cuál es la mejor forma de llegar.»

El establecimiento de los objetivos cumple dos funciones principales en el proceso de toma de decisiones: (a) Definir un curso de acción, (b) Establecer los criterios que se utilizarán para evaluar la propia decisión. (Soriano, 1995).

A.3.- DESARROLLO DEL MARCO PARA EL DIAGNOSTICO

Podría pensarse que una vez realizado el **planteamiento de la situación** y establecidos los **objetivos** obligatorios y deseables de la decisión, debería pasarse directamente a la **generación, evaluación y selección de las alternativas**.

Algunos lo hacen, pero: Precisamente, por hacerlo así, llegan a conclusiones equivocadas y, en consecuencia, terminan el proceso con decisiones incorrectas. Antes de tomar esa decisión final debemos conocer mejor el «terreno» que vamos a atravesar para ir desde donde estamos hasta donde deseamos llegar. (Soriano, 1995).

El **Desarrollo del marco para el diagnóstico**, establece los propósitos y los métodos que se utilizarán para conocer el «terreno» que separa los objetivos de la decisión.

Primero: qué métodos se utilizarán para realizar el diagnóstico.

Segundo: qué clase de información se necesitará.

Tercero: dónde está la información y cómo la vamos a recopilar

Por ejemplo, antes de tomar la decisión:

- ¿Debe realizarse una investigación de marketing?
- ¿Debemos solicitar nuevos presupuestos?
- ¿Necesitamos información actualizada sobre el precio de las materias primas alternativas que pensamos utilizar?
- ¿Se deben preparar algunos presupuestos alternativos?
- ¿Debemos realizar un análisis más profundo de los datos estadísticos que tenemos referidos a las ventas por productos, por vendedor, por zonas territoriales, etc.?

- ¿Deberá hacerse un estudio de «tiempo y movimiento» más refinado para determinar los verdaderos costes laborales?
- ¿Necesitaremos un análisis financiero más detallado de algunas áreas de la empresa?
- ¿Debemos conocer mejor las actividades de la competencia?
- Y similares.

En este paso se consideran, además, aspectos como:

- Los **criterios** finales que se utilizarán para evaluar las alternativas.
- Las **limitaciones** o restricciones que imponen factores como el tiempo y el presupuesto disponibles para el estudio y diagnóstico.
- Las **técnicas de análisis** que se utilizarán para realizar el estudio.

En otras palabras, el diagnóstico nos permite contestar a la pregunta:

- **¿Qué debemos saber para poder elegir, luego, la mejor opción posible?**

A.4.- RECOPIACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN: El siguiente paso consiste en la **recopilación física** de la información que definimos con anterioridad al desarrollar, en el paso anterior, el marco del diagnóstico.

Con tal propósito, la información recopilada se organiza en forma de resúmenes, informes, tablas, cuadros, figuras, gráficos, índices, tantos por ciento, matrices y otras representaciones, con el fin inmediato de proceder a su análisis.

Fundamentalmente, el análisis tiene el propósito de contestar a las siguientes preguntas:

- ¿Qué nos revelan las informaciones y datos recopilados?
- ¿Cuáles son los hechos, patrones y tendencias que podemos detectar en la información analizada?
- ¿Se pueden mantener los **objetivos** que establecimos inicialmente?
- ¿Se confirman o no las **premisas** que establecimos en el paso anterior?

¿Qué nuevos datos o informaciones han surgido que no habíamos previsto con anterioridad? ¿Nos obligan a volver a los pasos anteriores?

Evaluación de la información:

Antes de su uso definitivo, la información recopilada y las conclusiones a las que se hayan llegado como resultado de su análisis, deben ser objeto de un proceso de evaluación para determinar su verdadera utilidad y su valor como evidencia o respaldo de los siguientes pasos del proceso. (Soriano, 1995).

Así, cada información o conclusión debe ser evaluada en función de los siguientes criterios:

- **Importancia:** ¿la información o la conclusión revelan un dato que sea en realidad importante? ¿El dato obtenido puede hacer variar nuestro juicio sobre la situación, sobre los objetivos o sobre las premisas?
- **Fiabilidad:** ¿puedo confiar al cien por cien en la información recopilada? ¿Las conclusiones a las que hemos llegado son el resultado de un análisis lógico y racional? ¿El análisis de las evidencias disponibles podría hacernos llegar a conclusiones diferentes? ¿Puedo asegurar que no existen sesgos interesados en la información o en las conclusiones?
- **Pertinencia:** ¿la información y las conclusiones se corresponden, en realidad, con el contexto en el que se desarrolla la situación y deberá formularse e implantarse la decisión? ¿No estamos forzando la realidad para, artificialmente, utilizar en la situación que nos ocupa datos que se corresponden con una realidad distinta, aunque parecida?
- **Suficiencia:** ¿disponemos de suficiente información? ¿No estaremos considerando como el «todo» sólo una parte de la información que podríamos recopilar? ¿Se ha realizado un análisis amplio, completo y exhaustivo de los datos disponibles?

B.- ETAPA DECISORIA:

B.1.- GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS:

Una decisión implica seleccionar, entre varias alternativas u opciones, la que mayores probabilidades ofrece de alcanzar los objetivos establecidos con anterioridad.

En resumen, se trata de contestar eficazmente a las siguientes preguntas:

- **Para alcanzar los resultados deseados, ¿qué «camino o caminos» debemos tomar?**
- **¿Cuáles son las opciones que tenemos a nuestra disposición?**

Una primera conclusión a la que podemos llegar es que: A mayor cantidad de alternativas u opciones disponibles, mayores posibilidades existen de que se pueda elegir la mejor.

Si el empresario o directivo comete el error de «aferrarse» a la primera alternativa que le viene a la mente, automáticamente se cierra la posibilidad de detectar otras opciones que podrían ser más eficaces y eficientes que la primera. De ahí que la clave de este paso radica en:

Generar la mayor cantidad posible de alternativas.

Es sabido que se puede llegar por muchas vías al mismo punto. Lo mismo sucede en las situaciones empresariales. Por ejemplo, si la situación que se afronta es una caída sostenida de las ventas, la solución podría encontrarse en una de las siguientes acciones o en una combinación de ellas:

- Aumentar el número de vendedores.
- Incorporar nuevos productos o servicios.
- Vender en nuevos mercados.
- Aumentar o disminuir los precios.
- Invertir en publicidad.
- Realizar una campaña promocional.
- Centrar los esfuerzos en la venta por correo o por teléfono.
- Utilizar canales de distribución diferentes.
- Reactivar viejos clientes.
- Cambiar toda la red de ventas.

¿Cuál de todas ellas sería la mejor opción?

Eso dependerá de la situación específica y particular de la empresa y de las condiciones en que se desarrollen sus relaciones empresa-mercado.

• **Pregunta:** ¿qué sucedería si los empresarios y directivos de esa empresa se aferran a una única opción y, luego, resulta que esa no era la alternativa más adecuada?

• **Respuesta:** las ventas seguirían descendiendo, y es casi seguro que encontrar más tarde la solución adecuada sería aún más difícil.

La conclusión es que ante una situación que requiere una decisión, lo primero es **disponer de la mayor cantidad posible de opciones de solución** y, luego, determinar, entre todas ellas, cuál es la mejor.

El propósito de la fase de generación de opciones es el de disponer de la mayor cantidad posible de alternativas para, de esa forma, poder elegir las que mejor respondan a los objetivos de gestión. (Soriano, 1995).

En la mayoría de las situaciones empresariales las alternativas no surgen con tanta rapidez y facilidad, lo que implica que, con mucha frecuencia, los empresarios y directivos deben realizar un verdadero esfuerzo creativo, con el fin de generar un número suficiente de opciones viables antes de tomar la decisión.

El gran error que cometen muchos empresarios y directivos es el de aferrarse a la primera alternativa que detectan, con lo que corren el riesgo de que esa única opción no sea la óptima para afrontar la situación. (Soriano, 1995).

B.2.- EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS

Una vez que esté satisfecho con el número de opciones o alternativas generadas en el paso anterior, se procede a la **evaluación de las alternativas**, para, luego, pasar a la **decisión** propiamente dicha; es decir: La elección, entre las alternativas disponibles, de la opción que muestra las mayores probabilidades de que generará los resultados deseados. (Soriano 1995).

Desde este punto de vista, una decisión puede ser definida como:

La elección, entre varias alternativas, de un curso de acción futuro que se realiza, de forma consciente, con el fin de alcanzar un objetivo.

¿Cómo nos aseguramos de que la alternativa que seleccionamos nos permite alcanzar el objetivo?

El primer paso consiste en:

Eliminar de la lista de alternativas generadas en el paso anterior, las que no pueden ser implantadas.

El proceso de evaluación:

En el proceso de evaluación de las alternativas intervienen dos elementos:

Los criterios: Son los parámetros, hitos, directrices y puntos de referencia que van a permitir evaluar las opciones o alternativas que se presentan en el proceso de decisión; los criterios establecen las condiciones que deben ser satisfechas por la mejor decisión.

Las **premisas** nos permiten conocer, por anticipado, las consecuencias positivas y negativas de las alternativas que se evaluarán antes de llegar a la decisión final.

En otras palabras, para fines de evaluación de las opciones disponibles:

Primero: las premisas nos dicen qué sucedería si adoptamos una u otra alternativa.

Segundo: los criterios nos dirán si esa opción cumple las condiciones que deben ser satisfechas para considerar una opción mejor que otra.

La selección o decisión final:

Este punto final del proceso decisorio debe ser siempre la consecuencia y el resultado de los pasos anteriores previstos en el modelo único de decisiones y de un trabajo de análisis y ponderación en la fase de evaluación.

C.- ETAPA IMPLANTACIÓN:

C.1.- IMPLANTACIÓN

El plan de acción

Una vez tomada una decisión, es necesario diseñar un plan de acción que permita implantarla adecuadamente. El diseño y ejecución de este plan es tan importante como la propia toma de decisión. En el diseño de dicho plan deben considerarse, por lo menos, los siguientes aspectos:

Personas que se implicarán en la implantación.

Personas que se verán afectadas por la decisión adoptada.

Cuáles serán las acciones específicas que se ejecutarán.

De qué forma se comunicará la decisión y el curso de acción a los implicados en su implantación y a los afectados por la decisión

En qué momento deberán ejecutarse las acciones (cronograma o calendario de actividades). Dónde deberán realizarse las acciones.

De qué forma se ejecutarán.

Qué se necesita para lograr que las acciones se ejecuten.

Lo ideal es incluir todos los detalles del plan de acción en un único cuadro o control general que permita una visión rápida y actualizada, en cada momento, de lo que esté sucediendo. (Soriano, 1995).

C.2.- SEGUIMIENTO Y CONTROL

Una vez que el plan de acción ha sido implantado en todas las áreas en que incidirá, los directivos deben verificar su eficacia; es decir, cerciorarse de que, realmente, se logran los objetivos establecidos inicialmente.

Los tres aspectos clave que integran dicho proceso cuando se trata de implantar un plan de acción derivado de una decisión; es decir:

La retroalimentación:

La retroalimentación adecuada permite a los empresarios y directivos integrar, coordinar y controlar las actividades que forman parte de su responsabilidad. Los objetivos prácticos de la retroalimentación son:

Medir el progreso logrado con la implantación de una decisión

Identificar y tomar medidas concretas con respecto a las situaciones que se van produciendo en el curso de la implantación.

Los estándares:

De acuerdo con la definición de Serraf, un estándar es: Un valor de referencia, medida o relación que se emplea para servir de modelo o patrón de control. El

estándar se establece previa selección de los procedimientos o resultados considerados correctos y de las características más satisfactorias. (Soriano, 1995).

En consecuencia:

Los estándares dan a los «decisores» y a los miembros del personal un medio común y objetivo de evaluar los progresos que están haciendo hacia la consecución de una meta determinada.

En otras palabras, se crea una «medida común» para evaluar los comportamientos, progresos y desviaciones.

Lo anterior implica que los estándares deben establecerse referidos a acciones y actividades **muy concretas y específicas** de la operación de la empresa. Para cumplir con tal propósito, los estándares pueden establecerse para casi cualquier aspecto de la gestión individual que sea importante; por ejemplo:

- Niveles de producción por máquina.
- Producción por hora-hombre-máquina.
- Visitas realizadas por un vendedor por día/semana/mes.
- Número de pedidos procesados por hora/día/semana por empleado.
- Grados de calor en un equipo en un determinado proceso.
- Niveles mínimos de almacenaje permitidos.
- Diámetro de una pieza.
- Desviación que se admite respecto a los costes promedio.
- Número de páginas que debe mecanografiar una secretaria.
- Incremento en las ventas que debe producirse.

Las medidas correctoras:

Un sistema que funcione eficazmente permite detectar las actividades que se desvíen de los límites permisibles establecidos en los estándares, de tal forma que esas desviaciones puedan ser corregidas. (Soriano, 1995).

En muchos casos, es posible prever las desviaciones y, en consecuencia, se pueden **programar** las medidas correctoras **antes de que se produzca la desviación**. Por ejemplo: «Si la meta de producción diaria no se alcanza debido a la ausencia de parte del personal, la decisión «programada» radica en trabajar horas extras.». (Soriano 1995, p. 99-260).

Definición de términos básicos

Contabilidad:

La contabilidad puede definirse como el sistema de información que permite identificar, interpretar, clasificar, registrar, resumir, analizar y evaluar, en términos monetarios, las operaciones y transacciones de una empresa. Aunque aparentemente la contabilidad es un campo altamente técnico, que sólo pueden entender las personas instruidas en el tema, todo el mundo, a diario, realiza la contabilidad, cuando se prepara un presupuesto para el hogar, se concilia una cuenta bancaria o se elabora una declaración de renta, están utilizándose conceptos e información contable. (Díaz, 2006, p.2).

Control:

El control es un proceso que regula las actividades y se asegura de que todo se esté cumpliendo como se había planificado de no ser así corregirlas en el momento dado. Se concluye que el control cumple una función importante en la organización ya que este puede medir y controlar los errores existentes, establecer y analizar rápidamente las causas que originan las desviaciones que pueden llegar a influir en los objetivos establecidos por la empresa y ya no se vuelvan a presentar en el futuro. (Piñerua, 2014).

Costo:

Flores (2011), nos indica que “el término costo se puede definir como el sacrificio económico para la compra de un bien o un servicio, es aquel que se incurre en forma directa o indirecta en la adquisición de un bien o en su producción” (p.120).

Costos Fijos:

Jiménez (2010), Se dicen que son los “necesarios e ineludibles: renta del local, sueldos administrativos, servicios públicos, amortizaciones, etc. Se mantienen más o menos constantes y generalmente no cambian en proporción directa con las ventas o unidades producidas”. (p.25).

Costos Variables

Jiménez (2010), define a los costos variables como “aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.” (p.25).

Según Kohler (como lo cita Chambergo, 2012), define que los costos variables, son gastos operativos, que varían directamente, algunas veces en forma proporcional con las ventas o con el volumen de producción, los medios empleados, la utilización u otra medida de actividad: ejemplos: materias primas, la mano de obra directa; la fuerza motriz, los suministros, la depreciación (sobre la base de producción); las comisiones sobre ventas, etc. (p.2).

Gasto:

Flores (2011), afirma que el gasto “es aquel que está relacionado con las ventas, la administración y la financiación de un bien o su producción podría decirse también que son egresos necesarios para generar ingresos”. (p.120).

Planificación:

El proceso de planificación de una empresa empieza con el conocimiento de la misión y visión que tiene la entidad, esto permitirá hacer el proceso estratégico, obteniendo información respecto a las fortalezas que pueda tener como también procesar y analizar las debilidades con el propósito de superarlas. Además, los funcionarios responsables de la organización tienen que ver en perspectiva el ambiente de la empresa a fin de tener en cuenta las amenazas y las oportunidades posibles de ésta, también es la formulación de objetivos según la administración de la organización y sus programas de operación para lograrlos. Los objetivos y programas se preparan sobre una base de corto y largo plazo que dan pautas a las operaciones diarias y a las actividades futuras. (Chambergo, 2014, p.IV-1).

Punto de equilibrio:

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos y los gastos operacionales básicos, por lo tanto, no genera utilidad alguna ni pérdida, además el punto de equilibrio nos permite determinar el mínimo necesario de unidades que deberían venderse para no obtener pérdida en dicho periodo, se expresa en valores, porcentaje y/o unidades. (Jiménez, 2010, p.25).

Rentabilidad:

Cano (2013), nos indica que “se refiere a los valores porcentuales producidos por una empresa en el desarrollo normal de sus actividades comerciales. Tiene una alta relación con la utilidad, pues se calcula tomando como base la Utilidad Neta sobre los Ingresos Netos”. (p.24).

Toma de decisiones:

La toma de decisiones es el eje de las funciones que constituyen el proceso administrativo. El objetivo de mejorar el proceso de toma de decisiones, en especial a nivel gerencial, está en función directa al deseo de reducir el tiempo que se toma en este proceso sin perder la calidad de las decisiones. Las decisiones pueden ser simples o complejas, pero tienen un efecto sobre las diferentes actividades que rodean a la persona que toma las decisiones. (Álvarez, 2003, p.25).

1.4. Formulación del problema

¿Cuál es la influencia del Costeo Directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

En toda empresa es importante utilizar la contabilidad de costos debido a que proporciona información básica para la toma de decisiones, ayuda a la planeación y control de operaciones a corto plazo, a la fijación de políticas de producción y venta, a la valuación de inventarios y otros.

El estudio a realizar se justifica ya que representa una alternativa para mejorar la toma de decisiones de corto plazo a través de un método, como es la utilización del Sistema de Costeo Directo o variable; dirigido a un importante sector como es la actividad comercial en el rubro de venta de muebles y decoración de interiores, de manera específica en la empresa “Misura S.R.L”, es por ello que la presente investigación busca determinar la influencia en la toma de decisiones, a partir de la aplicación de un sistema de costeo directo que permita el mejor control y uso de los recursos, facilitando a la gerencia en la fijación de precios, de tal manera que puedan ser más competitivos en el mercado.

Asimismo esperamos que sea de gran utilidad y aporte de valiosa información que ayude a la planeación de la empresa y a empresas similares.

1.6.Hipótesis

Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio, indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación. Cabe señalar que en nuestra vida diaria constantemente elaboramos hipótesis acerca de muchas cosas y luego indagamos su veracidad. (Hernández et al, 2014, p.104).

En nuestro tema tenemos las siguientes hipótesis en mención:

Hipótesis alternativa: La aplicación del costeo directo mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.L.

Hipótesis Nula: La aplicación del costeo directo no mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.

1.7.Objetivos

1.7.1. Objetivo General:

Determinar el costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

1.7.2. Objetivos específicos:

Diagnosticar la situación actual de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

Aplicar el costeo directo en la toma de las decisiones de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

Evaluar si el costeo directo mejora la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Tipo y Diseño de la Investigación

Tipo de Investigación

La investigación es cuantitativa debido a que, los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos, en el proceso se trata de tener el mayor control para lograr que otras posibles explicaciones, distintas o “rivales” a la propuesta del estudio (hipótesis), se desechen y se excluya la incertidumbre y minimice el error, es por esto que se confía en la experimentación o en las pruebas de causalidad. Al final, con los estudios cuantitativos se pretende confirmar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos, esto significa que la meta principal es la formulación y demostración de teorías. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.5-6).

También es transversal ya que involucra la recolección de datos en un tiempo limitado, su fin es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, nos permite descubrir un efecto particular en una población en particular en un momento determinado en el tiempo.

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es pre experimental, ya que empezamos con la observación del problema, luego la aplicación del programa, dándole seguimiento para posteriores resultados.

$$\text{GE} = \text{O}_1 \times \text{O}_2$$

GE= Grupo experimental

O₁=La toma de decisiones antes de la aplicación del costeo directo.

X= Programa costeo directo

O₂ = La toma de decisiones después de la aplicación del costeo directo.

2.2. Población y muestra

Población

La conformarán todos los trabajadores de la empresa Misura S.R.L, que son un total de once trabajadores.

CUADRO N°01

ÁREAS	RESPONSABLE
GERENCIA	1. Montenegro Serquen Julio C. 2. Kullahian Gustavo A.
ADMINISTRACIÓN	3. Montenegro Gutierrez Carmen C.
CONTABILIDAD	4. Gálvez Castro Gloria L. 5. García Ipanaque Magaly del R.
LOGÍSTICA	6. Soraluz López Teresa A.
DISEÑO Y VENTAS	7. Mateo Quiroz Diana C. 8. Bernal Torres Marita J.
MANTENIMIENTO	9. Benavides Coronel Alexis B. 10. Elera Albuja Jorge A. 11. Silva Zuñiga Maria I.

Elaborado por: las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL

Muestra

La muestra estará conformada por 6 trabajadores de la empresa MISURA SRL, los cuáles son: El gerente general, gerente, administradora, encargada de logística, contadora y asistente contable.

2.3. Variables, Operacionalización

Variables

Según el libro metodologías de la investigación define que una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Se aplica a personas u otros seres vivos, objetos, hechos y fenómenos, los

cuales reciben diversos valores respecto de la variable referida. Adquieren valor para la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras variables, es decir, si forman parte de una hipótesis o una teoría. En este caso, se les suele denominar constructos o construcciones hipotéticas. (Hernández et al, 2014, p.105).

En la presente investigación definimos las siguientes variables:

Variable Independiente: Costeo directo.

Variable Dependiente: Toma de decisiones.

Operacionalización

Variable(s)	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem
VD: Toma de decisiones	Es un proceso, que comprende desde la definición de problemas, selección de datos, formulación de alternativas y selección de un plan de acción, que te permitirá resolver un problema o aprovechar una oportunidad.	PREPARATORIA	Planteamiento de la situación	1-2-3-4-5
			Establecimiento de objetivos	6-7-8-9-10
			Desarrollo del marco para el diagnóstico	11-12-13-14-15-16
			Recopilación y análisis de la información	17-18
		DECISORIA	Generación de alternativas	19-20
			Evaluación y selección de las alternativas	21-22-23-24
		IMPLANTACIÓN	Implantación	25-26-27-28
			Seguimiento y control	29-30-31-32
VI: Costeo Directo	Es un método de la contabilidad de costos que se basa en el análisis del	COSTOS	Materia Prima Variable	5-12-13-14
			Mano de Obra Variable	5-11

comportamiento de los costos de producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y costos variables, con el objeto de proporcionar suficiente información relevante a la dirección de la empresa para su proceso de planeación estratégica.	VARIABLES	Cargos indirectos variables	5-11
	COSTOS FIJOS	Mano de Obra fija	5-11
		Cargos indirectos fijos	5-11
		Gastos Administrativos fijos	11
		Gastos de Ventas fijos	11

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Técnicas de recolección de datos

Emplearemos las siguientes técnicas de recolección de datos:

La encuesta

Esta técnica se aplicará al personal de la empresa Misura SRL, las cuales forman parte de la muestra y son: el gerente general, gerente, administradora, encargada de logística, contadora y asistente contable, con el fin de obtener información sobre los aspectos relacionados con la investigación.

La entrevista

Es el acto comunicativo entre dos o más personas y debe tener una estructura coherente y organizada a través de la formulación de preguntas y respuestas. Será formulada a los trabajadores de la empresa Misura S.R.L.

El análisis documental

Analizaremos la diferente documentación del área de contabilidad de la empresa para poder examinar el sistema de costos que utiliza y obtener información real.

Instrumentos de recolección de datos

Para cada una de las técnicas descritas anteriormente utilizaremos los siguientes instrumentos:

La guía de observación:

Es un instrumento de trabajo de indagación en el cual se realiza el proceso de recogida de información que implica planificación con la finalidad de obtener conocimientos descriptivos y comprensivos del entorno de la empresa.

La guía de entrevista:

Es un instrumento que deriva de la entrevista en la cual se detallan las interrogantes que se harán a los 6 trabajadores de la empresa.

La ficha documental:

Para poder registrar el análisis efectuado a la documentación que obra en poder de la empresa, también para el planteamiento de los antecedentes de estudio con respecto al objeto de investigación.

Validación y confiabilidad de los instrumentos

Se valoraron las preguntas del instrumento diseñado para medir las capacidades críticas de cada empleado como parte de la organización utilizando la técnica de Alpha de Cronbach.

Este es un procedimiento que tiene como finalidad detectar hasta qué punto un instrumento permite evaluar o diagnosticar que una determinada realidad es fiable. Se dice que un instrumento es fiable cuando con el mismo se obtienen resultados similares al aplicarlos dos o más veces al mismo grupo de individuos o cuando lo que se aplica o administra son formas alternativas del instrumento. En cambio, se dice que un instrumento es válido cuando realmente es capaz de medir aquello para lo que ha sido concebido, midiendo lo que se marcó como objetivo a medir. (Cronbach, 1984).

El Alpha de Cronbach es uno de los coeficientes más utilizados al momento de establecer la fiabilidad de una escala y está basado en la consistencia interna de la misma. Más concretamente, se obtiene como promedio de los coeficientes de correlación de Pearson entre todas las preguntas si las puntuaciones de los mismos están estandarizadas. La fórmula para calcular el Alpha de Cronbach es la siguiente:

Preguntas estandarizadas:

$$\alpha = \frac{K \cdot \bar{p}}{1 + (K-1)\bar{p}}$$

Dónde:

K: es el número de preguntas

\bar{p} : es la media de correlaciones entre pregunta

Se considera que el instrumento de un cuestionario es válido o aceptable, cuando el **Alpha de Cronbach** supera 0.65. (Cronbach, 1984).

El procedimiento, se realizó mediante la prueba estadística de fiabilidad “Alfa de Cronbach”, la cual evaluó la consistencia de 32 preguntas, estas fueron aplicadas a una muestra piloto de 06 trabajadores de la empresa.

Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	6	100,0
	Excluido *	0	0
	Total	6	100,0

* La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,837	32

Acorde a los resultados obtenidos, apreciamos que el coeficiente de “Alfa de Cronbach” es de 0.837, es decir los ítems se correlacionan internamente a nivel regularmente aceptable. Entonces podemos asegurar a un 83.7% que es un instrumento fiable.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

Para analizar el resultado de la información obtenida, así como la recolección de datos que nos permitirá obtener los resultados, se utilizarán los programas de Microsoft Excel 2013 y el programa SPSS 21 para la realización de tablas y cuadros estadísticos.

2.6. Aspectos éticos

La presente investigación cuenta con los siguientes principios éticos:

Respeto: Se respetaron los derechos de autor y propiedad intelectual citando todas y cada una de la fuentes empleadas.

Beneficencia: Se buscó obtener el mejor beneficio para la empresa y trabajadores de la misma para que este proyecto de investigación tenga la validez científica requerida.

Información: Se utilizó toda la información requerida de fuentes confiables y con el consentimiento de los responsables de brindarla.

2.7. Criterios de Rigor científico.

El presente proyecto de investigación se realizó con los siguientes principios de rigor científico:

Veracidad: Todos los contenidos de la presente investigación pertenecen a datos reales y auténticos.

Neutralidad: El presente trabajo no tiene motivaciones e intereses personales ni de los autores como tampoco de la empresa involucrada.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

Los resultados de la encuesta, se presentan en tablas y gráficos estadísticos.

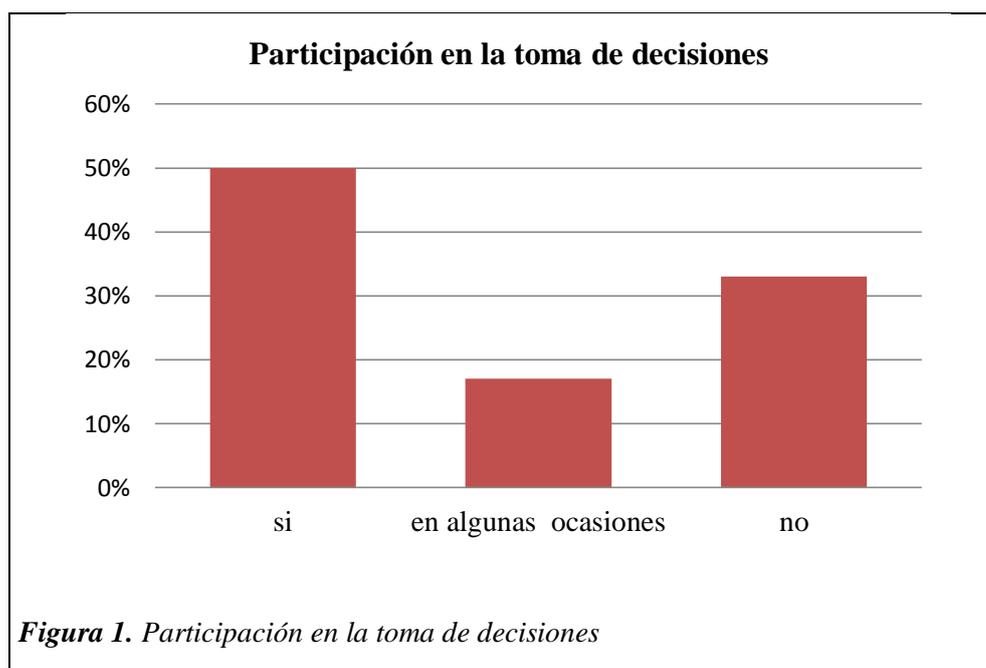
1. ¿Participa usted, en la toma de decisiones de la empresa?

Tabla 1. Participación en la toma de decisiones

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	3	50
en algunas ocasiones	1	17
no	2	33
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 1.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados SÍ participa en la toma de decisiones de la empresa, el 33% NO participa, y el 17% algunas veces participan de la toma de decisiones en la empresa Misura SRL.

2. ¿Considera usted que, al identificar el problema, se analiza si ha ocurrido por primera vez o en ocasiones anteriores?

Tabla 2. Identificación de problemas

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	4	67
en algunas ocasiones	2	33
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

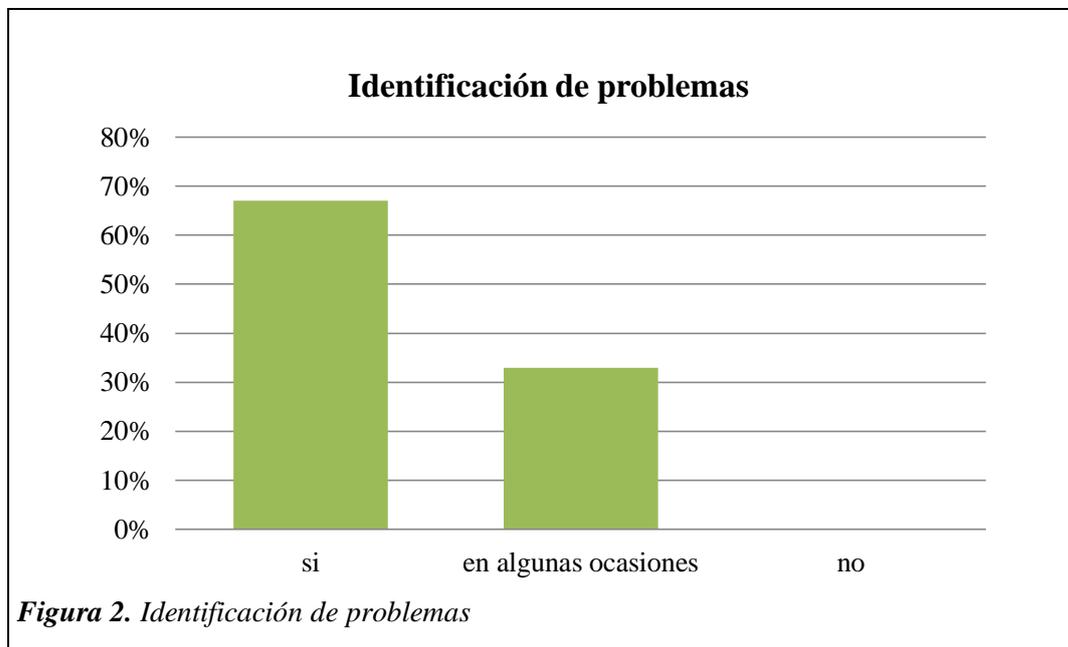


Figura 2. Identificación de problemas

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 2.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados, al identificar el problema, analizan si ha ocurrido por primera vez o en ocasiones anteriores, mientras que el 33% en algunas ocasiones.

3. ¿Cuáles son los problemas más repetitivos que existen en la empresa?, identifique:

Tabla 3. *Identificar problemas repetitivos*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
El control de inventarios	2	33
Falta de comunicación entre trabajadores	2	33
Falta de capacitación a los trabajadores	1	17
Otros: sist. kardex	1	17
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

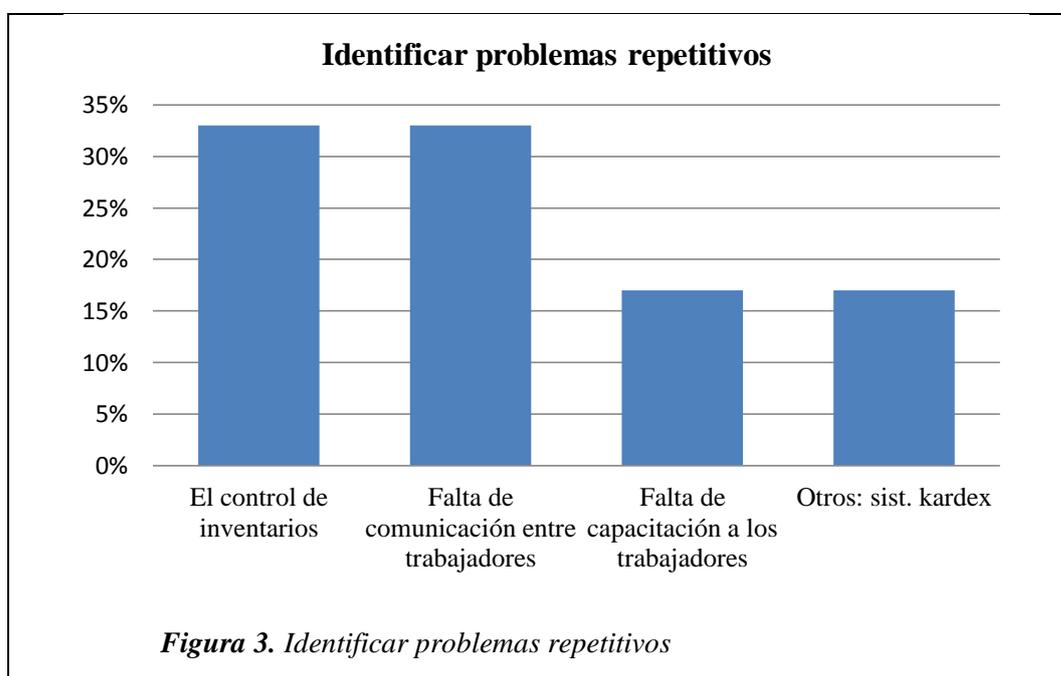


Figura 3. *Identificar problemas repetitivos*

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 3.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 33% de los encuestados, identifica que el problema más repetitivo que existe en Misura SRL es el control de inventarios, el otro 33% la falta de comunicación entre trabajadores, el 17% la falta de capacitación, a los trabajadores y el otro 17% afirma que falta un sistema KARDEX.

4. ¿Tiene usted claro los aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema?

Tabla 4. Reconocer aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	6	100
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 4.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 100% de los encuestados, tiene en claro los aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema.

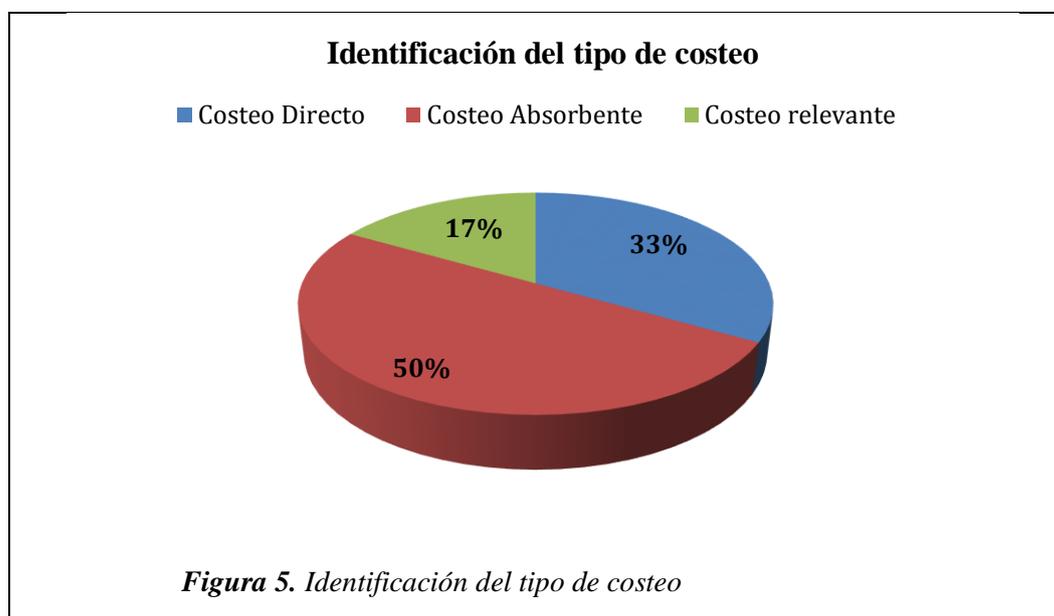
5. ¿Identifica usted el tipo de costeo que utiliza la empresa?

Tabla 5. *Identificación del tipo de costeo*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Costeo Directo	2	33
Costeo Absorbente	3	50
Costeo relevante	1	17
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 5.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados identifica al costeo absorbente como el costeo utilizado en la empresa, el 33% identifica al costeo directo, mientras que el 17% al costeo relevante como el costeo utilizado en la empresa Misura SRL.

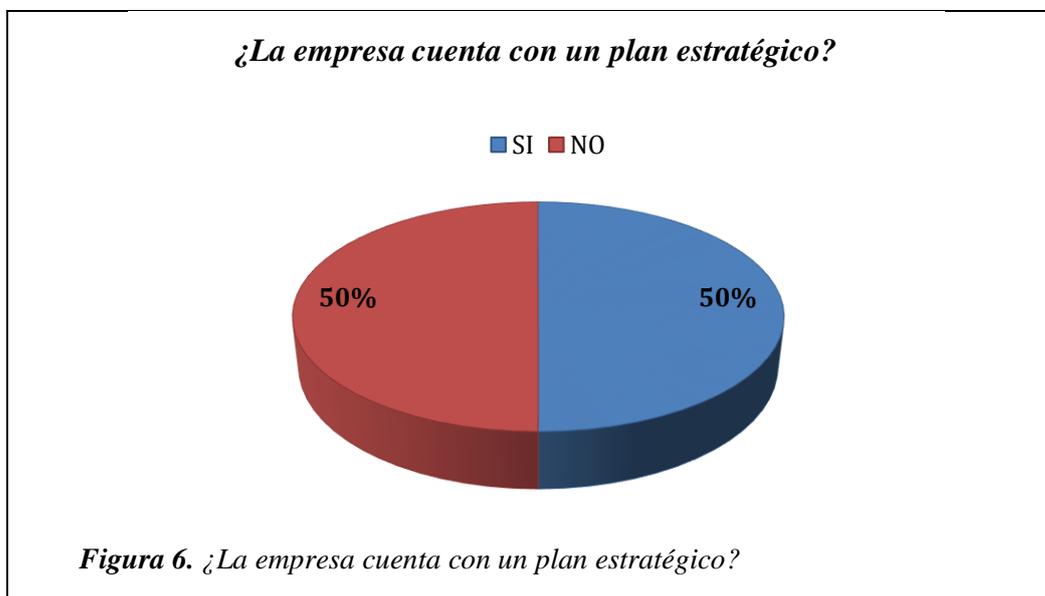
6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?

Tabla 6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	3	50
no	3	50
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 6.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman que la empresa sí cuenta con un plan estratégico, mientras que el otro 50% afirma que la empresa no cuenta con un plan estratégico.

7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?

Tabla 7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	4	67
no	2	33
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

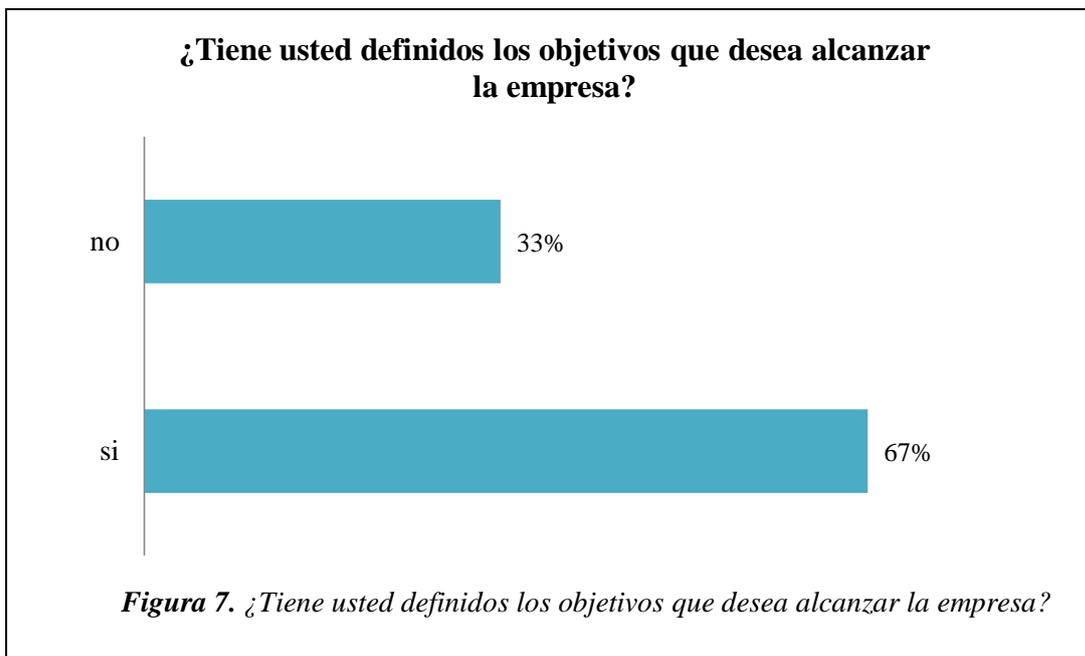


Figura 7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 7.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que sí tienen definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa, mientras que el 33% no tienen definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa.

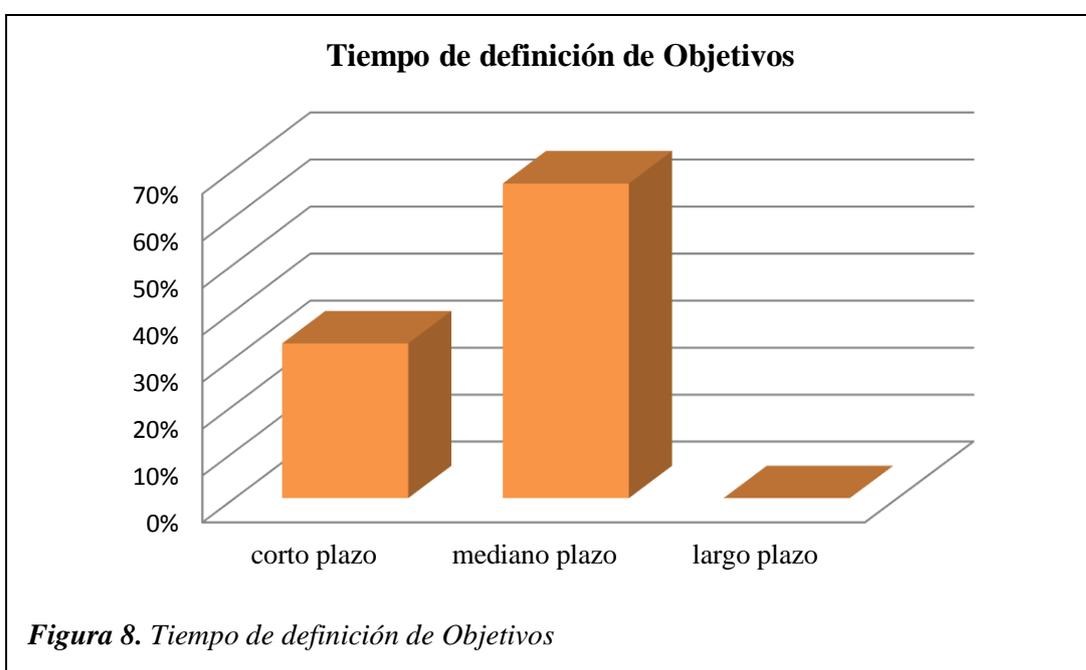
8. Sus objetivos están definidos a:

Tabla 8. *Tiempo de definición de Objetivos*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
corto plazo	2	33
mediano plazo	4	67
largo plazo	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 8.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que los objetivos de la empresa están definidos a mediano plazo, mientras que el 33% afirma que los objetivos están definidos a corto plazo.

9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?

Tabla 9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
tener buena actitud	1	17
enfocarme en los objetivos	2	33
motivación al personal	3	50
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

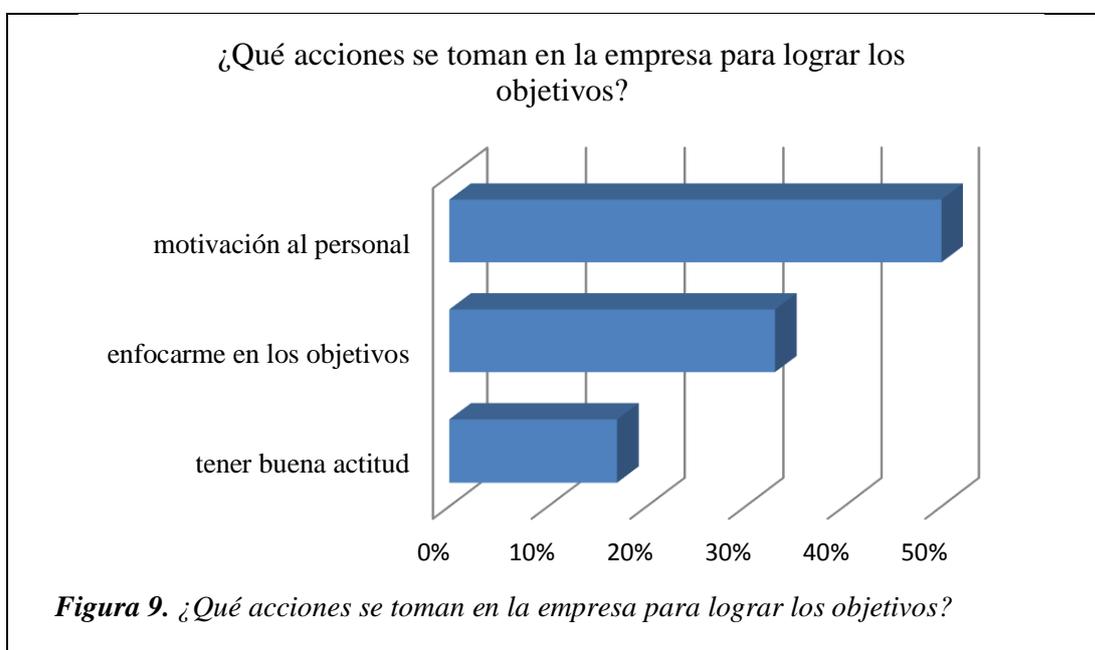


Figura 9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 9.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman la motivación al personal es una de las acciones que se toman en la empresa para el logro de los objetivos, el 33% afirma que enfocarse en los objetivos, y el 17% afirma que tener buena actitud es una de las acciones que toma la empresa para lograr los objetivos.

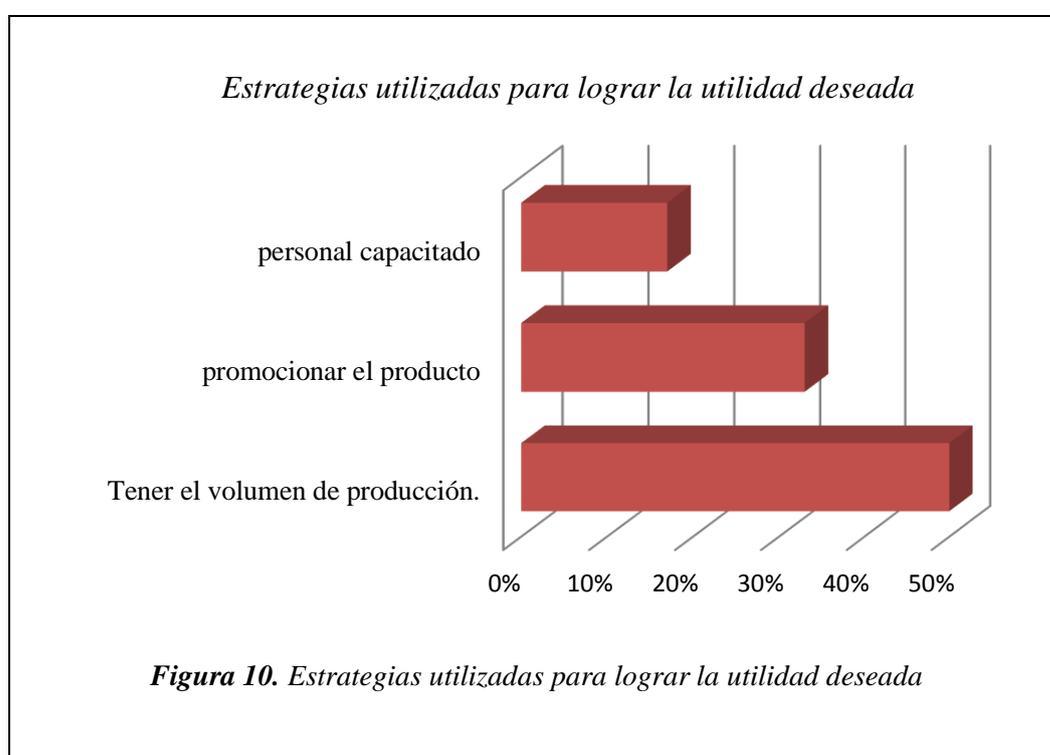
10. ¿Qué estrategias utiliza la empresa para lograr la utilidad deseada?

Tabla 10. Estrategias utilizadas para lograr la utilidad deseada

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Tener el volumen de producción.	3	50
promocionar el producto	2	33
personal capacitado	1	17
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 10.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman que una de las estrategias que utiliza la empresa para lograr la utilidad deseada es tener volumen de producción, el 33% promocionar el producto, y el 17% afirma que el personal capacitado.

11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?

Tabla 11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	4	67
en algunas ocasiones	2	33
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

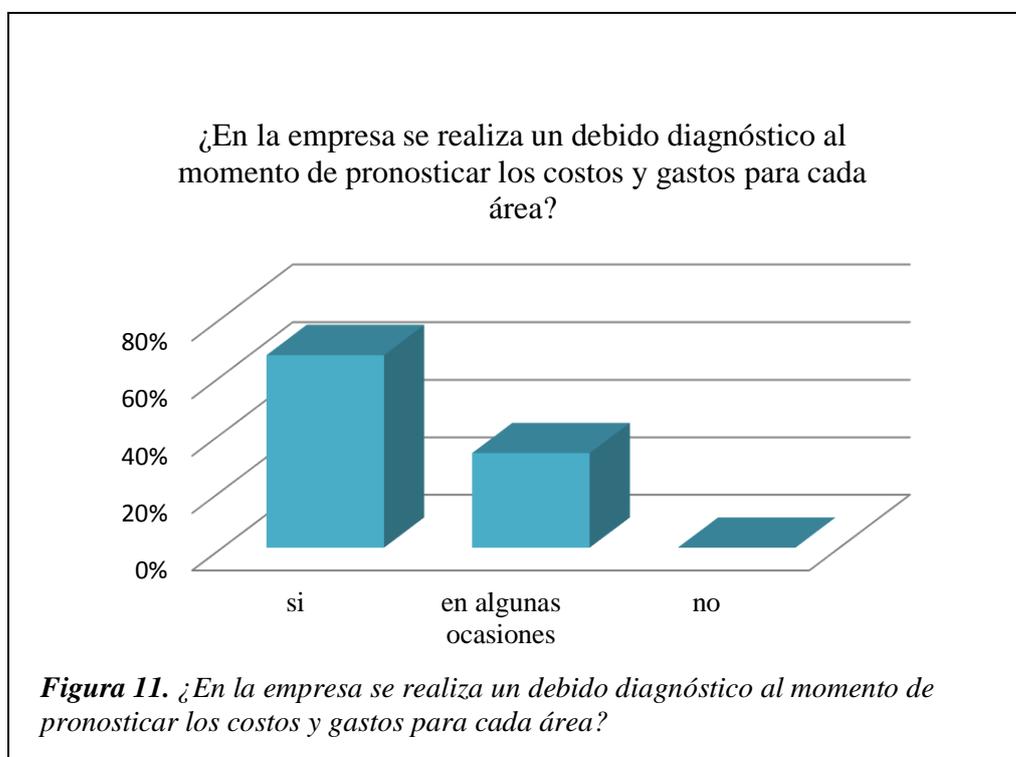


Figura 11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 11.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que en la empresa sí se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área, mientras que el 33% afirma que en algunas ocasiones.

12. ¿En la empresa se solicita la información actualizada sobre los precios de las materias primas utilizadas en el proceso de producción?

Tabla 12. Actualización de precios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	3	50
en algunas ocasiones	3	50
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

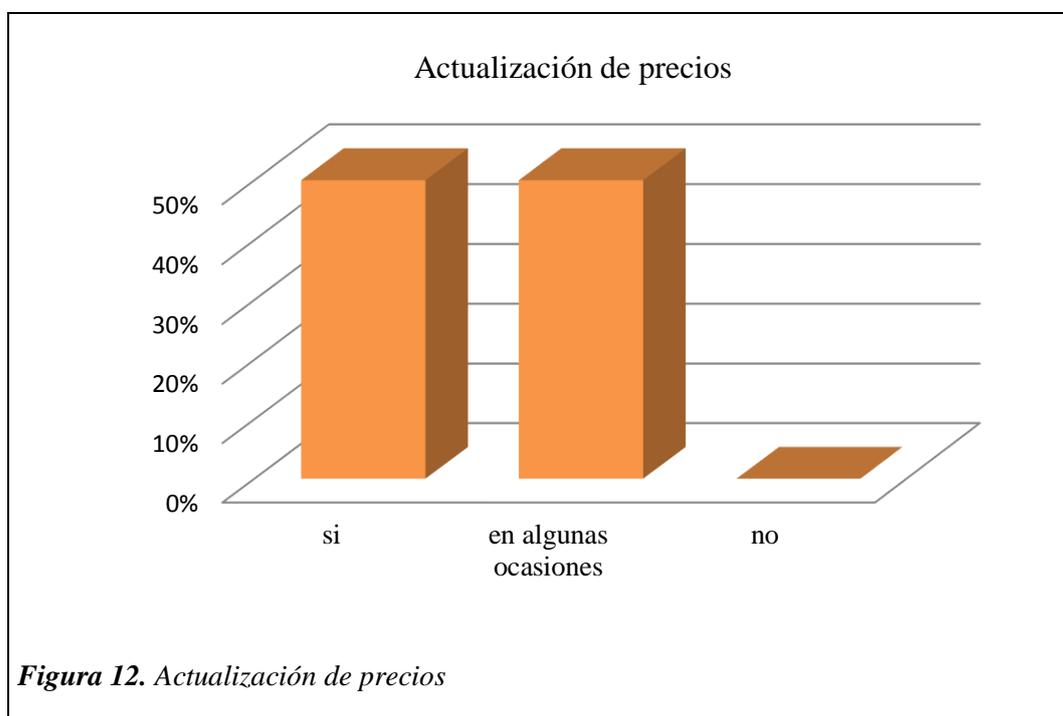


Figura 12. Actualización de precios

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 12.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 50% de los encuestados afirman que en la empresa sí se solicita la información actualizada sobre los precios de las materias primas utilizadas en el proceso de producción, mientras que el otro 50% afirma que en algunas ocasiones.

13. En caso de no contar con la materia prima solicitada por el cliente, ¿Con qué alternativas de solución cuenta?

Tabla 13. Alternativas de solución en caso de no contar con lo solicitado por el cliente

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
renegociar con el cliente	2	33
materia prima similar	4	67
otros especificar	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

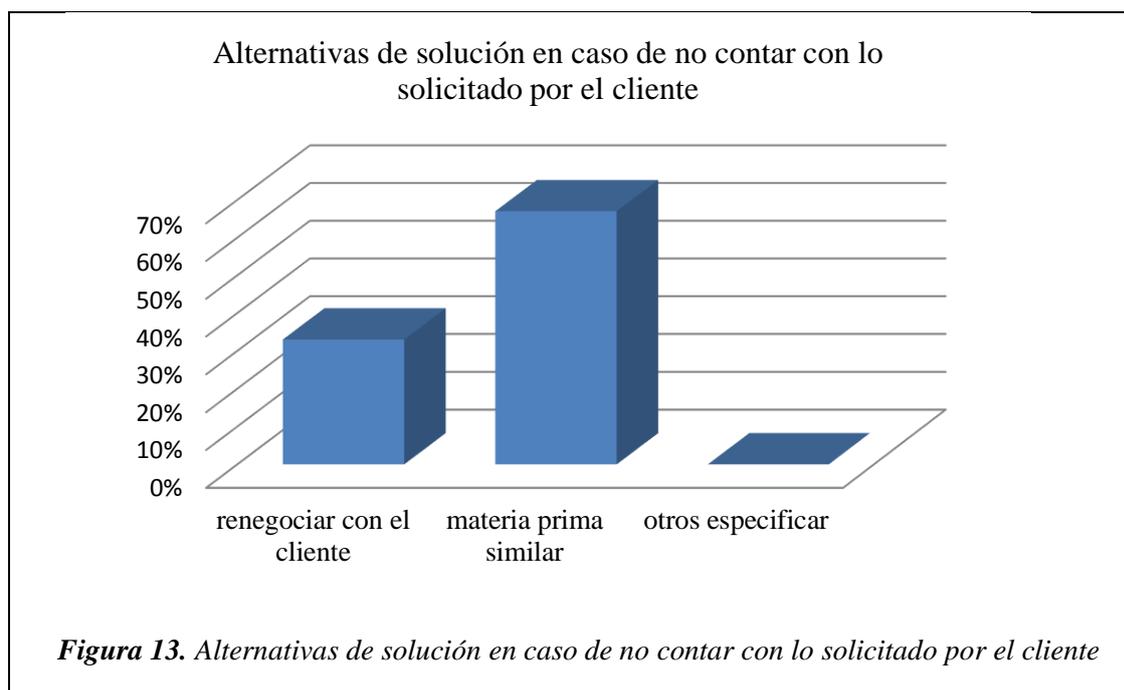


Figura 13. Alternativas de solución en caso de no contar con lo solicitado por el cliente

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 13.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencian que: el 67% de los encuestados afirman que, en la empresa una de las alternativas de solución en caso de no contar con la materia prima solicitada por el cliente, es la materia prima similar, mientras que el 33% afirma que otra alternativa es renegociar con el cliente.

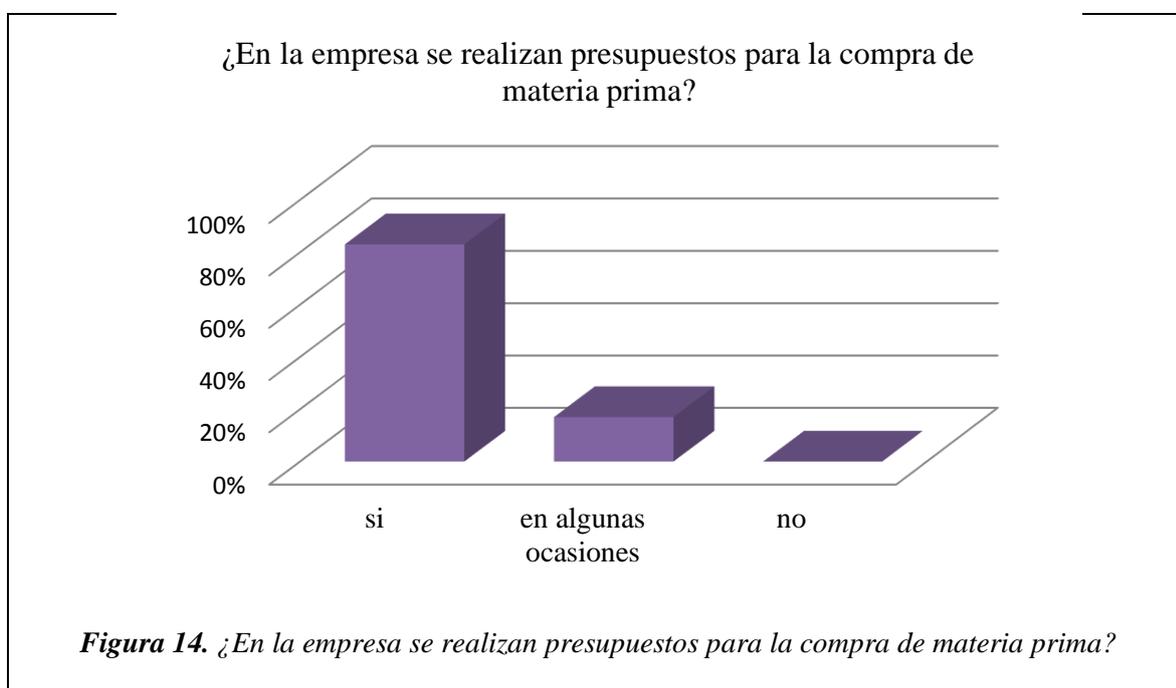
14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?

Tabla 14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	5	83
en algunas ocasiones	1	17
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 14.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que, en la empresa SÍ se realizan presupuestos para la compra de materia prima, mientras que el 17% afirma que en algunas ocasiones.

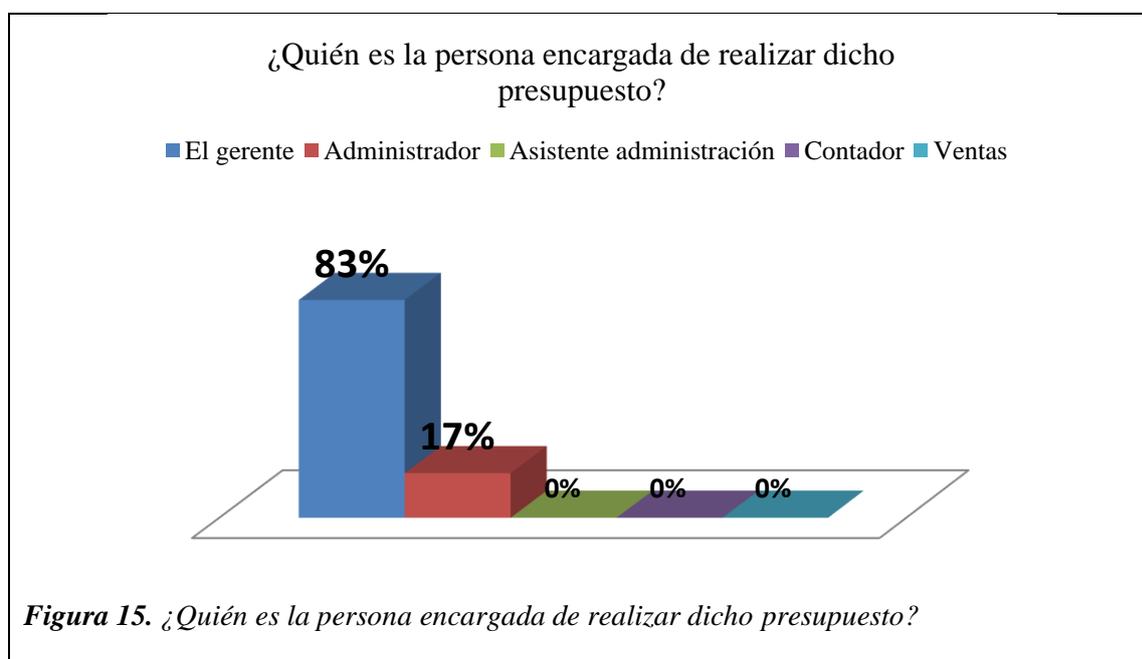
15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?

Tabla 15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
El gerente	5	83
Administrador	1	17
Asistente administración	0	0
Contador	0	0
Ventas	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 15.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que, la persona encargada de realizar dicho presupuesto es el gerente de la empresa, mientras que el 17% el administrador.

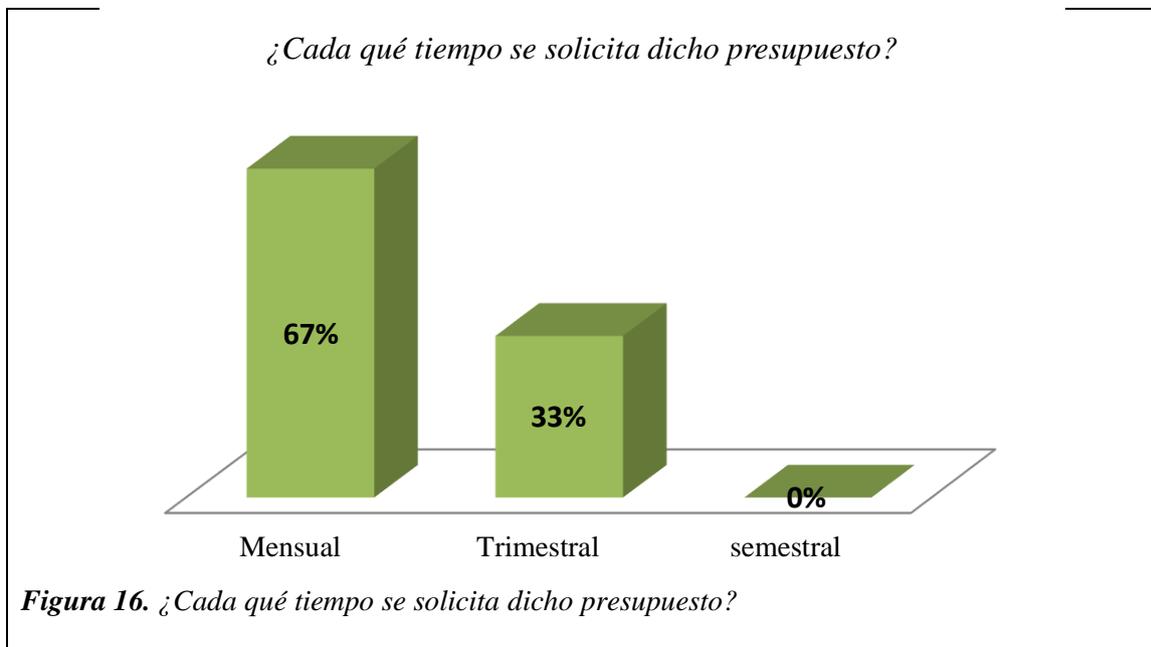
16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?

Tabla 16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Mensual	4	67
Trimestral	2	33
semestral	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 16.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que, de forma mensual se solicita el presupuesto para la compra de materia prima, mientras que el 33% afirma que es trimestral.

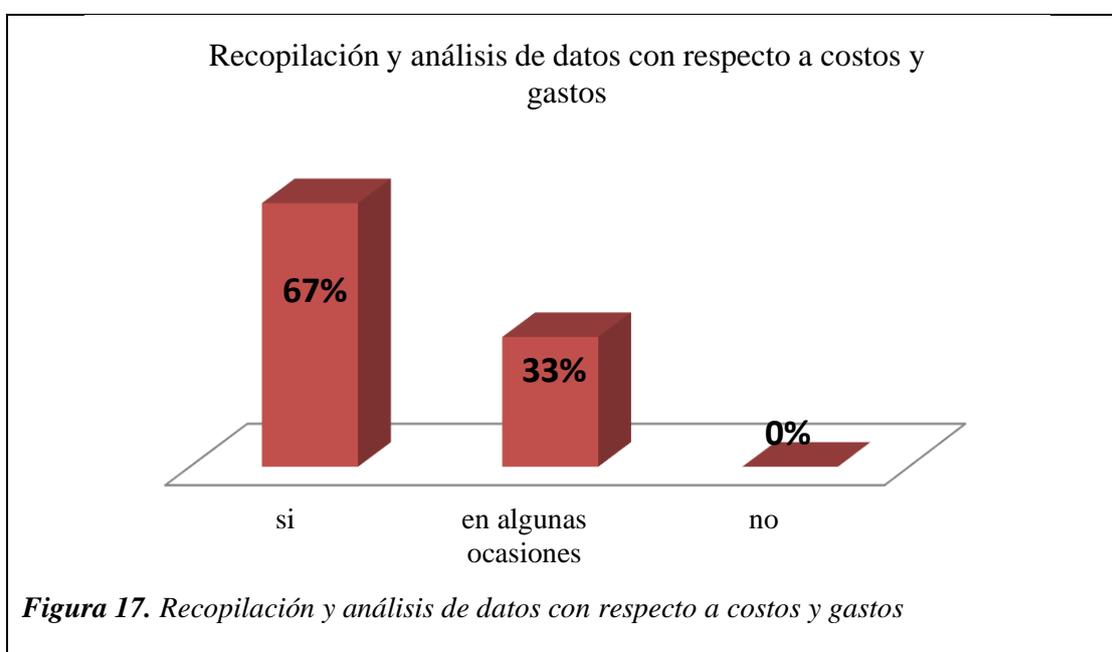
17. ¿En la empresa se recopilan datos y analiza la información con respecto a los costos y gastos para cada área?

Tabla 17. *Recopilación y análisis de datos con respecto a costos y gastos*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	4	67
en algunas ocasiones	2	33
no	0	0
total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 17.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirma que, en la empresa SÍ se recopilan datos y analiza la información con respecto a los costos y gastos para cada área de la empresa mientras que, el 33% afirma que en algunas ocasiones.

18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?

Tabla 18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Mensual	4	67
Trimestral	2	33
Semestral	0	0
Anual	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

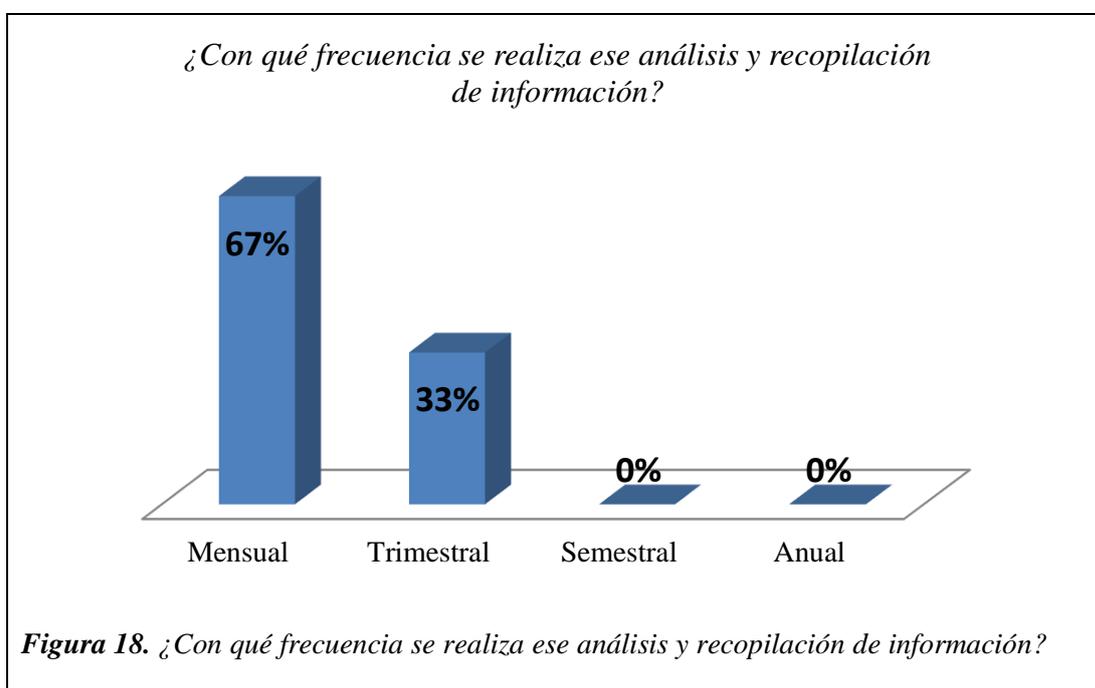


Figura 18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 18.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirma que, en la empresa de frecuencia en que se realiza el análisis y recopilación de información es de forma mensual, mientras que el 33% afirma que es trimestral.

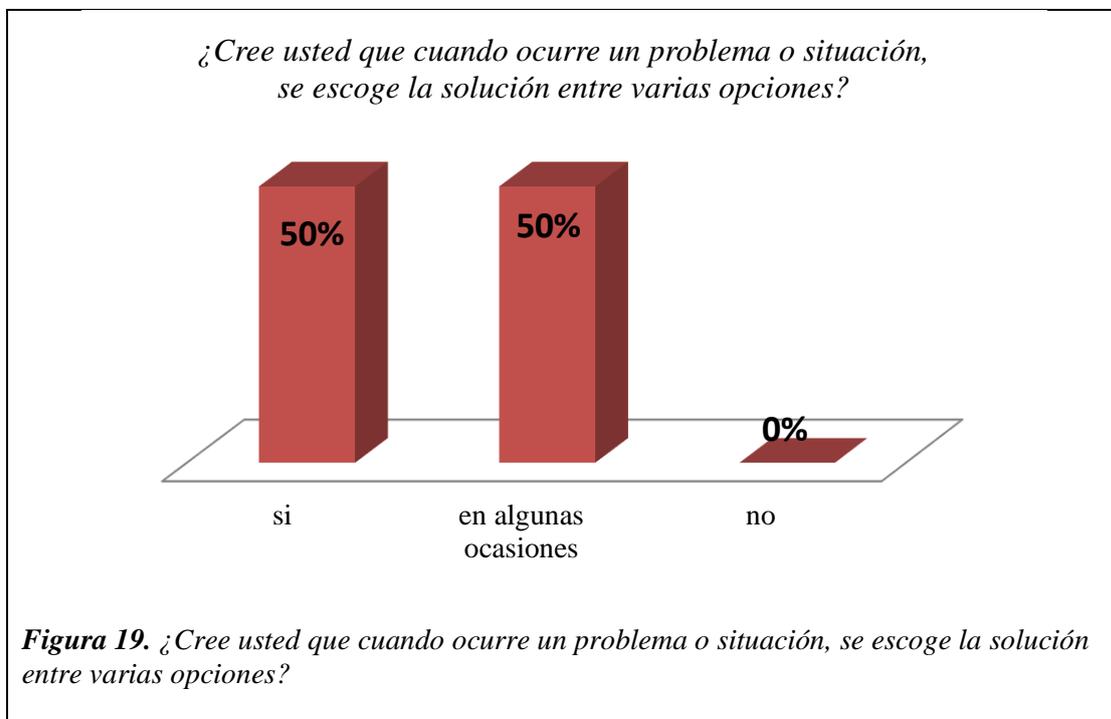
19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?

Tabla 19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	3	50
en algunas ocasiones	3	50
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 19.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados SÍ cree que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones, mientras que el otro 50% cree que en algunas ocasiones.

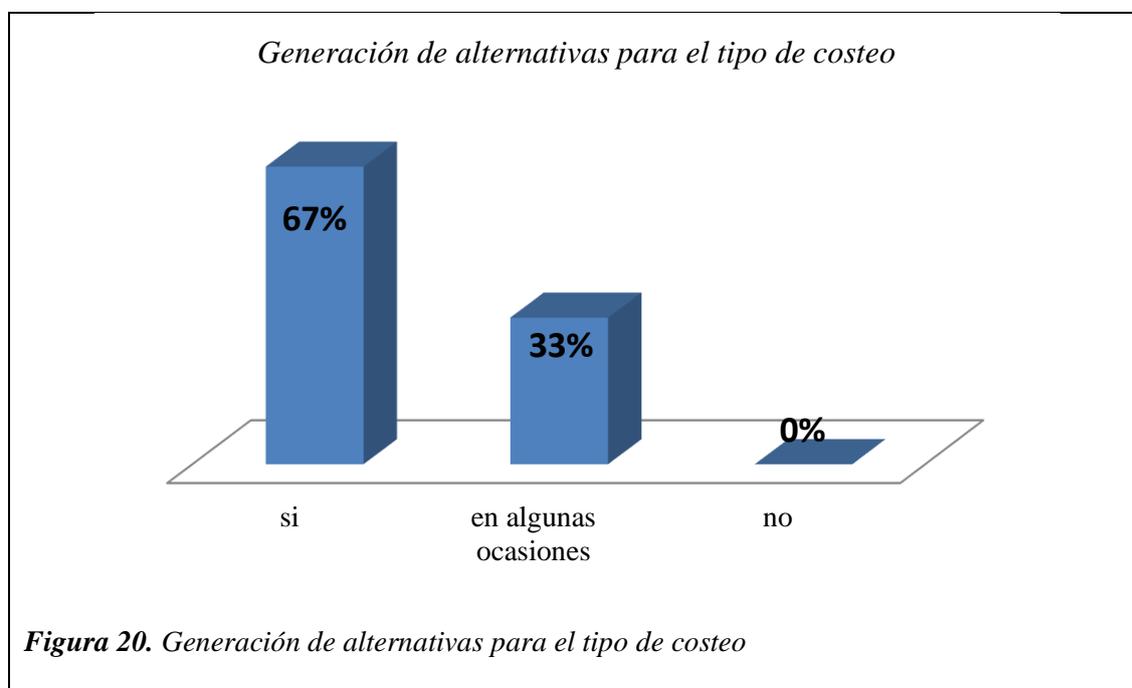
20. ¿En la empresa se generan diversas alternativas con respecto al tipo de costeo que necesita?

Tabla 20. *Generación de alternativas para el tipo de costeo*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	4	67
en algunas ocasiones	2	33
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 20.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que en la empresa SÍ se generan diversas alternativas con respecto al tipo de costeo que necesita, mientras que el 33% afirma que en algunas ocasiones.

21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?

Tabla 21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	5	83
en algunas ocasiones	1	17
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

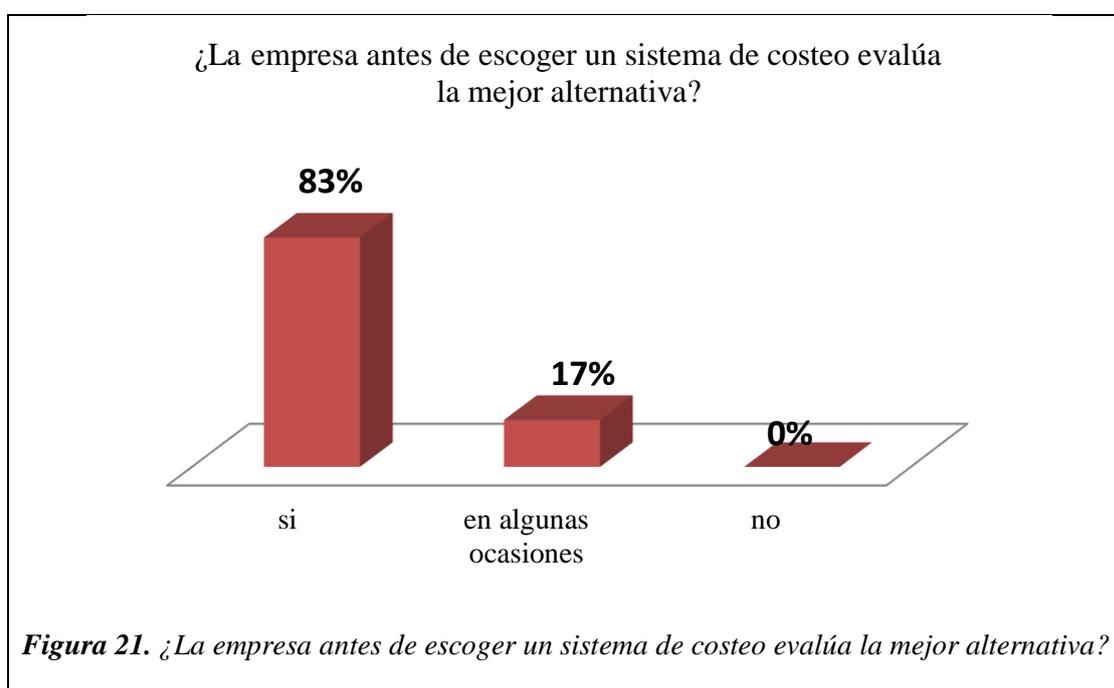


Figura 21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 21.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que en la empresa antes de escoger un sistema de costeo SÍ se evalúa la mejor alternativa, mientras que el 17% en algunas ocasiones.

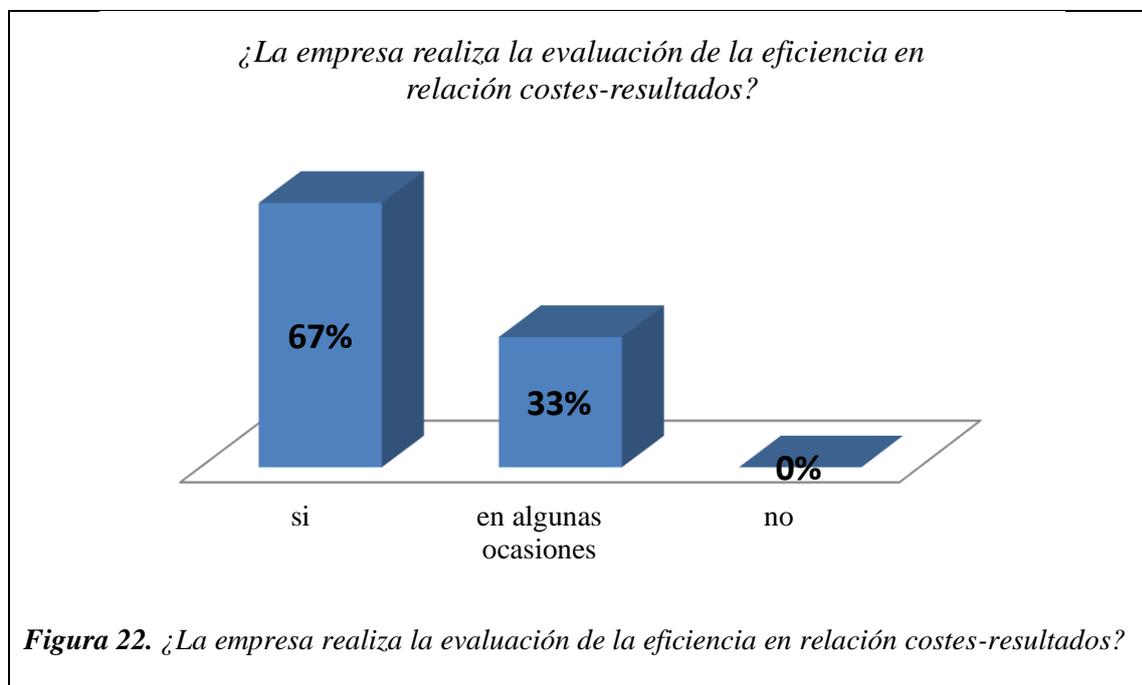
22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?

Tabla 22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	4	67
en algunas ocasiones	2	33
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 22.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que la empresa SÍ realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados, mientras que el 33% afirma que en algunas ocasiones.

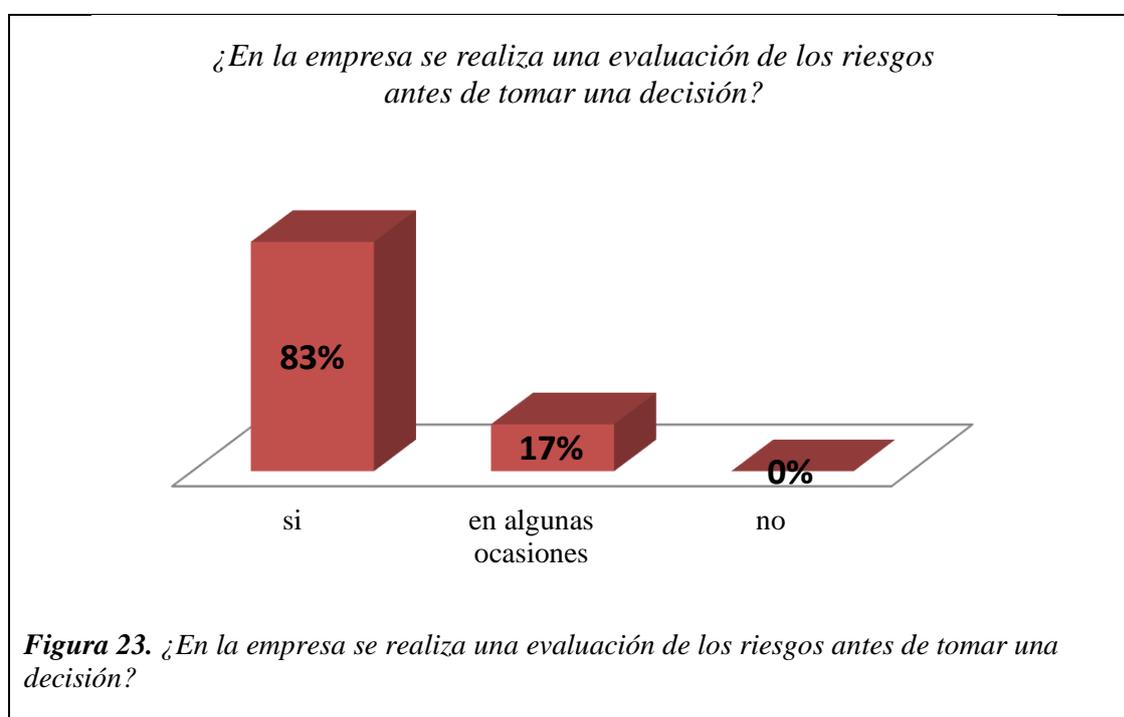
23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?

Tabla 23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	5	83
en algunas ocasiones	1	17
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 23.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que en la empresa SÍ se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión, mientras que el 17% afirma que en algunas ocasiones.

24. Considera usted que, al elegir entre alternativas de solución, las mismas están basadas en:

Tabla 24. Alternativas de solución basadas en:

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Experiencia	4	67
Hechos	0	0
Investigación	2	33
Intuición	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

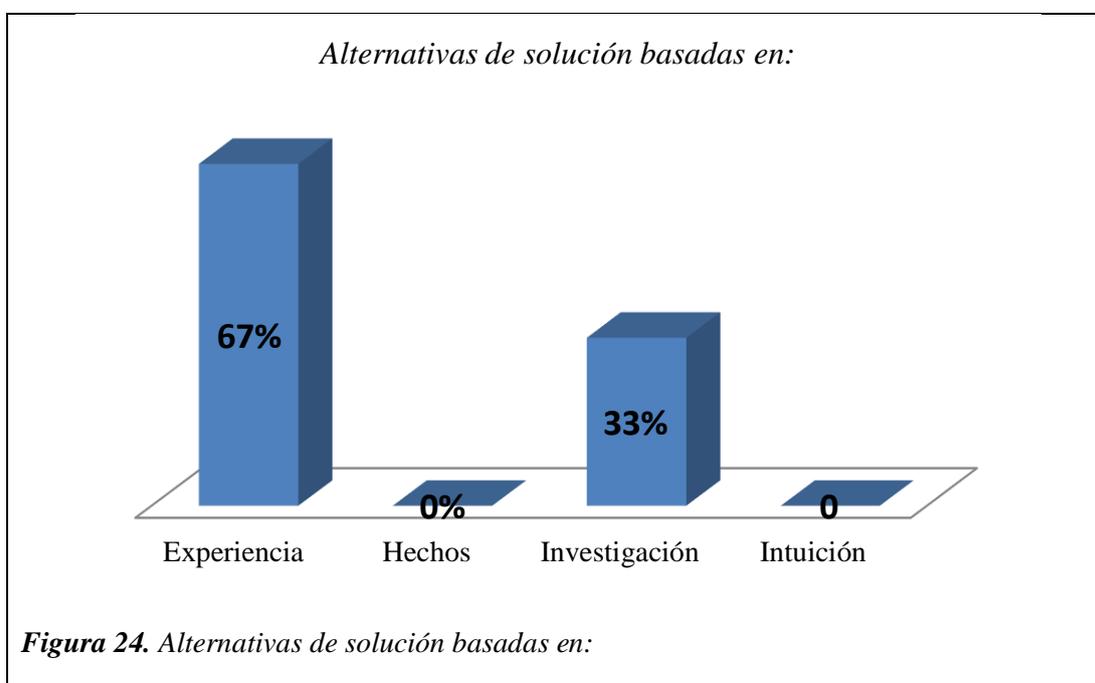


Figura 24. Alternativas de solución basadas en:

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 24.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados consideran que, al elegir entre alternativas de solución, las mismas están basadas en la experiencia, mientras que el 33% considera que en investigación.

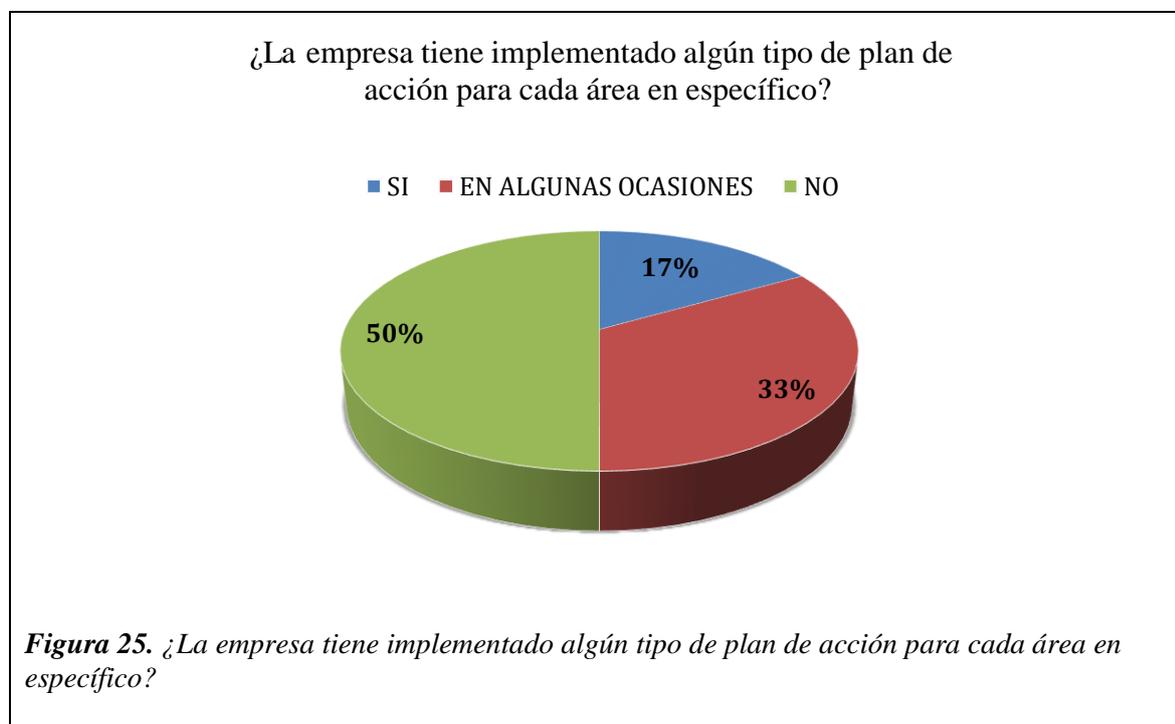
25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?

Tabla 25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	1	17
en algunas ocasiones	2	33
no	3	50
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 25.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados afirma que la empresa SÍ tiene implementado un plan de acción para cada área en específico, el 33% afirma que, en ocasiones, y el 17% afirma que NO se tiene implementado un plan de acción.

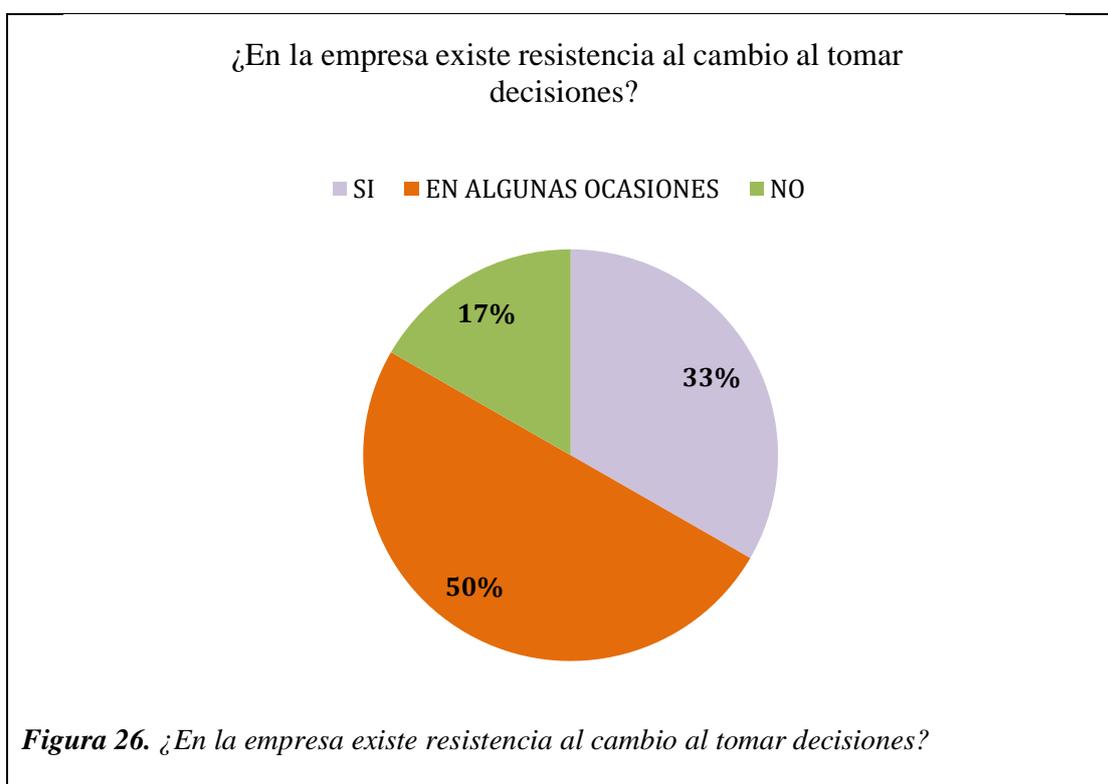
26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?

Tabla 26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	2	33
en algunas ocasiones	3	50
no	1	17
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 26.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados afirman que en la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones, el 33% afirma que en algunas ocasiones, y el 17% afirma que NO existe resistencia al cambio.

27. ¿Se les comunica las decisiones a los trabajadores?

Tabla 27. ¿Se les comunica las decisiones a los trabajadores?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
si	2	33
en algunas ocasiones	4	67
no	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL

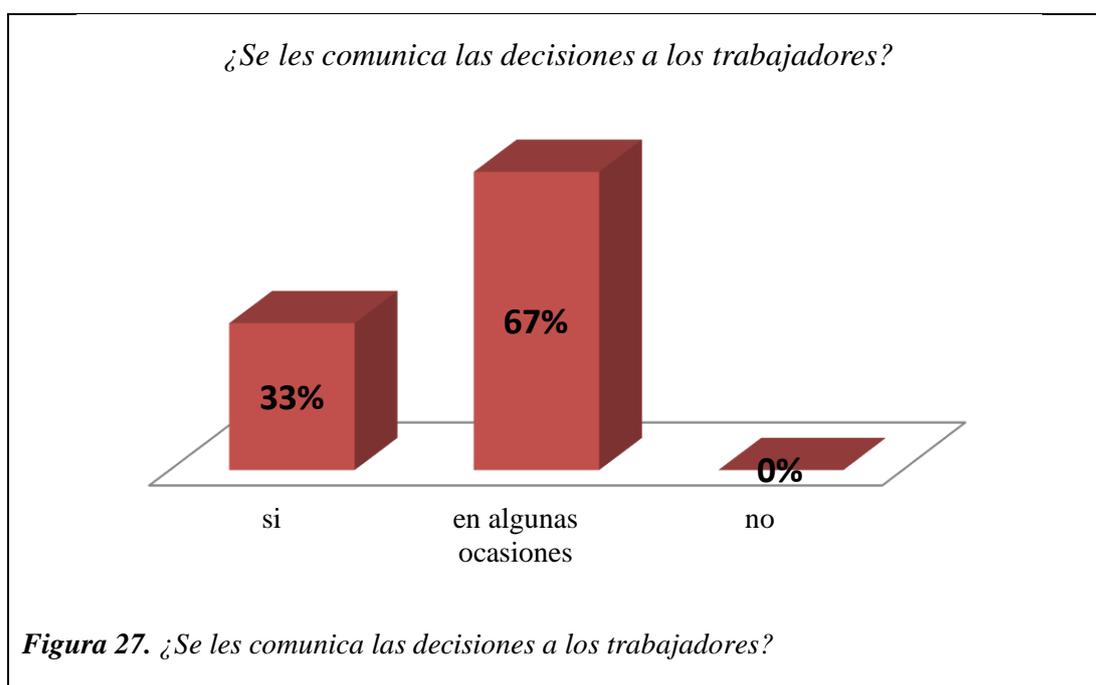


Figura 27. ¿Se les comunica las decisiones a los trabajadores?

Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 27.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que en la empresa, algunas veces se les comunica de las decisiones a los trabajadores, mientras que el 33% afirma que SÍ se les comunica las decisiones a los trabajadores.

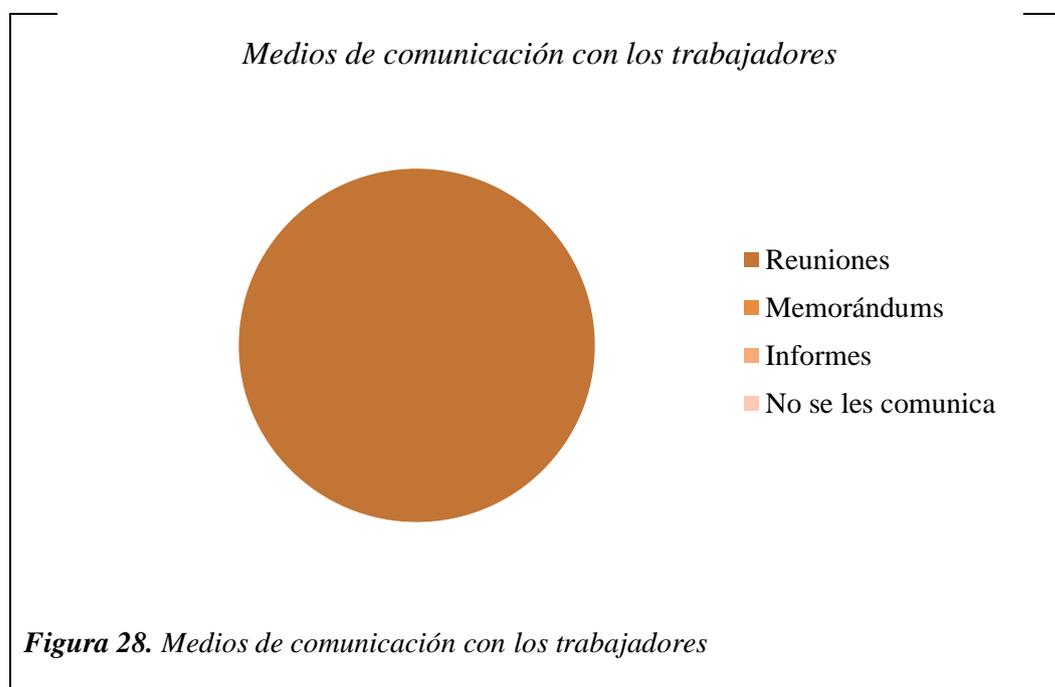
28. ¿Cómo se les comunica las decisiones a los trabajadores?, mediante:

Tabla 28. Medios de comunicación con los trabajadores

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Reuniones	6	100
Memorándums	0	0
Informes	0	0
No se les comunica	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 28.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 100% de los encuestados afirman que en la empresa se les comunica las decisiones a los trabajadores mediante reuniones.

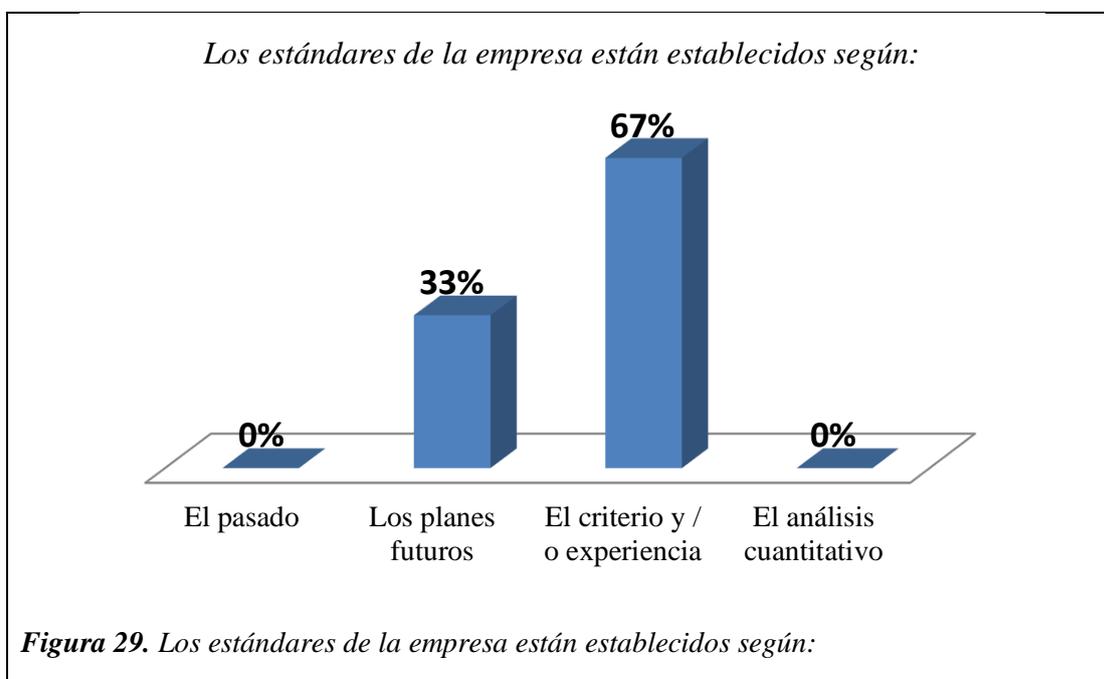
29. Los estándares de la empresa están establecidos según:

Tabla 29. Los estándares de la empresa están establecidos según:

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
El pasado	0	0
Los planes futuros	2	33
El criterio y / o experiencia	4	67
El análisis cuantitativo	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 29.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 67% de los encuestados afirman que los estándares de la empresa están establecidos según el criterio y/o experiencia, mientras que el 33% en los planes futuros.

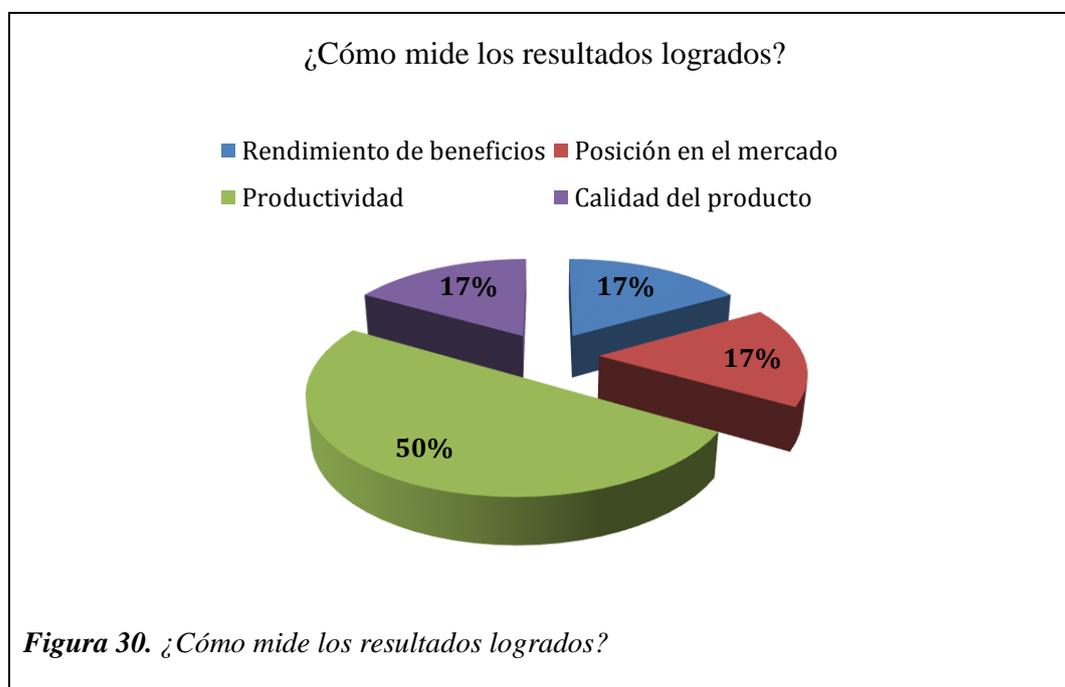
30. ¿Cómo mide los resultados logrados?

Tabla 30. ¿Cómo mide los resultados logrados?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Rendimiento de beneficios	1	17
Posición en el mercado	1	17
Productividad	3	50
Calidad del producto	1	17
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 30.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 50% de los encuestados afirman que miden los resultados logrados en la productividad, el 17% en rendimiento de beneficios, el 17% en la posición en el mercado, y el otro 17% en la calidad del producto.

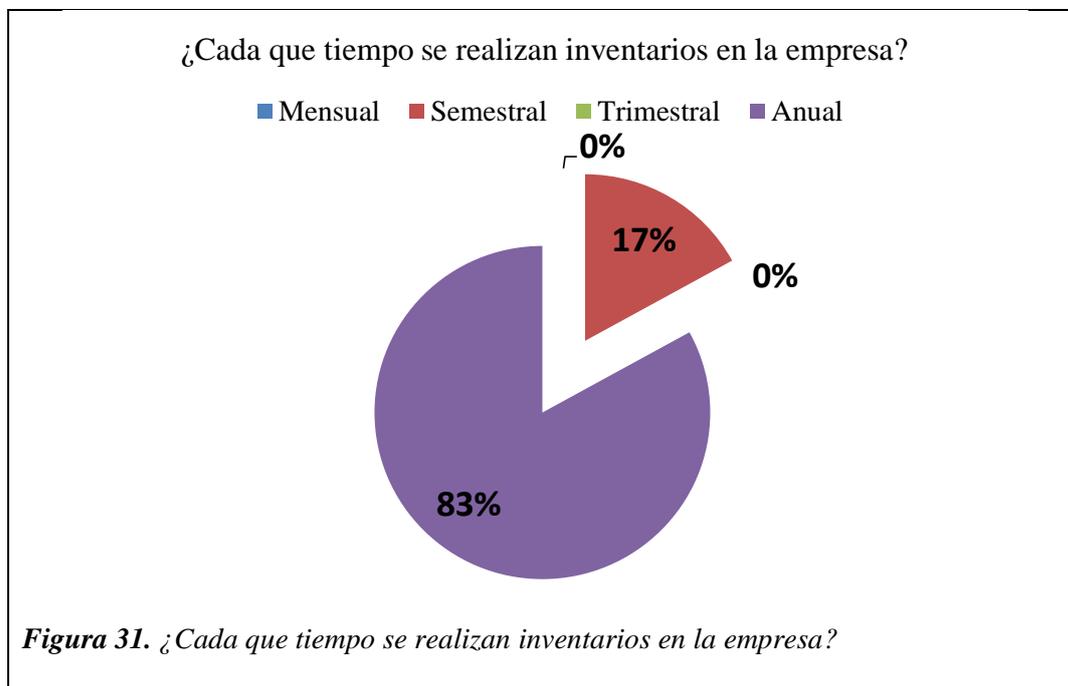
31. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la empresa?

Tabla 31. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Mensual	0	0
Semestral	1	17
Trimestral	0	0
Anual	5	83
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fuente: Tabla 31.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 83% de los encuestados afirman que en la empresa se realizan inventarios de forma anual, mientras que el 17% de forma semestral.

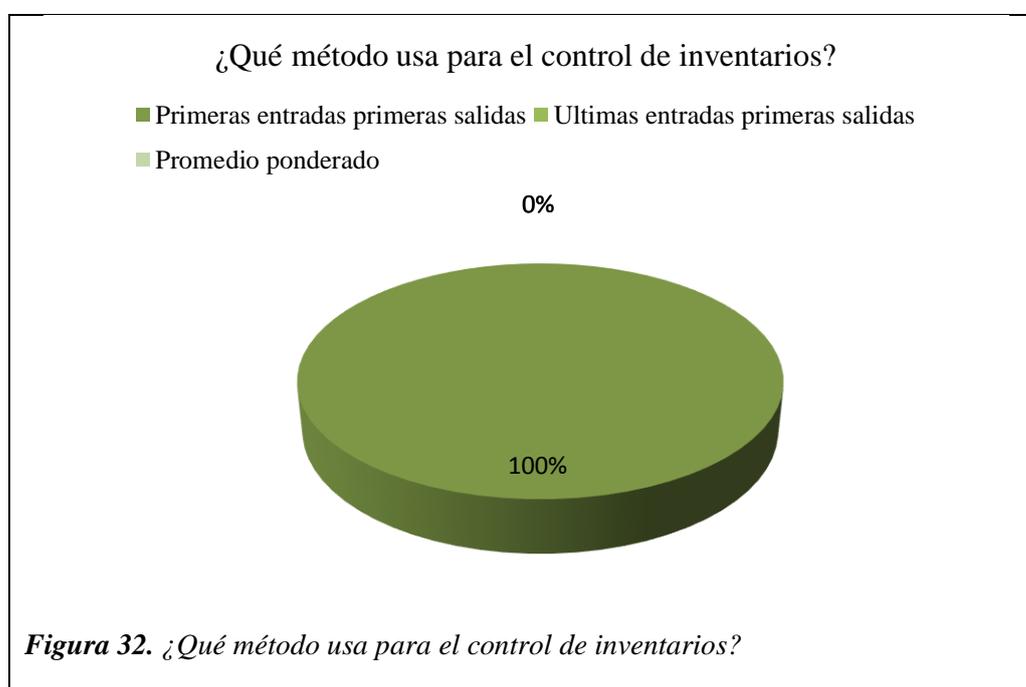
32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?

Tabla 32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje %
Primeras entradas primeras salidas	6	100
Ultimas entradas primeras salidas	0	0
Promedio ponderado	0	0
Total:	6	100%

Elaborado por: las autoras

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de Misura SRL



Elaborado por: las autoras

Fente: Tabla 32.

Interpretación: Los datos que aparecen en la tabla estadística de la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa Misura SRL, evidencia que: el 100% de los encuestados afirman que en la empresa se utiliza el método primeras entradas primeras salidas para el control de inventarios.

3.2. Discusión de resultados.

Se diagnosticó la situación real de la empresa Misura SRL, el cual se observó que cuenta con el método de costeo absorbente, el cual no es favorable ya que su producto principal son los muebles y para poder elaborar dicho producto tiene que seguir el siguiente proceso:

Se realiza la elaboración del contrato donde el cliente especifica los materiales y medidas que desea para el producto, luego la empresa compra los materiales y busca una persona que se encargue de elaborarlo (terceriza el servicio) y por último el producto es entregado a la tienda y vendido.

Por lo tanto el gerente calcula el precio del mueble en base a la cotización que le entrega la persona encargada de elaborarlo, es por ello que no se puede saber si el costo es real ya que hay veces en que compra más cantidad en los materiales generando más costo, lo cual perjudica a la empresa en cuanto a la utilidad.

- Como consecuencia de la aplicación de nuestro instrumento en la empresa Misura SRL, según los datos que aparecen en la tabla estadística N° 5: Identificación del tipo de costeo, en la encuesta realizada a los colaboradores de la empresa, evidencia que sólo el 50% de los encuestados identifica al costeo absorbente como el costeo utilizado en la empresa.
- Al aplicar el costeo directo en la empresa Misura SRL, se obtuvieron resultados favorables en cuanto a los costos por productos, ya que se pudo determinar el costo real y detallado por producto:

COSTO UNITARIO POR PRODUCTO			
	COSTEO ABSORBENTE	COSTEO DIRECTO	DIFERENCIA
PRODUCTO N° 01	3,983.00	2,062.56	1,920.44
PRODUCTO N° 02	1,637.35	869.53	767.82
PRODUCTO N° 03	6,513.36	3,405.68	3,107.68
PRODUCTO N° 04	2,286.20	1,358.16	928.04

Las diferencias obtenidas fueron: en el producto 01, S/1,920.44; producto 02, S/767.82; producto 03, S/3,107.68; producto 04, S/928.04, nos revelan la forma incorrecta en la que se lleva a cabo los presupuestos en cuánto a costos por producto elaborado.

- Al aplicar el sistema de costeo directo se logró realizar el Análisis costo volumen utilidad mediante el punto de equilibrio que es una de las maneras frecuentes de medir el éxito de una empresa en términos de la utilidad neta, la cual depende de la relación ventas-costos.

	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES
PRODUCTO N° 01	4
PRODUCTO N° 02	8
PRODUCTO N° 03	5
PRODUCTO N° 04	2

Las unidades vendidas en el 2° Semestre fueron de: producto 01, 6 unid.; producto 02, 12 unid.; producto 03, 8 unid.; producto 04, 3 unid.

- En la evaluación del costeo directo aplicado se determinó las diferencias entre el antes y después de aplicado el sistema, obteniendo cambios en cuanto a los presupuestos realizados a lo que se refiere la adquisición de materias primas y materiales indirectos:

DETALLE	Resultados de procedimiento costeo Absorbente	Resultados de procedimiento Costeo Directo	Diferencia Costeo Absorbente y Costeo Directo
MATERIALES DIRECTOS	5,275.00	5,133.08	141.92
MATERIALES INDIRECTOS	3,874.94	1,349.95	2,524.99
TOTAL	9,149.94	6,483.03	2,666.91

Se puede observar la comparación de la información acerca de los costos de materiales de los cuatro productos elaborados con el costeo absorbente y con el costeo directo, como se puede apreciar hay una disminución de S/ 2,666.91 del costo total aplicando el costeo directo, lo que representa una reducción del 29.15% en cuanto al consumo de materiales.

- Al evaluar la comparación de los estados de resultados bajo estos dos métodos se puede observar lo siguiente:

	AÑO 2017		DIFERENCIA
	1° SEMESTRE COSTEO ABSORBENTE	2° SEMESTRE COSTEO DIRECTO	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	10,123.77	14,806.16	4,682.39

Como podemos observar se ha realizado la comparación de la utilidad de operación en el 1° semestre del año 2017 y el 2° semestre del mismo año, con la finalidad de poder apreciar la diferencia en la utilidad obtenida en ambos métodos, la cual existe una variación de aumento de S/4,682.39, después de aplicar el costeo directo.

- Luego de analizar los resultados obtenidos se aprecian que los cambios son favorables para la empresa permitiendo tomar decisiones en diferentes aspectos. De esta manera queda contrastada la hipótesis “La aplicación del costeo directo mejora la toma de decisiones en la empresa MISURA S.R.L”.

3.3. Propuesta

Costeo Directo

Empresa MISURA SRL.

Aspectos generales de la empresa:

Denominación

MISURA SRL

Dirección

Calle Juan Cuglievan N° 990 – Cerc. Chiclayo – Lambayeque.

Breve reseña histórica

La Empresa, empieza sus actividades con el nombre de SAN GENARO, en un local pequeño ubicado en la calle Juan Cuglievan N° 1020-A, del Distrito y Provincia de Chiclayo departamento de Lambayeque, con dos trabajadores, brindando sólo el servicio de diseño y confección de muebles.

Debido a la gran demanda de sus clientes, la empresa fue implementando más servicios, esto conllevó a que realizaran el cambio de local y también del nombre de la empresa, por uno más comercial.

El 01 de Enero del año 2011, nace formalmente la empresa MISURA S.C.R.L, trasladándose a un local de tres pisos, mucho más amplio y con instalaciones adecuadas, ubicada en la calle Juan Cuglievan N° 990 del Distrito y Provincia de Chiclayo departamento de Lambayeque, dedicándose a la actividad comercial en el rubro de venta de muebles y diseño de interiores, creando y desarrollando cada espacio, desde el mínimo detalle hasta su ejecución, asesorando en cada proceso, desde el concepto del proyecto hasta la distribución acorde a las necesidades de sus clientes, ofreciendo muebles; cortinas; adornos; revestimientos para pisos, paredes; y una gran gama de productos nacionales e internacionales.

Actualmente, cuenta con 10 trabajadores y va en crecimiento continuo con la finalidad de abrir nuevos locales comerciales a nivel nacional.

Actividad económica

MISURA SRL es una empresa perteneciente al sector comercial, dedicada a la venta de muebles y decoración de interiores entre los productos y servicios que ofrece tenemos: Diseño y confección de todo tipo de mobiliario (tapizado, madera, melamina, acero inoxidable), venta de cortinas, persianas, luminarias, artículos decorativos, revestimiento de paredes, acabados y revestimiento para pisos.

Misión

Somos una empresa dedicada a brindar soluciones en el ámbito del diseño y decoración con los más altos estándares de calidad acompañado de un asesoramiento con profesionales de primer nivel.

Visión

Ser reconocidos en la región por la innovación de nuestras propuestas y la calidad de los productos y servicios que ofrecemos.

Estructura organizativa

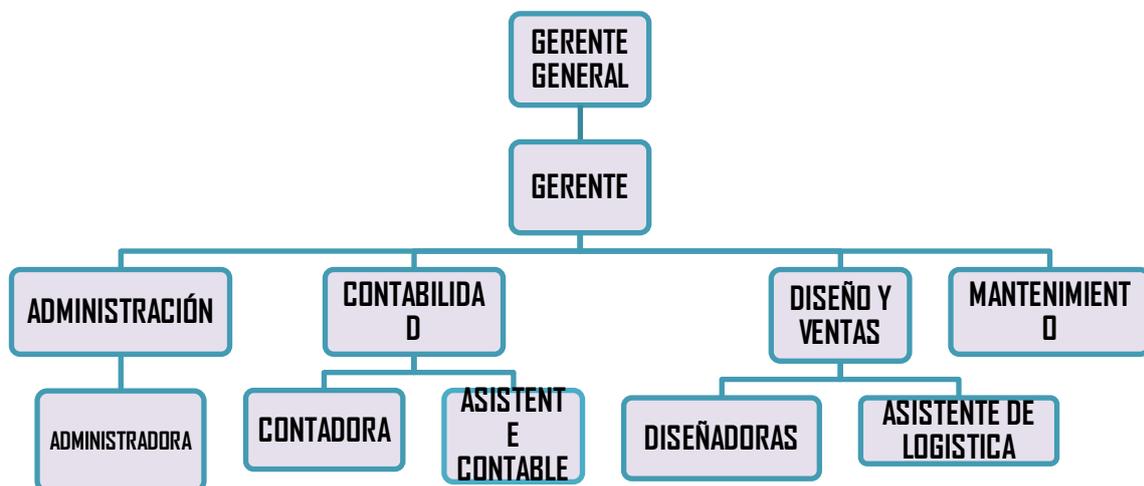


Figura 33. Organigrama De MISURA SRL

Elaborado por: las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL

PROCESO PRODUCTIVO

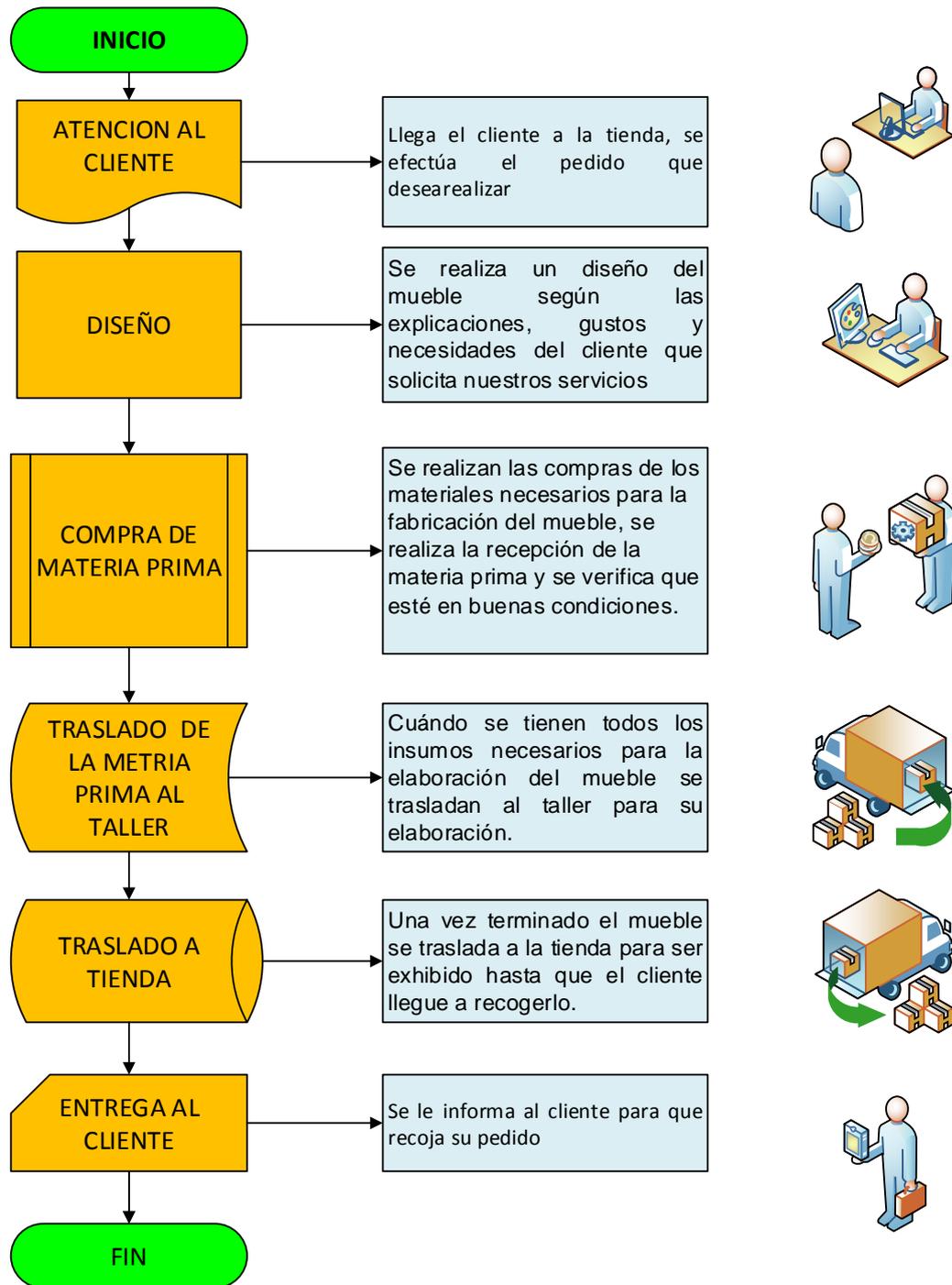


Figura 34. PROCESO PRODUCTIVO

Elaborado por: las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL.

Proceso de producción para la venta de los muebles

El proceso productivo se inicia una vez que el cliente llegue a tienda y solicite al área de ventas una cotización para la elaboración de muebles.

Diseño:

Se realiza un pre-contrato, y se precede a ir al domicilio del cliente para tomar las medidas exactas de la ubicación del mueble (alto, ancho, profundidad, si existen pilares, huecos de enchufe, etc...). Se realiza un diseño del mueble según las explicaciones, gustos y necesidades del cliente que solicita nuestros servicios para realizarle un presupuesto. Una vez que el presupuesto ha sido aceptado se realiza el contrato correspondiente en dónde se indica el monto de la inicial y la fecha de entrega.

Compra de Materia Prima:

El contrato pasa al área de logística dónde se realizan las cotizaciones a los proveedores de los materiales necesarios. Una vez que se tienen las cotizaciones, serán presentados al gerente quien autoriza la compra de los materiales para la fabricación del mueble como son: compra de tela, bases de acero, etc. También se realiza la recepción de los materiales y se verifica que estén en buenas condiciones.

Traslado de la Materia prima al Taller:

Cuándo se tienen los insumos necesarios para la elaboración del mueble se trasladan al taller para su elaboración.

Traslado a tienda:

Una vez terminado el mueble se traslada a la tienda para ser exhibido hasta que el cliente llegue a recogerlo.

Sistema de costeo actual:

La empresa Misura SRL, estima sus precios para cada uno de sus productos que brinda, en el cual se toman en cuenta los costos de los materiales y algunos gastos que abarcan la realización de cada mueble. El encargado de la fabricación del mueble realiza su propio presupuesto de suministros (madera, espuma, etc.) que necesita para cumplir con las características específicas solicitadas por el cliente para la elaboración del mueble, y para

los gastos se considera la mano de obra de la persona encargada de la elaboración del producto.

Además, gracias a la experiencia que se maneja en el rubro, se puede identificar fácilmente los materiales que se van a utilizar para que se realice con calidad el producto, pero no es suficiente para tener la información correcta que ayude a mejorar la toma de decisiones, ni tampoco para poder identificar los elementos del costo: materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, ya que en algunas ocasiones la empresa se encuentra en la necesidad de ofrecer descuentos o bajar precios para no perder clientes, sin tener en claro si con ello siguen ganando o perdiendo, ya que al no contar con un sistema adecuado de costos eficiente, la empresa no tiene claro la rentabilidad real de cada producto que ofrece.

3.3.1. Diagnóstico de la Situación Actual de la empresa Misura SRL

Determinación del costo actual

A continuación, se muestra el procedimiento de cómo la empresa Misura SRL deduce el costo de producción:

Se ha tomado como referencia cuatro productos que fueron los más vendidos durante el año 2017, que son las butacas con base en acero inox., los sofás modulares, los juegos de comedor de 6 sillas, muebles TV en melanina.

CUADRO N°02
PRODUCTO N°01: SOFÁ MODULAR DE 2 CUERPOS MADERA CEDRO

MATERIALES	C. UNIT.	UNID. MED.	CANTIDAD	IMPORTE
TELA	30.00	MTS	17	510.00
MONTO PRESUPUESTADO POR EL ENCARGADO DE FABRICAR EL SOFÁ				1,835.00
MANO DE OBRA				500.00
COSTO TOTAL				2,845.00
UTILIDAD		0.4		1,138.00
VALOR VENTA				3,983.00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

En el cuadro N°02, podemos observar que la determinación del costo del mueble se basa en estimaciones del costo de cada uno de los elementos relacionados con la fabricación del mueble.

Materiales:

La empresa estima el costo de la tela según los precios que establecen los proveedores éstos pueden variar según la calidad, en este caso el precio es de S/ 30.00 soles por 17 mts que se necesita para la elaboración del mueble da un total de S/ 510.00 soles.

Monto presupuestado:

Es el monto que establece el encargado de fabricar el mueble ya que la empresa no cuenta con taller propio y la elaboración del mueble la realiza el dueño de un taller ajeno a Misura, para éste mueble el encargado presupuestó un total de S/ 1,835.00 que servirá para la compra de materiales auxiliares e insumos.

Mano de obra:

Es el monto que el fabricante cobra por la elaboración de una unidad del producto en este caso es de S/ 500.00 soles.

Es así, como la empresa Misura SRL llega al costo total del mueble en S/ 2,845.00 soles el cuál le adiciona un porcentaje de utilidad de 40% para obtener así el valor venta.

CUADRO N°03

PRODUCTO N° 02: BUTACA- MODELO "FACU" CON BASES EN ACERO INOX.

MATERIALES	C. UNIT.	UNID. MED.	CANTIDAD	IMPORTE
TELA	177.52	MTS	1.8	319.54
ACERO INOX.	400.00	UNID	1	400.00
MONTO PRESUPUESTADO POR EL ENCARGADO DE FABRICAR LA BUTACA				400.00
MANO DE OBRA				50.00
COSTO TOTAL				1,169.54
UTILIDAD		0.4		467.81
VALOR VENTA				1,637.35

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

En el cuadro N°03, podemos observar que la determinación del costo del mueble se basa en estimaciones del costo de cada uno de los elementos relacionados con la fabricación del mueble.

Materiales:

La empresa estima el costo de la tela según los precios que establecen los proveedores éstos pueden variar según la calidad, en este caso el precio es de S/ 177.52 soles por 1.80 mts que se necesita para la elaboración del mueble da un total de S/ 319.54 soles.

La base en acero inoxidable es adquirida lista, con las medidas solicitadas, el valor de la base para el mueble es de S/ 400.00 soles.

Monto presupuestado:

Es el monto que establece el encargado de fabricar el mueble ya que la empresa no cuenta con taller propio y la elaboración del mueble la realiza el dueño de un taller ajeno a Misura, para éste mueble el encargado presupuestó un total de S/ 400.00 que servirá para la compra de materiales auxiliares e insumos.

Mano de obra:

Es el monto que el fabricante cobra por la elaboración de una unidad del producto en este caso es de S/ 50.00 soles.

Es así, como la empresa Misura SRL llega al costo total del mueble en S/ 1,169.54 soles el cuál le adiciona un porcentaje de utilidad de 40% para obtener así el valor venta.

CUADRO N°04

PRODUCTO N° 03: JUEGO COMEDOR BASE EN ACERO INOX. CON 6 SILLAS BASES MADERA CEDRO

MATERIALES	C. UNIT.	UNID. MED.	CANTIDAD	IMPORTE
TELA	102.91	MTS	9	926.19
ACERO INOX.	1,200.00	UNID	1	1,200.00
VIDRIO 12mm 1.05X1.60	481.21	UNID	1	481.21
MONTO PRESUPUESTADO POR EL ENCARGADO DE FABRICAR SILLAS				1,895.00
MANO DE OBRA (SILLAS)				150.00
COSTO TOTAL				4,652.40
UTILIDAD		0.4		1,860.96
VALOR VENTA				6,513.36

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

En el cuadro N°04, podemos observar que la determinación del costo del mueble se basa en estimaciones del costo de cada uno de los elementos relacionados con la fabricación del mueble.

Materiales:

La empresa estima el costo de la tela según los precios que establecen los proveedores éstos pueden variar según la calidad, en este caso el precio es de S/ 102.91 soles por 9 mts que se necesita para la confección de 6 sillas tapizadas, da un total de S/ 926.19 soles.

La base en acero inoxidable es adquirida lista, con las medidas solicitadas, el valor de la base para el juego de comedor es de S/ 1,200.00 soles.

El vidrio incoloro de 12mm es adquirido listo, con las medidas solicitadas, el valor del vidrio para el juego de comedor es de S/ 481.21 soles.

Monto presupuestado:

Es el monto que establece el encargado de fabricar el mueble ya que la empresa no cuenta con taller propio y la elaboración del mueble la realiza el dueño de un taller ajeno a Misura, para la confección de las 6 sillas tapizadas el encargado presupuestó un total de S/ 1,895.00 que servirá para la compra de materiales auxiliares e insumos.

Mano de obra:

Es el monto que el fabricante cobra por la elaboración de una unidad del producto en este caso es de S/ 150.00 soles.

Es así, como la empresa Misura SRL llega al costo total del juego de comedor que es de S/4,652.40 soles el cuál se le adiciona un porcentaje de utilidad de 40% para obtener así el valor venta.

CUADRO N°05
PRODUCTO N° 04: MUEBLE TV, EN MELAMINA, INCLUYE 2 INSTALACIONES
SPOT LEDS

MATERIALES	C. UNIT.	UNID. MED.	CANTIDAD	IMPORTE
SPOT LEDS	19.00	UNID	2	38.00
MONTO PRESUPUESTADO POR EL ENCARGADO DE FABRICAR EL MUEBLE				1,145.00
MANO DE OBRA (MUEBLE TV)				450.00
COSTO TOTAL				1,633.00
UTILIDAD		0.4		653.20
VALOR VENTA				2,286.20

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

En el cuadro N°05, podemos observar que la determinación del costo del mueble se basa en estimaciones del costo de cada uno de los elementos relacionados con su fabricación.

Materiales:

La empresa estima el costo del spot leds según los precios que establecen los proveedores éstos pueden variar según la calidad, en este caso el precio es de S/ 19.00 soles por 2 unidades que se necesita para la confección del mueble TV, da un total de S/ 38.00 soles.

Monto presupuestado:

Es el monto que establece el encargado de fabricar el mueble ya que la empresa no cuenta con taller propio y la elaboración del mueble la realiza el dueño de un taller ajeno a Misura, para la confección del mueble TV en melamina, el encargado presupuestó un total de S/ 1,145.00 que servirá para la compra de materiales auxiliares e insumos.

Mano de obra:

Es el monto que el fabricante cobra por la elaboración de una unidad del producto en este caso es de S/ 450.00 soles.

Es así, como la empresa Misura SRL llega al costo total del mueble TV que es de S/1,633.00 soles el cuál se le adiciona un porcentaje de utilidad de 40% para obtener así el valor venta.

CUADRO N° 06
ESTADO DE RESULTADOS 1° SEMESTRE DEL AÑO 2017-COSTEO ACTUAL
MISURA SRL

PERIODO DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DEL 2017

DETALLE	PRODUCTO N°01	PRODUCTO N°02	PRODUCTO N° 03	PRODUCTO N° 04	OTROS PRODUCTOS	TOTAL
VENTAS NETAS	3,983.00	1,637.35	6,513.36	2,286.20	67,652.16	82,072.07
COSTO DE VENTAS	-2,845.00	-1,169.54	-4,652.40	-1,633.00	-29,641.71	-39,941.65
UTILIDAD BRUTA	1,138.00	467.81	1,860.96	653.20	38,010.45	42,130.42
GASTOS ADMINISTRATIVOS						-19,778.92
GASTOS DE VENTAS						-12,227.73
UTILIDAD DE OPERACIÓN						10,123.77

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

El cuadro N° 06, nos refleja el estado de resultados, en el cuál se encuentran los importes de los productos 01, 02, 03 y 04; con el fin de apreciar la variación después de aplicado el costeo directo a cada uno de los productos, esto debido a que la presente investigación busca mejorar la identificación y clasificación de los costos, para que así la empresa pueda obtener información real de cada producto fabricado y realizar una mejor toma de decisiones.

3.3.2. Aplicación del sistema de costeo Directo

En la actualidad la empresa no cuenta con un sistema de costos eficiente que le permita establecer de manera eficaz, real y discriminada todos los costos en los que incurre la empresa al elaborar un producto terminado, es por ello que al lograr que Misura SRL obtenga dicha información podrá determinar el verdadero costo que contempla realizar cada uno de los productos que ofrece y así mejorar la toma de decisiones en la empresa.

Para determinar el costeo de la empresa, se tiene que identificar correctamente los costos variables y fijos en que incurren para la producción del producto terminado; analizando así la materia prima directa, materiales indirectos, mano de obra variable y gastos de operación.

Pasos para la aplicación del sistema de Costeo Directo

a) Identificación de los Costos.

La identificación de los costos en Misura SRL, se origina cuándo se identifica el tipo de producto que se va a elaborar, del cual depende el proceso de adquisición y consumo de materia prima, materiales auxiliares, mano de obra; es decir se da inicio a la clasificación de costos fijos y variables para el proceso de generación de los costos.

b) Determinación de los costos.

La determinación de los costos se inicia con el cálculo detallado de los costos incurridos para la producción, es decir se desglosan cada uno de los materiales directos, materiales indirectos, mano de obra.

c) Consolidación de los costos.

La consolidación se plasma en las Hojas de Costos por cada producto en específico, ahí se detallan los costos incurridos por la empresa de acuerdo a cada producto, especificando uno a uno la cantidad necesaria y el costo unitario para la elaboración del producto, con la finalidad de lograr un mayor control y distribución de los costos de la empresa.

Para aplicar el Sistema de Costeo Directo se tomó como ejemplo 4 productos:

CUADRO N°07

PRODUCTOS:	
PRODUCTO N° 01:	Sofá modular dos cuerpos tapizado en tapiz pranna, bases en madera cedro.
PRODUCTO N° 02:	Butaca, tapizada en tapiz Hil. Amador Beige, brazos y bases en acero inoxidable.
PRODUCTO N° 03:	Juego de comedor 6 sillas: base de mesa en acero inox., vidrio templado 12mm CPB, medidas 1.05x1.60, sillas tapizadas en tapiz volga pearl, bases en madera cedro.
PRODUCTO N° 04:	Mueble TV, en melamina, incluye 2 instalaciones spot leds

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

El área de ventas solicita a logística revisar el stock de materiales, para iniciar con la producción, para ello se realiza una solicitud de materiales dónde se indica el tipo de material y cantidad necesaria para la elaboración de los muebles.

CUADRO N°08
PRODUCTO N° 01: Sofá modular dos
cuerpos
SOLICITUD DE MATERIALES

DETALLE	UNID. MEDIDA	CANTIDAD
Espuma 5"	Plancha	2
Espuma 3"	Plancha	2
Espuma 1"	Plancha	1
Pegamento	Galón	1/4
Clavos	Kg	2
Hilo	Cono	2
Grapas (con forro)	Caja	1
Poliseda	Mts	3
Cola	Kg	1
Resorte Nosag	Rollo	3
Sogilla	Kg	1
Laca	Galón	1/4
Napa	Kg	2
Madera Cedro	Pt	70
Tela	Mts	17

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL

CUADRO N°09
PRODUCTO N° 02: Butaca tapizada
SOLICITUD DE MATERIALES

DETALLE	UNID. MEDIDA	CANTIDAD
Espuma zebra 50x55x23"	Cojín	1
Espuma 5"	Plancha	1
Pegamento	Galón	1/4
Clavos	Kg	1
Hilo	Cono	1
Cola	Kg	1
Resorte Nosag	Rollo	1
Napa	Kg	1/2
Madera moena	Tablas	2
Tela	Mts	2
Base en acero inox.	Unid.	1

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

CUADRO N°10
PRODUCTO N° 03: Jgo. Comedor 6 sillas
SOLICITUD DE MATERIALES

DETALLE	UNID. MEDIDA	CANTIDAD
Espuma 1"	Plancha	6
Pegamento	Galón	3/4
Clavos	Kg	3
Hilo	Cono	3
Cola	Kg	6
Resorte Nosag	Rollo	3
Sogilla	Kg	1
Laca	Galón	1
Alfombra	Mts	1/2
Napa	Kg	1
Madera Cedro	Pies	80
Tela	Mts	9
Vidrio	Unid.	1
Base en acero inox.	Unid.	1

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL

CUADRO N°11
PRODUCTO N° 04: Mueble TV en melamina
SOLICITUD DE MATERIALES

DETALLE	UNID. MEDIDA	CANTIDAD
MDP Pelikano wengue 2.44 x 2.15 18mm	Plancha	3
MDP Pelikano blanco 2.44 x 2.15 18mm	Plancha	0.5
Canto wengue 22 X 0.45 mm	Metros	111.50
Canto blanco 22 X 0.45 mm	Metros	10
Nordex wengue	Plancha	1 1/2
Correderas teles. 14" (350 mm)	Jgo.	8
Tornillos aster 4.0 x 50 autorr.	Unid.	300
Tornillos aster 4.0 x 20 autorr.	Unid.	200
Tornillos aster 4.0 x 30 autorr.	Unid.	80
Spot led	Unid.	2
Bisagra 110°	Par	2
Tapitas wengue	Caja	1
Tirador curvado	Unid.	10

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

Logística realizará la verificación de los materiales confirmando el stock necesario con los proveedores, e indicando el precio unitario de cada uno de ellos, realizará seguimiento de los pedidos y verificará que los productos estén en buenas condiciones.

Identificación de los elementos del costo

Costos Variables

Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registradas en el volumen de producción. (García, 2008).

Materia Prima

El primer elemento del costo es la materia prima directa. Dichos materiales son los bienes necesarios y fundamentales para la producción, ya que son identificables directamente con el bien.

Luego de la requisición de los materiales, el área de logística colabora en indicar el precio unitario de cada uno de los materiales utilizados para la elaboración de los muebles, dicha información servirá para llevar un control de los gastos incurridos por la compra de materiales y también será útil para el cálculo del costeo.

Cargos Indirectos

Materia Prima indirecta

Son los materiales no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados, pero están presentes en la elaboración del producto.

Luego de la requisición de los materiales, el área de logística colabora en indicar el precio unitario de cada uno de los materiales utilizados para la elaboración de los muebles, dicha información servirá para llevar un control de los gastos incurridos por la compra de materiales y también será útil para el cálculo del costeo.

Mano de Obra Directa

Es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformación de las materias primas en productos terminados.

La mano de obra directa la conforma el encargado del taller dónde se derivarán todos los materiales adquiridos el cuál será variable de acuerdo a las unidades producidas.

Costos Fijos de Operación

Se consideran costos del periodo; se llevan al estado de resultados inmediata e íntegramente en el periodo en que se incurren. Son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de operaciones realizadas. (García, 2008).

Gastos de Administración y ventas

Se realiza la distribución de los gastos que corresponden al área de administración y ventas, que son: sueldos, gastos de alquiler, servicios básicos, etc., que corresponden al periodo período.

Determinación y Consolidación de los costos

En esta etapa se procede a la identificación y clasificación de cada elemento del costeo directo detallando la materia prima, materiales auxiliares, y mano de obra directa, así como su costo unitario para obtener información exacta de cada elemento.

CUADRO N°12 COSTEO DIRECTO MISURA SRL

PRODUCTO N° 01: Sofá modular dos cuerpos tapizado en tapiz pranna, bases en madera cedro.

COSTOS VARIABLES				
PRODUCCIÓN:				
CANTIDAD	DETALLE	UNID. MEDIDA	C. UNITARIO	TOTAL
	MATERIA PRIMA			
70	Madera Cedro	Pt	8.47	592.90
17	Tela	Mts	25.42	432.14
				1,025.04
	MAT. AUXILIARES			
2	Espuma 5"	Plancha	110.17	220.34
2	Espuma 3"	Plancha	67.80	135.60
1	Espuma 1"	Plancha	22.03	22.03
1/4	Pegamento	Galón	33.90	8.48
2	Clavos	Kg	4.24	8.48
2	Hilo	Cono	10.17	20.34
1	Grapas (con forro)	Caja	11.02	11.02
3	Poliseda	Mts	2.54	7.62
1	Cola	Kg	3.39	3.39

3	Resorte Nosag	Rollo	14.41	43.23
1	Sogilla	Kg	22.88	22.88
1/4	Laca	Galón	55.08	13.77
2	Napa	Kg	10.17	20.34
				537.52
	MANO DE OBRA			500.00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN VARIABLE:				2,062.56

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

**CUADRO N°13
COSTEO DIRECTO
MISURA SRL**

PRODUCTO N° 02: Butaca, tapizada en tapiz Hil. Amador Beige, brazos y bases
En acero inoxidable.

COSTOS VARIABLES				
PRODUCCIÓN:				
CANTIDAD	DETALLE	UNID. MEDIDA	C. UNITARIO	TOTAL
	MATERIA PRIMA			
2	Madera moena	Tablas	3.39	6.78
2	Tela	Mts	150.44	300.88
1	Base en acero inox.	Unid.	338.98	338.98
				646.64
	MAT. AUXILIARES			
1	Espuma zebra 50x55x23"	Cojín	16.95	16.95
1	Espuma 5"	Plancha	110.17	110.17
1/4	Pegamento	Galón	33.90	8.48
1	Clavos	Kg	4.24	4.24
1	Hilo	Cono	10.17	10.17
1	Cola	Kg	3.39	3.39
1	Resorte Nosag	Rollo	14.41	14.41
1/2	Napa	Kg	10.17	5.09
				172.89
	MANO DE OBRA			50.00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN VARIABLE:				869.53

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

CUADRO N°14
COSTEO DIRECTO
MISURA SRL

PRODUCTO N° 03: Juego de comedor 6 sillas: base de mesa en acero inox.
vidrio templado 12mm CPB, medidas 1.05x1.60, sillas tapizadas en
Tapiz volga pearl, bases en madera cedro.

COSTOS VARIABLES				
PRODUCCIÓN:				
CANTIDAD	DETALLE	UNID. MEDIDA	C. UNITARIO	TOTAL
	MATERIA PRIMA			
80	Madera Cedro	Pies	8.47	677.60
9	Tela	Mts	87.21	784.89
1	Vidrio templado 12mm CPB	Unid.	407.81	407.81
1	Base en acero inox.	Unid.	1,016.95	1,016.95
				2,887.25
	MAT. AUXILIARES			
6	Espuma 1"	Plancha	22.03	132.18
3/4	Pegamento	Galón	33.90	25.43
3	Clavos	Kg	4.24	12.72
3	Hilo	Cono	10.17	30.51
6	Cola	Kg	3.39	20.34
3	Resorte Nosag	Rollo	14.41	43.23
1	Sogilla	Kg	22.88	22.88
1	Laca	Galón	55.08	55.08
1/2	Alfombra	Mts	31.78	15.89
1	Napa	Kg	10.17	10.17
				368.43
	MANO DE OBRA			
				150.00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN VARIABLE:				3,405.68

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

CUADRO N°15
COSTEO DIRECTO
MISURA SRL

PRODUCTO N° 04: Mueble TV, en melamina, incluye 2 instalaciones spot leds

COSTOS VARIABLES				
PRODUCCIÓN:				
CANTIDAD	DETALLE	UNID. MEDIDA	C. UNITARIO	TOTAL
	MATERIA PRIMA			
3	MDP PELIKANO WENGUE 2.44 X 2.15 18mm	Plancha	169.49	508.47
0.5	MDP PELIKANO BLANCO 2.44 X 2.15 18mm	Plancha	131.36	65.68
				574.15
	MAT. AUXILIARES			
111.50	Canto wengue 22 X 0.45 mm	Metros	0.51	56.87
10	Canto blanco 22 X 0.45 mm	Metros	0.21	2.10
1 1/2	Nordex wengue	Plancha	38.14	57.21
8	CORREDERAS TELES. 14" (350 mm)	Jgo.	7.37	58.96
300	Tornillos aster 4.0 x 50 autorrr.	Unid.	0.06	18.00
200	Tornillos aster 4.0 x 20 autorrr.	Unid.	0.03	6.00
80	Tornillos aster 4.0 x 30 autorrr.	Unid.	0.03	2.40
2	Spot led	Unid.	16.04	32.08
2	BISAGRA 110°	Par	1.78	3.56
1	Tapitas wengue	Caja	4.24	4.24
10	Tirador curvado	Unid.	2.97	29.70
				271.12
	MANO DE OBRA			
1	Servicio de armado del mueble	Unid.		450.00
111.5	Servicio canteado 22 X 0.45 mm	Mts.	0.38	42.37
10	Servicio canteado 22 X 0.45 mm	Mts.	0.38	3.80
44	Servicio ranura	Unid.	0.38	16.72
				512.89
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN VARIABLE:				1,358.16

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

CUADRO N°16
COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN
2° SEMESTRE DEL AÑO 2017-COSTEO
DIRECTO

GASTO ADMINISTRACIÓN	19,778.92
GASTO DE VENTAS	12,227.73
TOTAL	32,006.65

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información brindada por Misura SRL

3.3.3. Análisis luego de la aplicación del Costeo Directo

Influencia del sistema de Costeo Directo en la Toma de Decisiones

Toma de decisiones con Materiales Directos e Indirectos

Acerca de los materiales tanto directos como indirectos, se ha podido determinar que Misura SRL presenta deficiencia en cuánto a la adquisición de los mismos, ya que no lleva un control permanente, sobre ellos originando compras de último minuto, lo que conlleva a que la producción se retrase.

Una de las políticas que se debe implementar con la ayuda del sistema de costeo directo es realizar un análisis de los materiales que se utilizan con más frecuencia y así poder contar con un pequeño stock de materiales y no tener problemas de retrasos con los proveedores o imprevistos.

Toma de decisiones con Mano de Obra Directa

La empresa Misura cuenta con mano de obra fija ya que la producción se realiza en un taller que pertenece a una persona ajena a la empresa y determina el monto a cobrar por unidad de mueble producido.

Por ello, con la aplicación del sistema de costeo directo, se logra identificar la mano de obra necesaria y evaluar así si es conveniente o no para la empresa seguir utilizando la misma forma de producción en cuanto a su mano de obra directa.

En resumen, la aplicación del sistema de costeo directo ha dejado en evidencia la importancia que tiene el manejo real de la información para la toma de decisiones, ya que mejora el control de los elementos del costo y también se podría ofrecer al público mejores precios u ofertar para incrementar su cartera de clientes.

Comparación del sistema de Costeo Anterior y el sistema por Costeo Directo

En el método utilizado anteriormente por la empresa, realizaba una estimación de los costos en una acumulación total, sin detallar el costo de producción por cada producto elaborado, los costos estimados eran establecidos por el encargado de elaborar el producto y no se llevaba el control debido de ello.

CUADRO N°17
COMPARACIÓN DE LOS COSTOS DE LOS MATERIALES UTILIZADOS EN
LOS PRODUCTOS A FABRICAR
ANTES Y DESPUES DE APLICAR EL SISTEMA DE COSTEO DIRECTO

DETALLE	Resultados de procedimiento costeo anterior de los cuatro productos	Costeo Directo de los cuatro productos	Diferencia Costo real y costo anterior
MATERIALES DIRECTOS	5,275.00	5,133.08	141.92
MATERIALES INDIRECTOS	3,874.94	1,349.95	2,524.99
TOTAL	9,149.94	6,483.03	2,666.91

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

En el cuadro N° 17, se puede observar la comparación de la información acerca de los costos de materiales de los cuatro productos elaborados con el costeo anterior y con el costeo actual, como se puede apreciar hay una disminución de S/ 2,666.91 del costo total aplicando el costeo directo, lo que representa una reducción del 29.15% del costo anterior, esto se debe a que la empresa anteriormente establecía sus costos de ventas de una manera desordenada y sin datos reales.

**COMPARACIÓN DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS ANTES Y DESPUES DE
APLICAR EL SISTEMA DE COSTEO DIRECTO**

CUADRO N° 18
ESTADO DE RESULTADOS 1° SEMESTRE DEL AÑO 2017-COSTEO ANTERIOR
MISURA SRL
PERIODO DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DEL 2017

DETALLE	PRODUCTO N°01	PRODUCTO N°02	PRODUCTO N° 03	PRODUCTO N° 04	OTROS PRODUCTOS	TOTAL
VENTAS NETAS	3,983.00	1,637.35	6,513.36	2,286.20	67,652.16	82,072.07
COSTO DE VENTAS	-2,845.00	-1,169.54	-4,652.40	-1,633.00	-29,641.71	-39,941.65
UTILIDAD BRUTA	1,138.00	467.81	1,860.96	653.20	38,010.45	42,130.42
GASTOS ADMINISTRATIVOS						-19,778.92
GASTOS DE VENTAS						-12,227.73
UTILIDAD DE OPERACIÓN						10,123.77

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

CUADRO N° 19
ESTADO DE RESULTADOS 2° SEMESTRE DEL AÑO 2017-COSTEO DIRECTO
MISURA SRL
PERIODO DEL 01 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

DETALLE	PRODUCTO N°01	PRODUCTO N°02	PRODUCTO N° 03	PRODUCTO N° 04	OTROS PRODUCTOS	TOTAL
VENTAS NETAS	3,983.00	1,637.35	6,513.36	2,286.20	115,711.40	130,131.31
COSTOS VARIABLES						
Materia Prima	-1,025.04	-646.64	-2,887.25	-574.15	-63,024.79	-68,157.87
Materiales Auxiliares	-537.52	-172.89	-368.43	-271.12	-5,320.44	-6,670.40
Mano de Obra directa	-500.00	-50.00	-150.00	-512.89	-7,277.34	-8,490.23
CONTRIBUCIÓN MARGINAL	1,920.44	767.82	3,107.68	928.04	40,088.83	46,812.81
COSTOS FIJOS						
Gastos de Administración						-19,778.92
Gastos de Ventas						-12,227.73
UTILIDAD DE OPERACIÓN						14,806.16

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

Como podemos observar en los dos estados de resultados se ha realizado la comparación individual de los cuatro productos, en el 1° semestre del año 2017 con el 2° semestre del

año 2017, con la finalidad de poder apreciar la diferencia en la utilidad obtenida en ambos métodos, la cual existe una variación de aumento después de aplicar el costeo directo

Análisis costo volumen utilidad

Una de las maneras más frecuentes de medir el éxito de una empresa es en términos de la utilidad neta, la cual depende de la relación ventas-costos. Las ventas sufren modificaciones por cambios en el precio unitario, el volumen y la mezcla de productos de venta; a su vez, los costos sufren modificaciones por cambios en los costos variables por unidad, los costos fijos totales, el volumen y la mezcla. (García, 2008).

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con sus ingresos se iguala a los costos totales y la empresa no reporta utilidad pero tampoco pérdida.

CUADRO N° 20
DETERMINACIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO DE LOS CUATRO PRODUCTOS

PRODUCTOS	UNIDADES VENDIDAS	%	P.V.U	C.V.U	M.C
PRODUCTO N° 01	6	21	3,983	2,062.56	1,920.44
PRODUCTO N° 02	12	41	1,637.35	869.53	767.82
PRODUCTO N° 03	8	28	6,513.36	3,405.68	3,107.68
PRODUCTO N° 04	3	10	2,286.2	1,358.16	928.04
TOTAL	29	100			

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

$$\begin{aligned} MC &= && 397.33 && 317.72 && 857.29 && 96.00 \\ MC &= && 1,668.35 && && && \end{aligned}$$

$$P.E = \frac{32,006.65}{1,668.35}$$

P.E=	19.18 Unidades
PRODUCTO N° 01 = 21%	3.97
PRODUCTO N° 02 = 41%	7.94
PRODUCTO N° 03 = 28%	5.29
PRODUCTO N° 04 = 10%	1.98

CUADRO N° 21
COMPROBACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

INGRESOS				67,815.58
PRODUCTO N° 01	3.97	X 3,983.00	= 15,809.48	
PRODUCTO N° 02	7.94	X 1,637.35	= 12,998.07	
PRODUCTO N° 03	5.29	X 6,513.36	= 34,470.79	
PRODUCTO N° 04	1.98	X 2,286.20	= 4,537.24	
COSTO VARIABLE				-35,808.92
PRODUCTO N° 01	3.97	X 2,062.56	= 8,186.80	
PRODUCTO N° 02	7.94	X 869.53	= 6,902.75	
PRODUCTO N° 03	5.29	X 3,405.68	= 18,023.95	
PRODUCTO N° 04	1.98	X 1,358.16	= 2,695.43	
COSTOS FIJOS				-32,006.65
			UTILIDAD	0.00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Información proporcionada por Misura SRL

Analizando el punto de equilibrio de la mezcla de productos la gerencia de la empresa Misura SRL, puede tomar decisiones en cuanto a ventas en unidades e ingresos, del periodo, y así verificar si se está cumpliendo con los objetivos de la empresa.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se diagnosticó que en la empresa Misura SRL, sólo el 50% de las personas involucradas en la determinación de los costos de los productos terminados, sabe con exactitud el tipo de costeo que utiliza la empresa (el cual es el costeo absorbente) , no siendo el más adecuado para el rubro al que pertenece.

Se aplicó el Costeo Directo, en el cual se consideró la correcta distribución de los costos así como también saber identificar sus principales elementos como son los costos fijos y variables, se evidenció que el producto N° 03 tiene un costo unitario muy elevado de S/6,513.36 a comparación del costeo directo en dónde se puede precisar el costo real que es de S/3,405.68, obteniendo una diferencia de S/3,107.68 que representa una disminución del 47% del costo unitario establecido anteriormente.

En la evaluación del Costeo Directo se determinó que influye favorablemente en la toma de decisiones de la empresa ya que permite, al analizar el punto de equilibrio de la mezcla de productos determinar que la empresa está por buen camino en cuanto a la relación ventas-costos.

Se puede observar que en la comparación de la información acerca de los costos de materiales de los cuatro productos elaborados con el costeo absorbente y con el costeo directo, hay una disminución de S/ 2,666.91 del costo total aplicando el costeo directo, lo que representa una reducción del 29.15% en cuanto al consumo de materiales. Esto ayudará a la empresa a realizar mejores estrategias de comercialización ya que se podrán fijar mejores precios para los productos terminados.

Recomendaciones

Capacitar a todo el personal involucrado en la determinación de los costos de productos terminados con el fin de lograr un mejor control del sistema.

Implementar el sistema propuesto con respecto al manejo y clasificación de los elementos del costo, ya que teniendo en cuenta que la empresa por el rubro al que pertenece, necesita identificar con exactitud los costos incurridos al elaborar un producto y así podrá fijar precios o descuentos favorables que permitan captar nuevos clientes.

Realizar constantes evaluaciones y mejoras del sistema de costeo según las nuevas necesidades de la empresa.

REFERENCIAS

- Álvarez A., H. (2003). Introducción a la toma de decisiones gerenciales. Panamá.
Recuperado de:
<file:///d:/users/alumno/downloads/documento%20completo%20toma%20de%20decisiones.pdf>.
- Cabrera, W. y Quiroz, Y. (2017). Aplicación de un sistema de costos directo para la mejora de la utilidad del hotel plaza Grau S.A.C, Trujillo primer trimestre del 2017 (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Cano, A. M. (2013). Contabilidad gerencial. En A. M. Cano Morales, Contabilidad gerencial y presupuestaria aplicada a las ciencias económicas, administrativas y contables (pág. 278). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado de <https://mail.google.com/mail/#search/bases/15cdd22d79a0ed64?projector=1>
- Chacón, G. (2011). La contabilidad de costos en el sistema de información contable de las PYMES del estado Mérida. Actualidad Contable Faces, 14 (22), 21-44. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25720061003>.
- Chambergo, I. (2012, segunda quincena mayo). El papel que desempeña la contabilidad de costos en la empresa. Actualidad empresaria. Recuperado de: http://aempresarial.com/web/revitem/5_13812_57981.pdf.
- Chambergo, I. (2014). Planificación, presupuestos y toma de decisiones. Actualidad empresarial, 310.IV-1. Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_16789_84575.pdf.
- De Freitas, M. (2013). Gestión de costos en las empresas del sector panadero del municipio Maracaibo del estado Zulia. (Tesis de maestría). Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela.
- Díaz, H. (2006). Contabilidad general enfoque práctico con aplicaciones informáticas (2ª ed.). México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.
- Flores, J. (2011). Contabilidad Gerencial (2ª ed.). Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL.
- García, C. J. (2008). Contabilidad de costos (3a. ed.). Retrieved from. Recuperado de: <http://ebookcentral.proquest.com>.
- Gómez, A (2015, 01 de octubre). Realidad e ilusión contable. América economía. Recuperado de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/realidad-e-ilusion-contable>.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. d. (2014). Metodología de la investigación. México: Mcgraw – Hill.
- Hurel, G. (2015). Implementación de un sistema de costeo variable como herramienta para la determinación del precio de venta en la empresa servimarket dispaka” de la ciudad de Machala en el período 2012-2013 (Tesis de maestría). Universidad de

Guayaquil, Machala, Guayaquil, Ecuador.

- Jiménez, W. (2010). Contabilidad de costos. Bogotá, Colombia: Fundación para la educación superior San Mateo.
- Lucas, J. (2012). La contabilidad como herramienta competitiva en las pymes de la ciudad de Córdoba-Argentina (tesis doctoral). Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina.
- Soriano. (1995). Toma de decisiones eficaces. Retrieved from. Recuperado de: <http://ebookcentral.proquest.com>
- Mayor, G. G. (s.f.). Ministerio de economía y finanzas. Obtenido de: <https://www.mef.gob.pe/es/documentacion-sp-9701/388-contabilidad-publica/documentacion/1837-correspondencia-contable-con-la-realidad>
- Merino, G. (2016). Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera productos lácteos del norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao, año 2015 (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú.
- Pineda, M. E. Diseño de un sistema de costos para pymes. Panorama, ISSN-e 2145-308X, ISSN 1909-7433, Vol. 2, N°. 4, 2008. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=3494129#ArticulosRevistas>.
- Piñerua, Y. d. (13 de Noviembre de 2014). *issuu.com*. Recuperado el 04 de Julio de 2017, de https://issuu.com/yrama7/docs/libro_enfoque_gerencia.
- Ramírez, Y. y Amaya, R. (2016). La aplicación del costeo variable sobre el costeo absorbente, para una mejor toma de decisiones en la empresa cerámicos Lambayeque S.A.C de la ciudad de Chiclayo, 2015 (tesis pregrado). Universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo Perú.
- Rodríguez, Y. (2014). Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información cubanas (tesis doctoral). Universidad de Granada, Granada.
- Solórzano, O. (2006). Costeo directo aplicado a una empresa productora de jabón (tesis de pregrado). Universidad de San Marcos, Guatemala.
- Terrones, M. (2017). Aplicación de un sistema de costos por órdenes específicas y su incidencia en la gestión de la empresa Limpasa servicios generales S.A.C año 2015. (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA REALIZADA A LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA MISURA SRL

La encuesta presentada a continuación establece las preguntas formuladas a los colaboradores de la empresa MISURA S.R.L.

Instrucciones: Sírvase marcar con una “x” la alternativa que crea conveniente.

Cargo:

1. ¿Participa usted, en la toma de decisiones de la empresa?
 - a) Si
 - b) En algunas ocasiones
 - c) No

2. ¿Considera usted que al identificar el problema, se analiza si ha ocurrido por primera vez o en ocasiones anteriores?
 - a) Si
 - b) en algunas ocasiones
 - c) no

3. ¿Cuáles son los problemas más repetitivos que existen en la empresa?, identifique
 - a) El control de inventarios
 - b) Falta de comunicación entre trabajadores
 - c) Falta de capacitación a los trabajadores
 - d) Otros especificar

4. ¿Tiene usted claro los aspectos que contemplan una situación, antes de tomar una decisión o solucionar un problema?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿Identifica usted el tipo de costeo que utiliza la empresa?
 - a) Costeo Directo
 - b) Costeo Absorbente
 - c) Costeo relevante

6. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?
 - a) Si
 - b) No

7. ¿Tiene usted definidos los objetivos que desea alcanzar la empresa?
 - a) Si
 - b) No

8. Sus objetivos están definidos a:
- a) corto plazo
 - b) mediano plazo
 - c) largo plazo
9. ¿Qué acciones se toman en la empresa para lograr los objetivos?
- a) Tener buena actitud
 - b) Enfocarme en los objetivos
 - c) Motivación al personal
10. ¿Qué estrategias utiliza la empresa para lograr la utilidad deseada?
- a) Tener el volumen de producción.
 - b) Promocionar el producto
 - c) Personal capacitado
11. ¿En la empresa se realiza un debido diagnóstico al momento de pronosticar los costos y gastos para cada área?
- a) Si
 - b) En algunas ocasiones
 - c) No
12. ¿En la empresa se solicita la información actualizada sobre los precios de las materias primas utilizadas en el proceso de producción?
- a) Si
 - b) En algunas ocasiones
 - c) no
13. En caso de no contar con la materia prima solicitada por el cliente, ¿Con qué alternativas de solución cuenta?
- e) Renegociar con el cliente
 - f) Materia prima similar
 - g) Otros especificar
- _____
14. ¿En la empresa se realizan presupuestos para la compra de materia prima?
- a) Si
 - b) En algunas ocasiones
 - c) no
15. ¿Quién es la persona encargada de realizar dicho presupuesto?
- a) El gerente
 - b) Administrador
 - c) Asistente administración
 - d) Contador
 - e) Ventas
16. ¿Cada qué tiempo se solicita dicho presupuesto?
- a) Mensual
 - b) Trimestral
 - c) semestral

17. En la empresa se recopilan datos y analiza la información con respecto a los costos y gastos para cada área.
- Si
 - En algunas ocasiones
 - No
18. ¿Con qué frecuencia se realiza ese análisis y recopilación de información?
- mensual
 - trimestral
 - semestral
 - anual
19. ¿Cree usted que cuando ocurre un problema o situación, se escoge la solución entre varias opciones?
- Si
 - en algunas ocasiones
 - no
20. ¿En la empresa se generan diversas alternativas con respecto al tipo de costeo que necesita?
- Si
 - en algunas ocasiones
 - no
21. ¿La empresa antes de escoger un sistema de costeo evalúa la mejor alternativa?
- Si
 - en algunas ocasiones
 - no
22. ¿La empresa realiza la evaluación de la eficiencia en relación costes-resultados?
- Si
 - en algunas ocasiones
 - no
23. ¿En la empresa se realiza una evaluación de los riesgos antes de tomar una decisión?
- Si
 - en algunas ocasiones
 - no
24. Considera usted que al elegir entre alternativas de solución, las mismas están basadas en:
- Experiencia
 - Hechos
 - Investigación
 - intuición
25. ¿La empresa tiene implementado algún tipo de plan de acción para cada área en específico?

- a) Si
 - b) en algunas ocasiones
 - c) no
26. ¿En la empresa existe resistencia al cambio al tomar decisiones?
- a) Si
 - b) en algunas ocasiones
 - c) no
27. ¿Se le comunica las decisiones a los trabajadores?
- a) Si
 - b) en algunas ocasiones
 - c) No
28. ¿Cómo se le comunica las decisiones a los trabajadores?, mediante:
- a) Reuniones
 - b) Memorándums
 - c) Informes
 - d) No se les comunica
29. Los estándares de la empresa están establecidos según:
- a) El pasado
 - b) Los planes futuros
 - c) El criterio y / o experiencia
 - d) El análisis cuantitativo
30. ¿Cómo mide los resultados logrados?
- a) Rendimiento de beneficios
 - b) Posición en el mercado
 - c) Productividad
 - d) Calidad del producto
31. ¿Cada que tiempo realiza inventarios en la empresa?
- a) Mensual
 - b) Semestral
 - c) Trimestral
 - d) Anual
32. ¿Qué método usa para el control de inventarios?
- a) Primeras entradas primeras salidas
 - b) Ultimas entradas primeras salidas
 - c) Promedio ponderado

ANEXO 2

ANÁLISIS DE VALIDACIÓN Y CONSISTENCIA DE INSTRUMENTO

Mediante el presente análisis se evaluó la validez y consistencia del instrumento en el desarrollo de investigación que lleva por título: “**COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA S.R.L., CHICLAYO 2017.**”, la cual permitirá determinar el costeo para una mejor toma de decisiones en dicha empresa.

El procedimiento, se realizó mediante la prueba estadística de fiabilidad “Alfa de Cronbach”, la cual evaluó la consistencia de 32 preguntas, estas fueron aplicadas a una muestra piloto de 06 trabajadores de la institución, para posteriormente ser procesadas mediante el software estadístico SPSS 22.0.

Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Valido	6	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	6	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,837	32

Acorde a los resultados obtenidos, apreciamos que el coeficiente de “Alfa de Cronbach” es de 0.837, es decir los ítems se correlacionan internamente a nivel regularmente aceptable. Entonces podemos asegurar a un 83.7% que es un instrumento fiable.


ALAN MAURICIO MANSILLA DE LOS SANTOS
LIC. EN ESTADÍSTICA
COESPE N° 724

Chiclayo, 23 de Febrero de 2018.

ANEXO 3

MATRIZ DE CONSISTENCIA – TESIS

TÍTULO: COSTEO DIRECTO PARA MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA MISURA S.R.L., CHICLAYO 2017.

Línea de investigación: Costos.

AUTORES: Duque Siesquén Milagros Elizabeth.
García Ipanaque Magaly del Rocio.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
¿Cuál es la influencia del Costeo Directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017?	GENERAL Determinar el costeo directo para mejorar la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.	Ha= La aplicación del costeo directo mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.L. Ho= La aplicación del costeo directo no mejora la toma de decisiones de la empresa MISURA S.R.L.	VD: Toma de decisiones. VI: Costeo directo.	Cuantitativa, Transversal	once	Encuesta Entrevista Análisis documental	Tablas estadística Programa Microsoft excel
	ESPECÍFICOS Diagnosticar la situación actual de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.			DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTOS	
	Aplicar el costeo directo en la toma de las decisiones de la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017. Evaluar si el costeo directo mejora la toma de decisiones en la empresa Misura S.R.L., Chiclayo 2017.			Experimental	seis	La guía de observación La guía de entrevista Ficha documental	

ANEXO FOTOGRÁFICO

EMPRESA MISURA SRL



PRODUCTO N° 01: SOFÁ MODULAR



PRODUCTO N° 02: BANQUETA TAPIZADA



PRODUCTO N° 03: JUEGO DE COMEDOR 6 SILLAS



PRODUCTO N° 04: 3D MUEBLE TV EN MELAMINA

