



**Facultad de Ciencias de la Administración**

**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

Propuesta de gestión de costos para la mueblería  
artesanal Tapicería y Mueblería Castillo

**Trabajo de titulación previo a la obtención del  
grado de Licenciada en Contabilidad y Auditoría**

**Autora:**

María del Carmen Castillo Enderica

**Directora:**

Ing. Miriam Elizabeth López Córdova

**Cuenca – Ecuador**

**2026**

## DEDICATORIA

A mis queridos padres, Carmen y Manuel, cuyo amor y sacrificio han sido el pilar de mi vida.

Gracias por enseñarme que el esfuerzo y la perseverancia son el camino más honesto hacia los sueños

A mi hermano Milton, por su cariño y apoyo en cada paso de mi vida. A mi querido cuñado Enrique, por su bondad sin límites, a mi sobrina Rafaela, por ser la alegría más grande de mi vida; también a mis niños grandes Mateo, Chris, Eddy Tefy y Vale por todo su amor.

A mi esposo Alejandro, por estar a mi lado, motivándome en este camino.

Y de manera muy especial, a mi querida hermana Verónica, quien ha sido como una segunda madre para mí: guiándome con sabiduría, acompañándome en las dificultades, brindándome apoyo incondicional en todos los sentidos, y por creer en mí desde siempre, incluso en mis momentos de mayor duda. Gracias a ti, este sueño se hizo realidad.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad del Azuay y a todos los profesores que me formaron e incentivaron en este logro, por brindarme los recursos esenciales y el ambiente académico ideal para desarrollar esta tesis con éxito.

A mi directora de tesis, Ing. Miriam López, por su guía experta, paciencia y dedicación constante que enriquecieron este trabajo.

Al Ing. Juan Carlos Aguirre Quezada, mi metodólogo, por su orientación precisa, aportes valiosos y compromiso con mi avance.

A mis amigas y compañeras de aula, por su apoyo incondicional en momentos difíciles, las motivaciones compartidas en largas sesiones de estudio, las risas que aliviaron el estrés y la amistad que me impulsó a perseverar hasta el final.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

|                                                 |      |
|-------------------------------------------------|------|
| DEDICATORIA .....                               | i    |
| AGRADECIMIENTO.....                             | ii   |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS .....                      | iii  |
| ÍNDICE DE FIGURAS .....                         | vi   |
| ÍNDICE DE TABLAS .....                          | vii  |
| ÍNDICE DE ANEXOS.....                           | viii |
| RESUMEN .....                                   | ix   |
| ABSTRACT .....                                  | x    |
| INTRODUCCIÓN.....                               | 1    |
| CAPÍTULO 1.....                                 | 2    |
| 1. PRESENTACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....      | 2    |
| 1.1. Información General .....                  | 2    |
| 1.1.1.2. Misión.....                            | 3    |
| 1.2. Estructura organizativa.....               | 4    |
| 1.2.1. Organigrama .....                        | 4    |
| 1.3. Clientes y proveedores .....               | 6    |
| 1.3.1. Clientes .....                           | 6    |
| 1.3.2. Proveedores.....                         | 6    |
| 1.4. Obligaciones.....                          | 7    |
| 1.4.1. Obligaciones tributarias .....           | 7    |
| 1.4.2. Obligaciones Laborales.....              | 8    |
| 1.4.3. Obligaciones Municipales.....            | 8    |
| CAPÍTULO 2.....                                 | 9    |
| 2. Marco teórico .....                          | 9    |
| 2.1. Contabilidad y Gestión de Costos .....     | 9    |
| 2.2. Fundamentos de la Gestión de Costos.....   | 10   |
| 2.3. Clasificación de los Costos .....          | 11   |
| 2.4. Elementos de los costos de producción..... | 13   |
| 2.5. Herramientas de Gestión de Costos .....    | 14   |

|                         |                                                                            |           |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.5.1.                  | Justo a tiempo (JIT) .....                                                 | 14        |
| 2.5.2.                  | Punto de equilibrio .....                                                  | 15        |
| 2.5.3.                  | Dinámica de cambios en los puntos de equilibrio .....                      | 16        |
| 2.5.4.                  | Impacto del mix de ventas (Ventas de Productos Múltiples) .....            | 16        |
| 2.5.5.                  | Análisis de sensibilidad y el margen de seguridad .....                    | 16        |
| 2.5.6.                  | Ciclo de vida del costo .....                                              | 16        |
| 2.5.7.                  | Análisis Costo-Volumen- Utilidad .....                                     | 17        |
| 2.5.8.                  | Control y la reducción de costos .....                                     | 17        |
| 2.6.                    | El estado de costos .....                                                  | 17        |
| 2.6.1.                  | Esquema general del estado de costos .....                                 | 18        |
| 2.7.                    | Desafíos y Oportunidades en la Gestión de Costos del Sector Artesanal .... | 19        |
| <b>CAPÍTULO 3 .....</b> |                                                                            | <b>20</b> |
| <b>3.</b>               | <b>HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE COSTOS .....</b>                             | <b>20</b> |
| 3.1.                    | Identificación de actividades .....                                        | 20        |
| 3.2.                    | Diagrama de flujo .....                                                    | 23        |
| 3.2.1.                  | Proceso productivo .....                                                   | 23        |
| 3.2.1.1.                | Salas .....                                                                | 23        |
| 3.2.2.                  | Comedor .....                                                              | 25        |
| 3.3.                    | Objeto del costo .....                                                     | 27        |
| 3.3.1.                  | Segmento a analizar .....                                                  | 27        |
| 3.3.2.                  | Análisis .....                                                             | 31        |
| 3.3.3.                  | Determinación de costos .....                                              | 31        |
| 3.4.                    | Costeo por órdenes de producción .....                                     | 35        |
| 3.5.                    | Hoja de costos .....                                                       | 37        |
| 3.5.1                   | Estado de costos .....                                                     | 41        |
| 3.6.                    | Punto de equilibrio .....                                                  | 43        |
| 3.7.                    | Planteamiento de escenarios .....                                          | 47        |
| 3.7.1.                  | Escenario 1: Incremento del precio de venta .....                          | 48        |
| 3.7.2.                  | Escenario 2: Incremento de costos variables .....                          | 49        |
| 3.7.3.                  | Escenario 3: Incremento de la distribución de costos fijos .....           | 50        |
| 3.7.4.                  | Escenario 4: Decremento del precio de venta .....                          | 50        |
| 3.7.5.                  | Escenario 5: Decremento de costos variables .....                          | 51        |
| 3.7.6.                  | Escenario 6: Incremento del volumen de producción .....                    | 52        |

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| 3.8. Información financiera ..... | 52        |
| 3.8.1. Estado de resultados.....  | 53        |
| <b>CONCLUSIONES .....</b>         | <b>56</b> |
| <b>RECOMENDACIONES .....</b>      | <b>58</b> |
| <b>REFERENCIAS.....</b>           | <b>60</b> |
| <b>ANEXOS.....</b>                | <b>63</b> |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Figura 1</b> Ubicación de la empresa .....                                      | 2  |
| <b>Figura 2</b> Estructura Organizacional de Tapicería y Mueblería Castillo .....  | 4  |
| <b>Figura 3</b> Juego de muebles sala: Polonia.....                                | 24 |
| <b>Figura 4</b> Proceso productivo para la elaboración de muebles para sala. ....  | 25 |
| <b>Figura 5</b> Juego de muebles para Comedor: Morelia.....                        | 26 |
| <b>Figura 6</b> Proceso productivo para la elaboración de muebles de comedor ..... | 26 |
| <b>Figura 7</b> Punto de equilibrio salas .....                                    | 45 |
| <b>Figura 8</b> Punto de equilibrio comedores.....                                 | 46 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tabla 1</b> Matriz FODA de la Empresa Tapicería y Mueblería Castillo .....                                                         | 4  |
| <b>Tabla 2</b> Clasificación de los costos por su naturaleza, según Ruiz, Bastidas y Leguízamo .....                                  | 12 |
| <b>Tabla 3</b> Clasificación de costos por su comportamiento respecto al volumen de producción, según Ruiz, Bastidas y Leguízamo..... | 12 |
| <b>Tabla 4</b> Clasificación de los costos según su comportamiento.....                                                               | 14 |
| <b>Tabla 5</b> Esquema general del estado de costos .....                                                                             | 18 |
| <b>Tabla 6</b> Actividades .....                                                                                                      | 22 |
| <b>Tabla 7</b> Catálogo de muebles.....                                                                                               | 27 |
| <b>Tabla 8</b> Costos variables- noviembre 2025 .....                                                                                 | 31 |
| <b>Tabla 9</b> Costos fijos-2025.....                                                                                                 | 33 |
| <b>Tabla 10</b> Resumen de las órdenes de producción.....                                                                             | 36 |
| <b>Tabla 11</b> Hoja de costos 001.....                                                                                               | 37 |
| <b>Tabla 12</b> Hoja de costos 002.....                                                                                               | 38 |
| <b>Tabla 13</b> Hoja de costos 003.....                                                                                               | 38 |
| <b>Tabla 14</b> Hoja de costos 004.....                                                                                               | 39 |
| <b>Tabla 15</b> Hoja de costos 005.....                                                                                               | 40 |
| <b>Tabla 16</b> Estado de costos de producción.....                                                                                   | 41 |
| <b>Tabla 17</b> Matriz del punto de equilibrio .....                                                                                  | 44 |
| <b>Tabla 18</b> Incremento del precio de venta (Escenario 1) .....                                                                    | 48 |
| <b>Tabla 19</b> Incremento de costos variables (Escenario 2) .....                                                                    | 49 |
| <b>Tabla 20</b> Incremento de costos fijos (Escenario 3).....                                                                         | 50 |
| <b>Tabla 21</b> Decremento del precio de venta (Escenario 4).....                                                                     | 50 |
| <b>Tabla 22</b> Decremento de costos variables (Escenario 5).....                                                                     | 51 |
| <b>Tabla 23</b> Incremento del volumen de producción (Escenario 6).....                                                               | 52 |
| <b>Tabla 24</b> Estado de Resultados – noviembre 2025 .....                                                                           | 53 |

## ÍNDICE DE ANEXOS

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| <b>Anexos 1</b> Rol de pagos noviembre 2025.....         | 63 |
| <b>Anexos 2</b> Facturas de venta noviembre-2025 .....   | 66 |
| <b>Anexos 3</b> Registro de compras noviembre-2025 ..... | 70 |
| <b>Anexos 4</b> Libro de obra .....                      | 72 |
| <b>Anexos 5</b> Matriz de costos .....                   | 75 |

## RESUMEN

La gestión de costos adecuada en empresas del sector manufacturero artesanal es un elemento indispensable para garantizar la sostenibilidad y la competitividad, esencialmente donde predominan prácticas empíricas en la determinación de precios y control de recursos. El objetivo general del estudio fue realizar un sistema de costeo por órdenes de producción en la Tapicería y Mueblería Castillo, para determinar el costo real de fabricación y mejorar la toma de decisiones financieras. El estudio fue desarrollado con un enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo y aplicado, empleando la recolección de información como la observación directa, revisión documental y análisis de registros internos de producción, costos y ventas que corresponden al mes de noviembre de 2025. Los resultados muestran que los costos variables ascienden a \$16.274,96, en tanto que el punto de equilibrio se ubica en \$12.187,53, demostrando que la empresa opera por encima de su umbral de rentabilidad, logrando generar una utilidad neta de \$10.814,54. Además, se identifica que la materia prima directa representa el mayor componente del costo total, resaltando la necesidad de optimizar su uso. En conclusión, realizar el sistema de costeo permite mejorar la precisión en la determinación de costos, fortaleciendo la gestión financiera de la empresa, por lo que se recomienda institucionalizar el sistema propuesto y realizar evaluaciones periódicas del punto de equilibrio con la finalidad de asegurar la toma de decisiones eficientes.

**Palabras clave:** costeo por órdenes, costos, punto de equilibrio, rentabilidad, toma de decisiones.

## ABSTRACT

Proper cost management in artisanal manufacturing companies is essential for ensuring sustainability and competitiveness, especially where empirical practices predominate in pricing and resource control. The overall objective of this study was to implement a job order costing system at Castillo Upholstery and Furniture to determine the actual manufacturing cost and improve financial decision-making. The study employed a quantitative approach with a descriptive and applied scope, utilizing data collection methods such as direct observation, document review, and analysis of internal production, cost, and sales records for November 2025. The results show that variable costs amount to \$16.274,96, while the break-even point is \$12.187,53, demonstrating that the company operates above its profitability threshold, generating a net profit of \$10.814,54. Similarly, it is identified that direct raw materials represent the largest component of total cost, highlighting the need to optimize their use. In conclusion, implementing the costing system improves the accuracy of cost determination, strengthening the company's financial management. Therefore, it is recommended that the proposed system be institutionalized and that periodic break-even point assessments be conducted to ensure efficient decision-making.

**Keywords:** break-even point, costs, decision making, job order costing, profitability.

# INTRODUCCIÓN

En el contexto actual de la manufactura artesanal, la gestión de costos es un elemento esencial para la supervivencia y competitividad de las empresas. La industria del mueble enfrenta retos significativos: la presión por la personalización en un mercado global y la fluctuación en los precios de materias primas fundamentales como madera y textiles. Ante esto, autores contemporáneos señalan que disponer de un sistema estratégico de costos no es una alternativa, sino una necesidad para las organizaciones que buscan mantenerse vigentes. Su implementación permite que los talleres transiten de una gestión puramente operativa hacia una basada en datos, con control sobre los recursos materiales y financieros.

Con base en lo anterior, esta investigación propone la implementación de un sistema de costeo por órdenes de producción para Tapicería y Mueblería Castillo, con el objetivo de determinar el costo real de fabricación mediante la correcta identificación de materiales, mano de obra y costos indirectos. La metodología es de tipo descriptivo-aplicada, con enfoque cuantitativo; parte del análisis de registros internos de producción y ventas para construir un modelo de costeo que sustente la fijación de precios competitivos. El propósito no se limita a establecer el margen de contribución por pedido, sino a proveer al taller de un instrumento estratégico que respalde decisiones fundamentadas frente al mercado mayorista y minorista.

Se pretende convertir la gestión empírica en una técnica mediante una metodología mixta que une el análisis numérico de los registros con el diagnóstico cualitativo de las actividades de campo, la investigación es de tipo descriptivo y aplicado y emplea un método cuantitativo; inicia con una evaluación de la situación. Posteriormente, se realiza un análisis documental y se desarrolla un modelo que combine materiales, mano de obra y costos indirectos de producción que posibilite determinar precios de venta sustentados y competitivos, finalmente a través de la aplicación, se demuestra el efecto que tiene el disponer información exacta acerca de la rentabilidad real por cada producto.

El objetivo de esta propuesta no es únicamente establecer el margen de contribución de cada pedido, sino también brindar un instrumento estratégico que ayude a tomar decisiones fundamentadas y competitivas en el mercado.

# **CAPÍTULO 1**

## **1. PRESENTACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

### **1.1. Información General**

Tapicería y Mueblería Castillo es una entidad familiar que cuenta con más de tres décadas de experiencia en la fabricación artesanal de muebles de alta calidad, la compañía fue fundada por el Sr. Manuel Efraín Castillo y su esposa la Sra. Carmen Enderica. En la actualidad, el Sr. Manuel Efraín Castillo se desempeña como gerente y su estatus de "Artesano Calificado" por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), se ha convertido en un referente esencial en la industria de la madera de Cuenca expandiendo su alcance a varios mercados regionales gracias a una propuesta de valor fundamentada en la distinción y la calidad.

El taller artesanal, situado estratégicamente en la intersección de las calles coronel Carlos Monsalve y Barrial Blanco, una zona de gran importancia industrial en Cuenca, se enfoca en ofrecer soluciones completas para dormitorios, salas y comedores, cada elemento se desarrolla con un rigor técnico que tiene en primer plano la funcionalidad, la ergonomía y la convergencia con las tendencias actuales de decoración interior.

La integración de procesos innovadores con la maestría técnica tradicional constituye la principal ventaja competitiva del taller, la cual se refleja en tres aspectos:

- La utilización de materias primas rigurosamente seleccionadas.
- La elaboración de piezas con una estética sobresaliente y una alta durabilidad.
- Una identidad de carácter artesanal que se desarrolla con las demandas del mercado a nivel nacional sin perder su esencia artesanal.

La estructura de negocios del taller combina dos canales: la provisión mayorista a cadenas de la región Costa y la atención personalizada al consumidor final en Cuenca. Esta dualidad evidencia una sólida capacidad operativa y un posicionamiento diferenciado según el tipo de cliente. En la actualidad, la empresa es un ejemplo de emprendimiento familiar exitoso, donde la constancia y el perfeccionamiento continuo de los procesos han forjado una marca reconocida por su calidad artesanal.

La perspectiva de los fundadores es proyectar el mobiliario como un componente fundamental del estilo de vida de sus clientes, más que un simple elemento decorativo. En la actualidad, la empresa es un ejemplo de emprendimiento familiar exitoso, el

perfeccionamiento continuo de los procesos y la pasión por el trabajo han forjado una marca sólida, reconocida por su calidad artesanal.

## **Figura 1**

*Ubicación de la empresa*



*Nota:* Fotografía tomada por la autora

### **1.1.1. Estado Actual de la Empresa**

#### **1.1.1.1. Visión**

Ser líderes en el sector mobiliario en Ecuador, resaltando por la rentabilidad estratégica, innovación técnica y calidad extraordinaria que va más allá de las fronteras, cambiando los hogares con elegancia, funcionalidad y durabilidad.

#### **1.1.1.2. Misión**

Fabricar muebles artesanales de gran calidad y diseño ergonómico, a través de procesos mejorados y una gestión técnica de costos, que combinen la maestría tradicional con la eficacia administrativa contemporánea.

#### **1.1.1.3. FODA**

**Tabla 1***Matriz FODA de la Empresa Tapicería y Mueblería Castillo*

| FORTALEZAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | OPORTUNIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplia trayectoria en el mercado de muebles</li> <li>• Artesano Calificado por la JNDA.</li> <li>• Capacidad logística regional y atención personalizada local.</li> <li>• Ubicación cerca del sector industrial de la ciudad de Cuenca.</li> <li>• Rigurosa selección de materias primas.</li> <li>• Enfoque en ergonomía y funcionalidad.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Declaración de IVA (0%), no pago de decimos y fondos de reserva.</li> <li>• Poner en funcionamiento instrumentos digitales para reducir las diferencias de gestión empírica.</li> <li>• Integrar sistemas de costeo para mejorar la competitividad en precios.</li> <li>• Aumento en la demanda de productos hechos a mano que cumplen con rigurosos estándares de calidad y diseño.</li> </ul> |
| DEBILIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | AMENAZAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de un sistema estructurado de costos para determinar márgenes de contribución exactos.</li> <li>• Necesidad de pasar de un sistema contable elemental a una administración estratégica de recursos.</li> <li>• Falta en este momento de una captura de datos exacta en la planta productiva.</li> </ul>                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• La fluctuación constante en el precio de las materias primas.</li> <li>• Presión por la personalización masiva y los precios reducidos de competidores en el sector industrial.</li> <li>• Es obligatorio facturar electrónicamente y hacer declaraciones bajo el Régimen General.</li> </ul>                                                                                                   |

## 1.2. Estructura organizativa

### 1.2.1. Organigrama

**Figura 2***Estructura Organizacional de Tapicería y Mueblería Castillo*



*Nota:* Fotografía tomada por la autora

Tapicería y Mueblería Castillo se organiza bajo un modelo jerárquico propio de un taller artesanal, donde el maestro Manuel Castillo desempeña el cargo de Maestro de Taller (Gerente Propietario) y asume la responsabilidad directa del corte de las telas. Su administración articula el trabajo de cuatro áreas operativas fundamentales: la tapicería, la carpintería, el lacado y el armado, cada una de las cuales es dirigida por un maestro de obra, y asistida por un aprendiz, para posibilitar el relevo generacional y la conservación de los saberes tradicionales del oficio.

En el área de tapicería, un tapicero experimentado ejecuta todas las fases del tapizado con precisión técnica. En el área de costura se realizan las costuras internas, finales y dobles, además de la confección de cojines decorativos que combinan estética y comodidad. Por su parte, las lijadoras y lacadoras se encargan del proceso de acabado superficial, ejecutando el lijado y lacado de piezas de madera —patas, bases, frentes y mesas— para lograr superficies lisas y uniformes que otorgan al mueble un acabado artesanal de alta calidad.

Asimismo, la organización cuenta como apoyo externo a un contador que llega dos días a la semana a revisar documentación y a llevar a cabo las obligaciones tributarias que el marco regulador artesanal exige y una secretaria que trabaja de planta, aportando en toda la documentación requerida a diario.

Esta estructura organizativa, sustentada en la colaboración y la especialización de cada una de las personas que lo conforman, hace que la transición desde la materia prima hasta el mueble tapizado ya terminado sea fluida y sin contratiempos, garantizando que en cada paso de la operación predominan la calidad, la diligencia y el valor artesanal de la marca.

### **1.3. Clientes y proveedores**

#### **1.3.1. Clientes**

Tapicería y Mueblería Castillo dispone de una red de distribución sólida y diversificada, sustentada en clientes ubicados en puntos comerciales estratégicos. Sus principales canales se concentran en Guayaquil, a través de Mueblería Palito y del cliente mayorista Alex Cedeño, y en Cuenca, mediante alianzas comerciales con Ovelinea y Mueblería Vera Vázquez. Adicionalmente, la empresa atiende de forma directa a clientes finales, lo que le permite combinar ventas al por mayor y al detalle, ampliando su cobertura de mercado y fortaleciendo su posicionamiento en el sector.

#### **1.3.2. Proveedores**

Tapicería y Mueblería Castillo administra su cadena de suministro a partir de alianzas con proveedores especializados para la disponibilidad y la calidad de los insumos críticos para la producción. Gerardo Ortiz provee fundamentalmente herramientas y esponjas como insumos para las actividades operativas del taller. Tapitex realiza el papel de proveedor integral en tornillos, telas, esponjas o herramientas favoreciendo la concentración de las compras y la eficiencia en la gestión de los inventarios.

La calidad del acabado final de los productos está condicionada por la laca comprada a Pinaure y a las telas que provienen de KBS y otros proveedores, que determinan la apariencia de los muebles, su calidad y nivel de percepción del producto. Además, la madera se compra en diferentes proveedores de la misma localidad, y este es un elemento importante para controlar los aspectos de costes y logística, ya que esto va unido a elegir precios, tiempos de entrega y niveles de aprovisionamiento en un entorno de oferta múltiple.

## **1.4. Obligaciones**

### **1.4.1. Obligaciones tributarias**

La Tapicería y Mueblería Castillo al ser una empresa calificada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no tienen la obligación de llevar contabilidad, así que no necesitan un contador; sin embargo, deben hacer un control mensual de sus ingresos y egresos y pueden usar o crear el registro en su computadora debiendo guardar los comprobantes de venta vinculados a su actividad económica durante siete años.

Al ser artesano no obligado a llevar contabilidad deberá utilizar el formulario 102A para declarar su Impuesto a la Renta, en el que se consolidan los ingresos percibidos y los gastos generados desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año anterior y a cargar semestralmente la declaración en cero de IVA deberá utilizar el formulario 104, según el noveno dígito de la cédula.

Los artesanos calificados están gravados con tarifa 0% de IVA, siempre y cuando, se cumpla con las condiciones del art. 171 de la Ley de Régimen Tributario Interno, si en algún momento la calificación llegara a caducar el artesano pasa a régimen general automáticamente por lo que deberá declarar con el 15% del IVA.

Tapicería y Mueblería Castillo no tiene derecho a crédito tributario ya que producen bienes o servicios gravados con tarifa 0% de IVA, (según Artículo 144 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno), el crédito tributario es el IVA pagado en las compras de bienes y servicios que será descontado del IVA cobrado en las ventas.

Sin embargo; aunque su tarifa sea cero, deben emitir facturas electrónicas de forma obligatoria y presentar declaraciones semestrales de IVA, están obligados a presentar el Impuesto a la Renta de manera anual, conforme a la tabla de personas naturales del Régimen General; sin embargo un artesano que no haya renovado su calificación artesanal en el límite que establece la JNDA que es de 3 años, el artesano pasa automáticamente a régimen general lo que ocasiona que el artesano tenga que realizar las declaraciones de IVA de forma mensual, llevar registros financieros rigurosos y a pagar impuestos de acuerdo a la ley .

### **1.4.2. Obligaciones Laborales**

Según el código de trabajo en el (Art. 302) la Ley de Defensa del Artesano los artesanos calificados están amparados por un régimen especial que los exime de algunas obligaciones patronales que las empresas en general están obligadas a cumplir.

Los maestros de taller están eximidos del pago de décimos como el décimo tercer y décimo cuarto sueldo, fondos de reserva y utilidades a operarios, sin embargo, el pago de sueldo mínimo sectorial de una jornada de 8 horas y el pago de horas extras, las indemnizaciones por despido intempestivo, tanto como vacaciones y la afiliación a IESS obligatoria de todos los trabajadores son las obligaciones principales de un artesano.

Los artesanos gozan del uso completo de protección del IESS en cuanto a atención por riesgos laborales y préstamos quirografarios no así con los hipotecarios.

### **1.4.3. Obligaciones Municipales**

En cuanto a lo municipal un artesano está obligado principalmente a la obtención y renovación anual de la Patente Municipal, mismas que se tramitan en las oficinas del municipio, también un permiso otorgado por el cuerpo de bomberos, que realiza una inspección anual del local para asegurarse de que no haya riesgos de incendios y que el local sea adecuado para poder desarrollar las funciones de una manera correcta.

## CAPÍTULO 2

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Contabilidad y Gestión de Costos

La gestión de costos es fundamental para la sostenibilidad y competitividad de cualquier organización, sin importar su tamaño o sector. Se distingue de la contabilidad financiera por su enfoque en la información interna, orientada a la toma de decisiones gerenciales, el establecimiento de precios y el análisis del rendimiento (Horngren et al., 2020). Para empresas de producción artesanal, donde la elaboración de cada producto puede ser única, un sistema de control de costos se vuelve una herramienta estratégica, no solo para la supervivencia, sino para el crecimiento en mercados cada vez más exigentes (Arias, 2020).

Dentro de este entorno, una de las herramientas fundamentales para la gestión empresarial es la contabilidad de costos, la cual, permite contar con información minuciosa y principalmente de alta fiabilidad sobre el proceso operativo, recursos tanto productivos como administrativos, por lo que se puede decir que es un instrumento de tipo estratégico para tomar decisiones (Garrison et al., 2021).

A partir de esto, la categorización correcta de los costos representa un pilar del análisis necesario. La categorización entre costos fijos (los que permanecen inalterables independientemente del nivel de producción) y costos variables (los que cambian a medida que varía la producción) hace posible que los directivos tengan una imagen más precisa de la estructura de costos que está presente dentro de la compañía y que puedan tomar decisiones sobre los niveles de producción que se van a llevar a cabo o sobre los márgenes de contribución existentes (Polimeni et al., 1994). Igualmente, la distinción entre los costos directos, que se identifican fácilmente con un artículo determinado y los costos indirectos permite que la asignación de los gastos sea la correcta y contribuya a calcular la rentabilidad que tiene cada artículo de forma individualizada (Montano y Moreno, 2020).

La implementación de un sistema de costeo por órdenes de trabajo, conocido como *job costing*, es un sistema que acumula los elementos del costo como la materia prima directa y la mano de obra directa de acuerdo con cada orden, este tipo de costeo permite que la planificación sea más flexible y que se adapte de mejor manera a cada empresa

(García-Portocarrero et al., 2024). Al rastrear los costos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación a cada orden específica, la gerencia puede calcular la **rentabilidad** precisa de cada pieza de mobiliario o tapicería.

Esto transforma una operación intuitiva en una administración basada en datos, permitiendo una fijación de precios competitiva y la identificación de proyectos más rentables (Cevallos y Arellano, 2024).

## **2.2. Fundamentos de la Gestión de Costos**

La contabilidad de costos es fundamental para la gestión empresarial moderna. Según Hernández (2022), esta disciplina trasciende de un simple registro de varios datos, para convertirse en un sistema de información estratégico; enfatizando en que la contabilidad de costos se utiliza para medir, analizar y controlar los recursos que se consumen en la producción de bienes o servicios. Este criterio resulta fundamental para poder determinar la eficiencia de los procesos de producción, fijar los precios de venta que se establecen y que aseguran que exista un nivel de rentabilidad deseado y para sustentar las decisiones sobre los incrementos, la diversificación de productos o la capacidad de discontinuar la producción de líneas de productos (Horngren et al., 2020).

En cambio, la contabilidad de costes es muy distinta de la contabilidad financiera, ya que la contabilidad financiera se encuentra sometida a la normativa contable en la que se basa, fundamentalmente en las IFRS (Normas Internacionales de Información Financiera), mientras que la contabilidad de costes no está normalizada, por lo que las empresas pueden adaptar fácilmente sus sistemas de contabilidad de costes a sus propósitos para poder ofrecer una visión más precisa de sus prácticas internas (Hansen y Mowen, 2020).

La contabilidad administrativa se centra en entregar información de suma importancia para las decisiones internas. De acuerdo con Warren et al. (2010), la comprensión de los costos y su comportamiento constituyen el fundamento para la planeación estratégica y el control operativo.

En el ámbito contable, el costo se considera como un desembolso de efectivo o el equivalente, o el compromiso de desembolsar en efectivo en el futuro, a fin de obtener un beneficio que permita lograr los objetivos de la organización. Una vez que el beneficio del costo se consume, este se convierte en un gasto.

La gestión de costos es mucho más que una simple herramienta contable; es un sistema estratégico que permite a las organizaciones comprender y controlar el ciclo de vida de sus productos y servicios, de forma similar está también orientada a la toma de decisiones internas, proporcionando a la gerencia la información necesaria para optimizar la eficiencia y la rentabilidad (Garrison et al., 2021).

Esta disciplina se encarga de analizar los costos desde su origen, ya sea en la producción, la logística o la administración, y los clasifica de diversas formas, como costos fijos, variables, directos e indirectos, para que los gerentes puedan identificar áreas de mejora (Polimeni et al., 1994). El propósito principal de la gestión de costos es dotar a la administración de un marco de referencia para la planificación, el control y la toma de decisiones, esto implica la medición precisa de los costos de los recursos, la acumulación de estos costos por producto o servicio y el análisis de las desviaciones entre los costos reales y los presupuestados.

La información obtenida es de gran importancia para lograr determinar los precios, así como para evaluar el rendimiento de las áreas y llevar a cabo una asignación de recursos más oportuna; por ende, el enfoque contemporáneo asociado a la gestión de costos no solo se centra en disminuir los costos sino también en cumplir los objetivos basados en la creación de valor a partir de la optimización de procesos y mejora continua (Gómez, 2022).

El análisis de los costes de producción de una empresa hace posible reconocer cuellos de botella o actividades que no aportan valor, por lo que le permite rediseñar sus operaciones con el fin de ser competitiva. Por ende, la gestión de los costes no solo permite controlar los gastos, sino que también se convierte en una palanca para la innovación y para el crecimiento sostenible (Martínez-Echeverry y Otero-Rivas, 2023).

### **2.3. Clasificación de los Costos**

Para una gestión eficaz, es fundamental categorizar correctamente los costos, mismos que pueden ser clasificados de diversas formas, y las siguientes son las más importantes:

- Por su naturaleza.
- Por su comportamiento respecto al volumen de producción.

**Tabla 2**

*Clasificación de los costos por su naturaleza, según Ruiz, Bastidas y Leguizamo*

| <b>Categoría</b>       | <b>Tobar Ruiz (2023)</b>                                                                                                                                                                                  | <b>Obando Bastidas y Hastamorir Leguizamo (2019)</b>                                                                                                                                                |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Costo Directo</b>   | Son aquellos que se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto y son fácilmente rastreables.                                                                                       | Son los que pueden identificarse directamente con el producto o servicio específico (materia prima directa o mano de obra directa).                                                                 |
| <b>Costo Indirecto</b> | Es el que no se puede identificar con una actividad determinada o lo hace de forma compleja y se requiere una base de distribución (prorratio) para su asignación.                                        | Son aquellos costos que no pueden atribuirse directamente al producto o segmento.                                                                                                                   |
| <b>Ejemplos</b>        | Directos: Materia prima directa, Mano de obra directa.<br><br>Indirectos: Depreciación de maquinaria (respecto al producto), sueldo del director de producción (respecto al producto) (Tobar Ruiz, 2023). | Directos: Materiales utilizados en la fabricación, salario del operario de producción.<br>Indirectos: Suministros de fábrica, arriendo de la planta (Obando Bastidas y Hastamorir Leguizamo, 2019). |
| <b>Énfasis</b>         | Énfasis en la identificación plena y la necesidad de asignación por distribución para los indirectos.                                                                                                     | Énfasis en la atribuibilidad al producto o servicio.                                                                                                                                                |

**Tabla 3**

*Clasificación de costos por su comportamiento respecto al volumen de producción, según Ruiz, Bastidas y Leguizamo*

| <b>Categoría</b>      | <b>Tobar Ruiz (2023)</b>                                                                                                                                                                                                         | <b>Obando Bastidas y Hastamorir Leguizamo (2019)</b>                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Costo Variable</b> | Son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado (producción o ventas). Son aquellos costos que permanecen inmutables, sin importar el curso de acción elegido, dentro de un rango relevante. | Son aquellos costos que varían en proporción al volumen de producción o actividad. En total varían, pero en forma unitaria son constantes. Son los que no cambian con el nivel de actividad o producción, se incurren independientemente de cuánto se produzca. |
| <b>Costo Fijo</b>     |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                   |                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Costo Semivariable / Mixto</b> | Se componen de una parte fija y una parte variable. La parte fija es la base, y la parte variable se modifica según el volumen (Tobar Ruiz, 2023). | Implicito en la práctica de costeo, aunque no es la categoría principal. Se mencionan como aquellos que tienen características de costos fijos y variables (implícito en la discusión de costos mixtos o escalonados) (Obando Bastidas y Hastamorir Leguízamo, 2019). |
| <b>Ejemplos</b>                   | Variables: Materia prima, comisiones de venta. Fijos: Sueldos de supervisión, arriendos.                                                           | Variables: Materias primas, mano de obra directa, servicios públicos relacionados con la producción. Fijos: Alquiler, salarios administrativos, depreciación.                                                                                                         |
| <b>Énfasis</b>                    | Destaca la relación directa de la fluctuación con la actividad y la inclusión del concepto de costos semivariables/mixtos.                         | Subraya el comportamiento proporcional en total y la constancia unitaria del costo variable, y la total invariabilidad de los fijos.                                                                                                                                  |

## 2.4. Elementos de los costos de producción

Para las empresas manufactureras, Warren et al. (2010) clasifican los costos de fabricación en tres elementos principales:

1. **Materiales Directos.** - Son los insumos que forman parte integral del producto terminado y que pueden ser rastreados de manera directa y económica hacia la unidad producida.
2. **Mano de Obra Directa.** - Representa el esfuerzo físico o mental de los empleados que transforman los materiales directos en productos terminados, cuyo costo puede asignarse específicamente a dichas unidades.
3. **Costos Indirectos de Fabricación (CIF).** - Incluyen todos los costos de manufactura que no son materiales directos ni mano de obra directa. Ejemplos de estos son la depreciación de maquinaria, servicios públicos de la planta y materiales indirectos (pegamentos, lubricantes).

### 2.3.1. Costos primos y de conversión.

Warren et al. (2010) proponen una clasificación agrupada que ayuda a los administradores a identificar dónde se concentra el valor agregado:

1. **Costos Primos.** - Es la suma de los materiales directos y la mano de obra directa. Se llaman así porque son los elementos primarios y directos que conforman el producto.

2. **Costos de Conversión.** - Es la suma de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Representan el costo de "convertir" la materia prima en un producto terminado.

**Tabla 4**

*Clasificación de los costos según su comportamiento*

| <b>Tipo de Costo</b> | <b>Definición según Warren, Reeve y Duchac (2010)</b>                                                | <b>Ejemplo</b>                                  |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Costos Variables     | Varían en proporción directa a los cambios en el nivel de actividad.                                 | Materia prima por unidad.                       |
| Costos Fijos         | Permanecen constantes en su monto total, independientemente de los cambios en el nivel de actividad. | Alquiler de la fábrica.                         |
| Costos Mixtos        | Tienen componentes tanto fijos como variables; a veces se les denomina costos semivARIABLES.         | Factura de electricidad (carga fijo + consumo). |

### 2.3.2. Comportamiento de los costos

Un concepto vital que mencionan el autor Warren et al. (2010) es el rango relevante. Los costos fijos y variables solo se comportan de manera predecible dentro de un rango específico de actividad.

- Si la producción excede el rango relevante, los costos fijos pueden aumentar (ej. alquilar una segunda bodega).
- Si la producción cae por debajo, la eficiencia de los costos variables podría disminuir.

## 2.5. Herramientas de Gestión de Costos

### 2.5.1. Justo a tiempo (JIT)

La filosofía de gestión productiva llamada Justo a tiempo (JIT), o Just-in-Time, tiene como objetivo fabricar, transportar y entregar en el momento exacto los productos y elementos requeridos para su utilización, ni antes ni después, la meta principal del JIT es eliminar los desperdicios en cada una de las etapas de producción; este método que fue creado en Japón por Toyota, se enfoca en disminuir el inventario al mínimo posible para así reducir los costos relacionados como el de la obsolescencia, almacenamiento y los seguros (Liker, 2021).

### 2.5.2. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, (*break-even point*) es un instrumento clave en la administración de costos que establece la cantidad de ventas requerida para que una compañía alcance el total de sus costos sin obtener ganancias ni pérdidas, es decir cuando los ingresos totales y los costos totales se equiparan. Es importante entender este concepto para una adecuada planificación financiera en la determinación de precios y la valoración de la factibilidad de un proyecto.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio se fundamenta en la diferenciación entre costos fijos y variables (Horngren et al., 2023).

Una fórmula para determinar el punto de equilibrio monetario (ventas) es:

$$\text{punto de equilibrio (ventas)} = \frac{\text{costos fijos totales}}{\text{margen de contribucion}}$$

Donde el margen de contribución porcentual es:

$$\text{Margen de contribucion} = \frac{\text{Precio de venta por unidad} - \text{costo variable por unidad}}{\text{precio de venta por unidad}}$$

Esta herramienta permite a los gerentes comprobar cómo las variaciones en los precios o los costos modifican la rentabilidad, y ayuda a la toma de decisiones respecto la estructura de los costos y el establecimiento de ventas apropiadas (Garrison et al., 2021).

El punto de equilibrio es el nivel de operaciones en el cual los ingresos de una empresa son iguales a sus costos; es decir, la utilidad es cero. Para calcularlo, Warren et al. (2010) proponen el uso del Margen de Contribución, que es el exceso de los ingresos por ventas sobre los costos variables.

El punto de equilibrio no es estático, se ve afectado por cambios en las variables fundamentales del negocio:

1. **Cambios en los Costos Fijos Totales.** – Al existir una relación directa. Además, si los costos fijos (como el aumento de la renta) suben, el punto de equilibrio también tiende a elevarse.
2. **Cambios en los Costos Variables Unitarios.** - Si aumenta el coste de los materiales, disminuye el margen de contribución, y la compañía se verá forzada a vender más unidades para equilibrar su volumen de ventas y su nivel de costes.

3. **Cambios en el Precio de Venta Unitario.** - Existe una relación inversa. Si el precio de venta aumenta, cada unidad aporta más a cubrir los costos fijos, reduciendo así el punto de equilibrio.

### **2.5.3. Dinámica de cambios en los puntos de equilibrio**

El análisis de los cambios en el punto de equilibrio se basa en la fórmula fundamental del margen de contribución:

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

### **2.5.4. Impacto del mix de ventas (Ventas de Productos Múltiples)**

En la realidad, las empresas rara vez venden un solo producto. Warren et al. (2010) explican que el punto de equilibrio cambia según la mezcla de ventas. Si una empresa vende más productos con márgenes altos, el punto de equilibrio general de la empresa baja, ya que se requiere menos volumen total para cubrir los costos fijos.

### **2.5.5. Análisis de sensibilidad y el margen de seguridad**

El Margen de Seguridad mide la caída potencial en las ventas que puede ocurrir antes de que la empresa comience a generar pérdidas:

$$\text{Margen de Seguridad} = \frac{\text{Ventas Actuales} - \text{Ventas en el Punto de Equilibrio}}{\text{Ventas Actuales}}$$

El estudio de los costos bajo el enfoque de Warren, Reeve y Duchac revela que la rentabilidad no depende solo de vender más, sino de gestionar la relación entre el margen de contribución y la estructura de costos fijos. Cualquier variación en los precios del mercado o en la eficiencia operativa desplaza el punto de equilibrio, obligando a una reevaluación constante de la estrategia de precios.

### **2.5.6. Ciclo de vida del costo**

El ciclo de vida del costo abarca todos los costos relevantes: investigación y desarrollo (I+D), diseño, pruebas, producción, marketing, distribución y servicio al cliente. A diferencia de la contabilidad convencional, que se enfoca solo en los costos de producción y venta, este enfoque incluye también la etapa de retiro del producto (Blocher et al., 2022).

### 2.5.7. Análisis Costo-Volumen- Utilidad

El análisis costo-volumen-utilidad (CVU) es un instrumento fundamental de gestión que indaga sobre cómo se relacionan las ganancias, el volumen de ventas y los costos. Su propósito es averiguar la manera en que las modificaciones en uno de estos elementos afectan a los demás Horngren et al., 2023. El CVU asiste a las compañías en la fijación de precios, la combinación de productos y la estructuración de costos, entre otras decisiones estratégicas.

La fórmula para el punto de equilibrio en unidades es:

$$\text{Punto de equilibrio(unidades)} = \frac{\text{costos fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario}}$$

El margen de contribución que es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables, también se emplea en el CVU, este margen se utiliza para cubrir los costos fijos y obtener beneficios.

### 2.5.8. Control y la reducción de costos

Son procedimientos fundamentales para la administración financiera de una compañía, cuyo objetivo es perfeccionar el uso de los recursos y aumentar la rentabilidad. El seguimiento y la comparación de los costos reales con los que se presupuestaron es el objetivo del control de costos, lo cual posibilita detectar desviaciones y tomar medidas correctivas (Horngren et al., 2023), por otra parte, la disminución de costos es un método proactivo para reducir los gastos sin que eso tenga un impacto negativo en la calidad del servicio o producto.

## 2.6. El estado de costos

El estado de costos de producción y ventas es un informe financiero esencial que desglosa los gastos incurridos en la elaboración de productos a lo largo de un período. Su objetivo principal es calcular el costo de los productos elaborados y vendidos, datos fundamentales para determinar la utilidad bruta. El estado de costos a diferencia del estado de resultados que sintetizan las operaciones de un periodo, se enfoca en la producción (Horngren et al., 2023).

El estado de costos se estructura en los siguientes tres componentes principales:

**Materia prima directa empleada:** Comprende el inventario inicial de materia prima, las adquisiciones realizadas durante el periodo y el inventario final.

**Mano de obra directa:** Los sueldos que se les pagan a los empleados que participan directamente en la producción.

**Costos indirectos de fabricación (CIF):** comprenden gastos, como el alquiler de la fábrica, la depreciación de los equipos o los servicios públicos, etc.

Estos tres elementos constituyen el total del costo de producción. El costo total de los productos fabricados se determina sumando el inventario inicial de productos en proceso y restando el inventario final. Por último, el costo de los bienes vendidos se halla sumando el inventario inicial de productos acabados y restando el final (Garrison et al.,2021).

### 2.6.1. Esquema general del estado de costos

**Tabla 5**

*Esquema general del estado de costos*

| Sección                                    | Concepto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Materia prima directa utilizada</b>  | Inventario inicial de materia prima<br>+ Compras de materia prima del periodo<br>= Materia prima disponible<br>– Inventario final de materia prima<br>= Materia prima directa utilizada en producción                                                                                                                                                                     |
| <b>2. Mano de obra directa</b>             | Sueldos del personal directo de producción (ebanistas, tapiceros, ayudantes de taller)<br>+ Aportes patronales y cargas sociales de esta mano de obra<br>= Costo total de mano de obra directa                                                                                                                                                                            |
| <b>3. Costos indirectos de fabricación</b> | Energía eléctrica del área de producción<br>Agua y otros servicios del taller<br>Depreciación de maquinaria, herramientas y equipos de producción<br>Sueldos del personal indirecto (supervisor, bodega, limpieza del taller)<br>Mantenimiento y reparaciones de máquinas y equipos<br>Otros costos indirectos de fabricación<br>= Total costos indirectos de fabricación |
| <b>4. Costo de producción del periodo</b>  | Materia prima directa utilizada<br>+ Mano de obra directa<br>+ Costos indirectos de fabricación<br>= Costo incurrido en producción del periodo                                                                                                                                                                                                                            |

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>5. Costo de productos fabricados</b> | Inventario inicial de productos en proceso<br><br>+ Costo incurrido en producción del periodo<br>= Costo total de productos en proceso<br>– Inventario final de productos en proceso<br>= Costo de productos terminados                                 |
| <b>6. Costo de productos vendidos</b>   | Inventario inicial de productos terminados<br><br>+ Costo de productos terminados<br>= Productos terminados disponibles para la venta<br>– Inventario final de productos terminados<br>= Costo de los productos vendidos (para el estado de resultados) |

*Nota.* Elaboración propia con base en Zapata Sánchez (2015) y Polimeni et al. (1994)

## **2.7. Desafíos y Oportunidades en la Gestión de Costos del Sector Artesanal**

La gestión de costos en el sector de la mueblería artesanal presenta desafíos particulares que deben ser abordados:

### ***2.6.1. Volatilidad en los Precios***

Los precios de los insumos, tales como la madera y telas pueden variar de manera importante, afectando la estimación inicial de costos; por ello, resulta fundamental monitorear estas fluctuaciones (Ramírez, 2021). Asimismo la medición de la “mano de obra” el tiempo de trabajo invertido por el artesano en cada pieza puede ser difícil de cuantificar con exactitud sin un sistema de registro adecuado.

### ***2.6.2. Asignación de Costos Indirectos***

Distribuir los costos de alquiler, electricidad o mantenimiento entre los diferentes proyectos puede ser un proceso complejo si no se usa una base de asignación lógica.

La implementación de un sistema de gestión de costos representa una oportunidad para la Tapicería y Mueblería Castillo de pasar de una gestión intuitiva a una basada en datos, esto le permitirá no solo fijar precios competitivos y rentables, sino también identificar procesos ineficientes y tomar decisiones informadas para la expansión del negocio (García, 2019).

## **CAPÍTULO 3**

### **3. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE COSTOS**

Este capítulo presenta el desarrollo del sistema de costeo por órdenes de producción aplicado a Tapicería y Mueblería Castillo. El sistema responde a la naturaleza del proceso productivo del taller, donde cada unidad fabricada obedece a requerimientos específicos del cliente, lo que exige un tratamiento contable individualizado de los recursos consumidos en cada orden de trabajo.

El análisis se desarrolla a partir de identificar, clasificar y calcular los tres elementos que conforman el costo de fabricación: materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, siendo distribuidos en las áreas funcionales del taller como carpintería, armado, costura, lacado y tapicería; además, estos se realizarán simultánea y secuencialmente según la línea de producto que ejecute la empresa, en las que se incluirán tanto la línea de salas como la línea de comedores.

En función de esta estructura se procede a la elaboración de la Hoja de Costos por Orden de Producción, documento oficial técnico-contable que permite la acumulación, el registro y control de todos los costos correspondientes a los pedidos. Para su elaboración se lleva a cabo la determinación del consumo efectivo de materiales, la determinación de los tiempos de producción por áreas operativas, la aplicación de las tasas de mano de obra correspondiente y los costes indirectos de fabricación. La consolidación de esta información posibilita la obtención del costo unitario real de cada producto terminado, valor que constituye el fundamento técnico para la fijación de precios de venta y la evaluación objetiva de la rentabilidad operativa del taller.

#### **3.1. Identificación de actividades**

##### **1. Gestión de Compras y Abastecimiento**

###### **ACT-01 — Planificación de materiales**

Revisión del inventario de materias primas luego de la toma de orden de producción o pedido por parte de clientes se revisa la existencia de (madera, esponjas, telas, insumos de lacado) según las órdenes de producción programadas. Determina qué materiales deben reponerse antes de iniciar cada orden.

###### **ACT-02 — Compra a proveedores**

Contacto y pedidos con proveedores de materia prima directa (tablones, panel MDF, esponjas, telas) e indirecta (grapas, cola, sellador, fondo blanco, barniz). Incluye recepción, verificación y almacenamiento de insumos.

## **2. Preparación de Madera**

### **ACT-03 — Cepillado de tablones**

Proceso de alistamiento de la madera en bruto. Se realiza cada 15 días cepillando aproximadamente 500 tablones. Es una actividad independiente de las órdenes de producción; su costo se distribuye proporcionalmente entre todos los productos fabricados en el período.

### **ACT-04 — Corte y dimensionado**

Corte de la madera y panel MDF en las medidas requeridas según el producto a fabricar (sillas, mesas, estructura de salas). Para comedores, el corte de mesa de centro en el caso de las salas incluye servicio externo de CNC.

## **3. Carpintería**

### **ACT-05 — Elaboración de estructura (sillas y mesas)**

Construcción del esqueleto de madera del mueble: ensamble de patas, espaldares, travesaños y marcos. En el caso de comedores se trabaja en paralelo con costura.

## **4. Armado (exclusivo Salas)**

### **ACT-06 — Armado de estructura de sala**

Ensamble de los componentes de la sala (butacas, sofás, baúl, puff) incluyendo colocación de resortes, clavado de correas y fijación de bases. Se ejecuta en paralelo con costura mientras carpintería trabaja en las partes de madera.

## **5. Costura**

### **ACT-07 — Corte de tela y espuma**

Medición, trazado y corte de telas y esponjas según los patrones de cada modelo. Actividad previa a la costura propiamente dicha.

### **ACT-08 — Costura de fundas y cojines**

Confección de las fundas, cojines, respaldos y asientos mediante máquina de coser. En salas corre en paralelo con armado; en comedores corre en paralelo con carpintería.

## **6. Lacado**

### **ACT-09 — Lijado**

Macillado, Lijado manual y con lijadora de las piezas de madera para eliminar imperfecciones antes de pasar al área de lacado.

### **ACT-10 — Preparación y aplicación de fondo**

Aplicación de sellador o fondo blanco a las piezas de madera para preparar la superficie antes del color final. Incluye secado entre capas.

### **ACT-11 — Lacado y acabado de superficies**

Aplicación de laca o barniz final a las piezas de madera (sillas y mesa). En salas corre en paralelo con tapicería; en comedores, las sillas se entregan inmediatamente a tapicería al terminar, mientras la mesa se laca en paralelo con tapicería.

## **7. Tapicería**

### **ACT-12 — Tapizado de estructuras**

Colocación de esponja, relleno y fijación de la tela sobre la estructura ya armada. En salas, tapicería inicia cuando lacada entrega las piezas; en comedores, las sillas llegan de lacado en forma secuencial.

### **ACT-13 — Acabados finales**

Revisión, ajuste de costuras, colocación de decorativos, y elementos de terminado. Es la última actividad antes del empaque y constituye el control de calidad visual del producto.

## **8. Despacho**

### **ACT-14 — Empacado y etiquetado**

Envoltura del producto terminado en plástico stretch y cartón para protegerlo durante el transporte. Se etiqueta con el código de orden y destino (venta mayorista costa o venta local donde la entrega es personalizada).

### **ACT-15 — Despacho y entrega**

Carga del producto en el vehículo de transporte y entrega al cliente o al transportista mayorista. Incluye emisión de factura y guía de remisión.

## **Tabla 6**

## Actividades

| #      | Actividad                    | Depto              | Aplica a          |
|--------|------------------------------|--------------------|-------------------|
| ACT-01 | Planificación de materiales  | Administración     | Todos             |
| ACT-02 | Compra a proveedores         | Administración     | Todos             |
| ACT-03 | Cepillado de tablonos        | Preparación madera | Todos             |
| ACT-04 | Corte y dimensionado         | Preparación madera | Todos             |
| ACT-05 | Elaboración de estructura    | Carpintería        | Salas y Comedores |
| ACT-06 | Armado de estructura         | Armado             | Solo Salas        |
| ACT-07 | Corte de tela y espuma       | Costura            | Salas y Comedores |
| ACT-08 | Costura de fundas y cojines  | Costura            | Salas y Comedores |
| ACT-09 | Lijado                       | Lacado             | Salas y Comedores |
| ACT-10 | Preparación y fondo          | Lacado             | Salas y Comedores |
| ACT-11 | Lacado y acabado superficies | Lacado             | Salas y Comedores |
| ACT-12 | Tapizado de estructuras      | Tapicería          | Salas y Comedores |
| ACT-13 | Acabados finales             | Tapicería          | Salas y Comedores |
| ACT-14 | Empacado y etiquetado        | Despacho           | Todos             |
| ACT-15 | Despacho y entrega           | Despacho           | Todos             |

## 3.2. Diagrama de flujo

### 3.2.1. Proceso productivo

#### 3.2.1.1. Salas

El proceso productivo de Tapicería y Mueblería Castillo integra de manera secuencial y paralela actividades de carpintería, tapicería y acabado, con el fin de transformar la materia prima en mobiliario terminado acorde a los requerimientos del cliente. El taller se articula en distintas secciones especializadas (preparación de la madera, ensamblado, costura, lacado y tapizado), lo cual permite coordinar recursos, tiempos y controles de calidad a lo largo de toda la cadena de producción. A continuación, se detallan de forma ordenada las etapas principales del proceso, desde el primer paso de preparación de la madera hasta el ensamblaje final del mueble de sala que está listo para entrega.

#### 1. Preparación de la materia prima (madera)

Adaptar la madera mediante secado, tratamiento antipolilla y cepillado para eliminar astillas y exceso de material.

#### 2. Fabricación de la estructura principal (carapacho)

Pasar la madera preparada al área de ensamblaje técnico para construir el "carapacho" (soporte estructural principal del mueble), asegurando un ensamblaje correcto.

3. Producción de piezas complementarias (paralelo a paso 2)

En el área de carpintería, fabricar patas, bases y mesa de centro.

4. Corte y costura de telas (paralelo a pasos 2-3)

En el área de costura, cortar telas según el modelo de la orden de pedido, realizar costuras y elaborar decorativos como almohadas o cojines.

5. Acabados de madera (lijado y lacado, paralelo a paso 4)

Llevar la estructura, patas, bases y mesa de centro al área de lijado y lacado: corregir fallas, lijar, sellar y lacar todas las piezas. Una vez secas, están listas para ensamblaje final.

6. Tapizado de la estructura

Transferir la estructura al área de tapizado. Colocar zanglatex (elástico de soporte), talego, esponja (grosor según modelo) y pegar todo.

7. Colocación de telas

Aplicar las telas y cojines recibidos del área de costura sobre la estructura tapizada.

8. Ensamblaje final

Unir todas las piezas (estructura tapizada + patas/bases lacadas + mesa de centro) para garantizar resistencia estructural, ergonomía y aspecto estético. El mueble está listo para entrega.

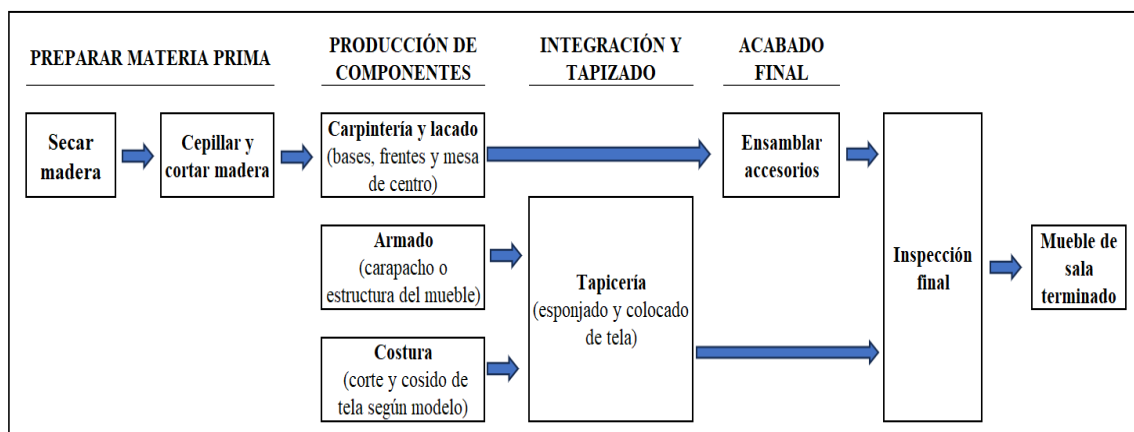
**Figura 3**

*Juego de muebles sala: Polonia*



**Figura 4**

*Proceso productivo para la elaboración de muebles para sala.*



### 3.2.2. Comedor

El proceso productivo de un comedor en Tapicería y Mueblería Castillo integra actividades de carpintería, acabados y tapicería, algunas de ellas en paralelo para optimizar los tiempos de fabricación. A partir de la preparación de la madera, se elaboran las piezas estructurales, se realizan los procesos de lijado, lacado, corte y confección de textiles, para finalmente ejecutar el tapizado, los acabados y el ensamblaje. A continuación, se presenta de forma ordenada cada etapa del proceso productivo, desde la materia prima hasta el producto listo para entrega al cliente.

#### 1. Preparación de la materia prima (madera)

Secar la madera y aplicar tratamiento inicial.

2. Fabricación de piezas de carpintería (paralelo posible)

Pasar directamente al área de carpintería para realizar bases y patas de sillas, bases y tableros de mesas.

3. Acabados de madera (lijado y lacado, paralelo a paso 4)

Transferir todas las piezas al área de lacado y lijado: lijar y lacar para prepararlas.

4. Corte y costura de telas (paralelo a pasos 2-3)

Simultáneamente, en el área de costura, cortar y coser telas según el diseño.

5. Tapizado de las piezas

Recepar bases y patas en el área de tapicería: colocar talego, pegar esponja y aplicar las telas cosidas.

6. Acabados y ensamblaje final

Dar acabados finales a las piezas tapizadas, ensamblar todo (sin rol del área de armado) para garantizar durabilidad, calidad y diseño estético. Listo para entrega.

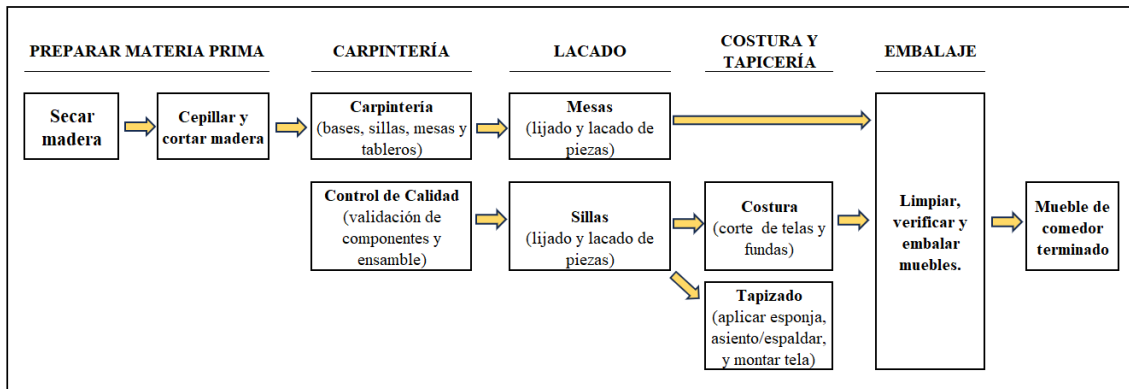
**Figura 5**

*Juego de muebles para Comedor: Morelia*



**Figura 6**

*Proceso productivo para la elaboración de muebles de comedor*



Con el fin de mejorar la cadena de suministro, Tapicería y Mueblería Castillo establece una logística distinta, por ello las ventas al por menor se manejan a través de la entrega en casa con personal propio asegurando la proximidad, sin embargo y por otra parte la distribución mayorista a nivel nacional requiere un mejor acondicionamiento técnico, que permita garantizar que el mobiliario mantenga su estructura durante el transporte interprovincial hasta llegar a su destino final.

### 3.3. Objeto del costo

En este caso, los objetos del costo son las dos líneas de producción centrada en salas y comedores:

#### 3.3.1. Segmento a analizar

**Tabla 7**

*Catálogo de muebles*

- Sala Polonia



- Sala Monarca



- Sala Julieta



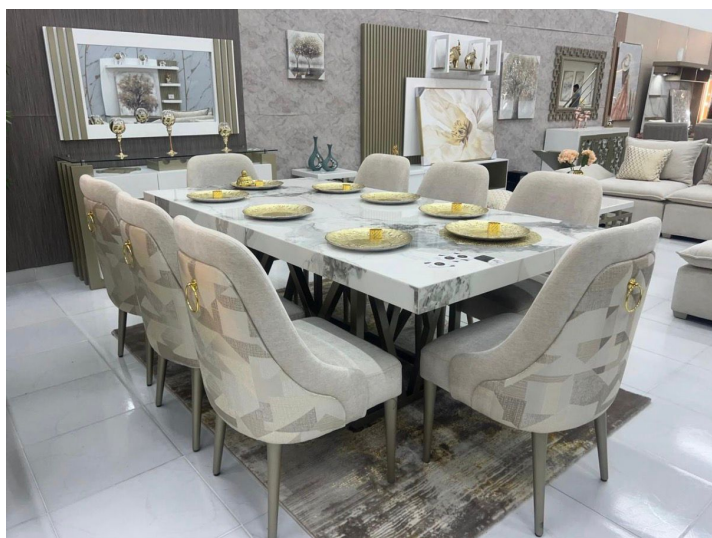
- Sala Morelia



- Sala Paris



- Comedor Monarca



- Comedor Julieta



- Comedor Polonia



- Comedor Morelia



- Comedor Rusia



### 3.3.2. Análisis

Tapicería y Mueblería Castillo gestiona su logística de distribución en función del canal de venta. Las ventas minoristas se atienden mediante entrega a domicilio con personal propio, garantizando proximidad y atención personalizada al cliente. Por su parte, la distribución mayorista a nivel nacional requiere un acondicionamiento técnico más riguroso para asegurar que el mobiliario conserve su estructura durante el transporte interprovincial.

### 3.3.3. Determinación de costos

Para la determinación de los costos de producción de Tapicería y Mueblería Castillo correspondientes al mes de noviembre de 2025, se aplicó un análisis por observación directa, revisión de registros internos y documentación contable de la empresa. A partir de esta información, los costos fueron clasificados en variables y fijos, conforme a la metodología de costeo directo o variable propuesta por Warren et al. (2010), que distingue los costos según su comportamiento respecto al volumen de producción.

#### *Costo variable*

Los costos variables de noviembre de 2025, integrados por materia prima directa y mano de obra directa, totalizaron un valor mensual detallado por cada producto producido, siendo la materia prima el rubro de mayor consumo.

Los costos variables del período ascienden a \$16.274,96 y están conformados por la materia prima directa (MPD) y la mano de obra variable (MOV). La MPD por \$13.688,98 comprende todos los materiales que se incorporan físicamente al producto —telas, esponjas, madera, herrajes, resortes y tableros— cuantificados a partir del registro de compras de noviembre de 2025 (Anexo 3), asignando a cada orden el costo real de los materiales efectivamente consumidos (Polimeni et al., 1994). La MOV por \$2.585,98 corresponde al 42,53% del costo laboral total del mes (\$6.079,96 según rol de pagos, Anexo 1), y representa la parte de las remuneraciones directamente vinculada al ritmo y volumen de producción de cada período (Warren et al., 2010).

#### **Tabla 8**

*Costos variables- noviembre 2025*

TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO — MATRIZ DE COSTOS VARIABLES POR PRODUCTO

| OP                                                    | Cód.       | Descripción del Producto      | Tipo       | Modelo   | Cant. | P.V. Unit (\$) | Venta Total (\$) | MP VAR Total (\$) | MOV VAR Total (\$) | CV Total (\$) |
|-------------------------------------------------------|------------|-------------------------------|------------|----------|-------|----------------|------------------|-------------------|--------------------|---------------|
| OP-006                                                | ME_01      | Mueble Amapola Mera           | Sala       | Polonia  | 4     | 1.000,00       | 4.000,00         | 1.671,59          | 310,40             | 1.981,99      |
| OP-006                                                | ME_02      | Mueble Buergos Mera           | Sala       | Polonia  | 2     | 1.000,00       | 2.000,00         | 835,80            | 155,19             | 990,99        |
| OP-006                                                | ME_03      | Mueble Morelia Mera           | Sala       | Morelia  | 2     | 1.000,00       | 2.000,00         | 835,80            | 155,19             | 990,99        |
| OP-006                                                | ME_04      | Coquetas Genérico Mera        | Dormitorio | Genérico | 6     | 400,00         | 2.400,00         | 1.002,96          | 186,24             | 1.189,20      |
| OP-006                                                | ME_05      | Coquetas Monarca Focos Mera   | Dormitorio | Monarca  | 2     | 420,00         | 840,00           | 351,03            | 65,19              | 416,22        |
| OP-006                                                | ME_06      | Comedor de 6 Mera             | Comedor    | Julieta  | 1     | 740,00         | 740,00           | 309,24            | 57,42              | 366,66        |
| OP-006                                                | ME_07      | Dormitorio Clásico 3 Mera     | Dormitorio | Genérico | 1     | 1.020,00       | 1.020,00         | 426,26            | 79,15              | 505,41        |
| OP-006                                                | ME_08      | Dormitorio Clásico 2.5 Mera   | Dormitorio | Genérico | 1     | 920,00         | 920,00           | 384,47            | 71,39              | 455,86        |
| OP-007                                                | CLI_VV1010 | Comedor Polonia MA 6          | Comedor    | Polonia  | 1     | 1.450,00       | 1.450,00         | 219,52            | 112,52             | 332,04        |
| OP-007                                                | CLI_VV1016 | Comedor Julieta PC 8          | Comedor    | Julieta  | 1     | 1.850,00       | 1.850,00         | 280,08            | 143,56             | 423,64        |
| OP-008                                                | ES_PA050   | Cama Monarca 2.5              | Dormitorio | Monarca  | 2     | 750,00         | 1.500,00         | 740,15            | 116,40             | 856,55        |
| OP-008                                                | AC001      | Sala Polonia Doble Colchoneta | Sala       | Polonia  | 1     | 1.200,00       | 1.200,00         | 592,12            | 93,12              | 685,24        |
| OP-008                                                | AD0010     | Cine Julieta                  | Sala       | Julieta  | 2     | 650,00         | 1.300,00         | 641,46            | 100,88             | 742,34        |
| OP-008                                                | AD011      | Comedor Monarca 8 AD          | Comedor    | Monarca  | 1     | 1.100,00       | 1.100,00         | 542,78            | 85,36              | 628,14        |
| OP-009                                                | AC005      | Cama Julieta 3 s/veladores    | Dormitorio | Julieta  | 1     | 750,00         | 750,00           | 73,99             | 58,20              | 132,19        |
| OP-009                                                | AD007      | Cama Julieta 3 AD             | Dormitorio | Julieta  | 1     | 850,00         | 850,00           | 83,85             | 65,96              | 149,81        |
| OP-009                                                | AC016      | Comedor Roma 8 AC             | Comedor    | Julieta  | 1     | 1.100,00       | 1.100,00         | 108,52            | 85,35              | 193,87        |
| OP-010                                                | AY001      | Polonia Mesa Centro AY        | Sala       | Polonia  | 3     | 1.100,00       | 3.300,00         | 1.823,59          | 256,08             | 2.079,67      |
| OP-010                                                | AY061      | Morelia 6 AY                  | Sala       | Morelia  | 1     | 870,00         | 870,00           | 480,76            | 67,51              | 548,27        |
| OP-010                                                | AY002      | Comedor Morelia 8 AY          | Comedor    | Morelia  | 2     | 1.060,00       | 2.120,00         | 1.171,52          | 164,51             | 1.336,03      |
| OP-010                                                | AY050      | Comedor Rusia Tela Cara       | Comedor    | Rusia    | 1     | 1.115,00       | 1.115,00         | 616,15            | 86,52              | 702,67        |
| OP-010                                                | AY062      | Morelia 6 Tablero Base Cali   | Sala       | Morelia  | 1     | 900,00         | 900,00           | 497,34            | 69,84              | 567,18        |
| TOTAL GENERAL — 38 UNIDADES — 5 ÓRDENES DE PRODUCCIÓN |            |                               |            |          |       |                | 33.325,00        | 13.688,98         | 2.585,98           | 16.274,96     |

El análisis de la Tabla 8 revela que en noviembre de 2025 Tapicería y Mueblería Castillo generó ventas por \$33.325,00 con costos variables de \$16.274,96, obteniendo un margen de contribución global de \$17.050,04, equivalente al 51,16% de los ingresos. Esta ratio indica que, por cada dólar vendido, la empresa retiene \$0,51 para cubrir costos fijos y generar utilidad, lo que refleja una estructura de costos eficiente para un taller artesanal (Warren et al., 2010). Dentro de los costos variables, la materia prima directa representa

\$13.688,98 (84,11% del total variable), evidenciando la alta dependencia de insumos físicos propia de la manufactura artesanal; este comportamiento implica que cualquier alza en los precios de madera, telas o espumas impactará directamente sobre el margen de contribución, lo que refuerza la necesidad de establecer convenios estables con proveedores y mantener un control riguroso del consumo de materiales (Horngren et al., 2023). Desde una perspectiva crítica, se identifica además que los productos vendidos al canal minorista local presentan márgenes unitarios superiores a los del canal mayorista, dado que los precios son negociados a menor valor en función del volumen; esto sugiere que la empresa debe evaluar estratégicamente el mix entre ambos canales para maximizar la rentabilidad global sin sacrificar el volumen de producción.

### *Costo fijo*

Los costos fijos de Tapicería y Mueblería Castillo para noviembre de 2025 ascienden a \$5.490,50 y comprenden cuatro componentes: la mano de obra fija (MOF) por \$3.493,97, que representa el 57,47% del costo laboral total e incluye los sueldos base y beneficios sociales del personal de planta que se mantienen independientemente del nivel de producción; la materia prima indirecta (MPI) por \$1.405,03, que agrupa insumos de uso general como grapas, cola, hilo, fondo, sellador y lijas; los servicios básicos por \$508,17; y el mantenimiento de maquinaria por \$83,33 (Warren et al., 2010). Dado que estos costos no pueden asignarse directamente a una orden específica, se distribuyeron entre las líneas de salas y comedores mediante prorrateo proporcional incorporado en la Matriz Consolidada de Costos (Anexo 5), permitiendo determinar el costo fijo unitario de absorción de cada producto (Polimeni et al., 1994).

**Tabla 9**

*Costos fijos-2025*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO — MATRIZ DE COSTOS FIJOS PRORRATEADOS POR PRODUCTO                         |       |         |       |                 |                     |                   |                       |                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|-------|-----------------|---------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|
| Método Variable   CF Total = \$5,490.50   Base prorrateo: % valor de venta   38 Unidades   Noviembre 2025 |       |         |       |                 |                     |                   |                       |                      |
| OP                                                                                                        | Cód.  | Modelo  | Cant. | % Peso<br>Venta | Venta<br>Total (\$) | MOF<br>Total (\$) | CF s/MO<br>Total (\$) | CF Total<br>Op. (\$) |
| OP-006                                                                                                    | ME_01 | Polonia | 4     | 12.00%          | 4.000,00            | 419,38            | 239,64                | 659,02               |

|                             |            |          |         |           |          |          |          |          |
|-----------------------------|------------|----------|---------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| OP-006                      | ME_02      | Polonia  | 2       | 6.00%     | 2.000,00 | 209,69   | 119,82   | 329,51   |
| OP-006                      | ME_03      | Morelia  | 2       | 6.00%     | 2.000,00 | 209,69   | 119,82   | 329,51   |
| OP-006                      | ME_04      | Genérico | 6       | 7.20%     | 2.400,00 | 251,63   | 143,79   | 395,42   |
| OP-006                      | ME_05      | Monarca  | 2       | 2.52%     | 840      | 88,07    | 50,33    | 138,4    |
| OP-006                      | ME_06      | Julieta  | 1       | 2.22%     | 740      | 77,59    | 44,33    | 121,92   |
| OP-006                      | ME_07      | Genérico | 1       | 3.06%     | 1.020,00 | 106,94   | 61,11    | 168,05   |
| OP-006                      | ME_08      | Genérico | 1       | 2.76%     | 920      | 96,46    | 55,12    | 151,58   |
| OP-007                      | CLI_VV1010 | Polonia  | 1       | 4.35%     | 1.450,00 | 152,03   | 86,87    | 238,9    |
| OP-007                      | CLI_VV1016 | Julieta  | 1       | 5.55%     | 1.850,00 | 193,96   | 110,84   | 304,8    |
| OP-008                      | ES_PA050   | Monarca  | 2       | 4.50%     | 1.500,00 | 157,27   | 89,87    | 247,14   |
| OP-008                      | AC001      | Polonia  | 1       | 3.60%     | 1.200,00 | 125,81   | 71,89    | 197,7    |
| OP-008                      | AD0010     | Julieta  | 2       | 3.90%     | 1.300,00 | 136,3    | 77,88    | 214,18   |
| OP-008                      | AD011      | Monarca  | 1       | 3.30%     | 1.100,00 | 115,33   | 65,9     | 181,23   |
| OP-009                      | AC005      | Julieta  | 1       | 2.25%     | 750      | 78,63    | 44,93    | 123,56   |
| OP-009                      | AD007      | Julieta  | 1       | 2.55%     | 850      | 89,12    | 50,92    | 140,04   |
| OP-009                      | AC016      | Julieta  | 1       | 3.30%     | 1.100,00 | 115,33   | 65,9     | 181,23   |
| OP-010                      | AY001      | Polonia  | 3       | 9.90%     | 3.300,00 | 345,99   | 197,71   | 543,7    |
| OP-010                      | AY061      | Morelia  | 1       | 2.61%     | 870      | 91,22    | 52,12    | 143,34   |
| OP-010                      | AY002      | Morelia  | 2       | 6.36%     | 2.120,00 | 222,27   | 127,01   | 349,28   |
| OP-010                      | AY050      | Rusia    | 1       | 3.35%     | 1.115,00 | 116,9    | 66,8     | 183,7    |
| OP-010                      | AY062      | Morelia  | 1       | 2.70%     | 900      | 94,36    | 53,92    | 148,28   |
| TOTAL GENERAL — 38 UNIDADES |            |          | 100.00% | 33.325,00 |          | 3.493,97 | 1.996,53 | 5.490,50 |

**Nota:** Los costos fijos de producción ascienden a \$5.490,50. Los gastos administrativos (\$680,00) e impuesto predial (\$65,00) no forman parte del costo de producción; sin embargo, se incorporan al análisis del punto de equilibrio por constituir erogaciones fijas del período (Warren et al., 2010).

La Tabla 9 presenta la estructura de costos fijos de producción de Tapicería y Mueblería Castillo correspondiente al mes de noviembre de 2025, los cuales ascienden a un total de \$5.490,50. El componente de mayor peso es la mano de obra fija (MOF) con \$3.493,97, equivalente al 63,63% del total de costos fijos, lo que refleja el carácter intensivo en mano de obra propio de la producción artesanal de muebles (Warren et al., 2010). El segundo componente corresponde a la materia prima indirecta (MPI) con

\$1.405,03 (25,59%), seguido de los servicios básicos con \$508,17 (9,25%) y el mantenimiento de maquinaria con \$83,33 (1,52%). Dado que estos costos no pueden asignarse directamente a una orden específica, se distribuyeron entre las líneas de salas y comedores mediante prorrateo proporcional basado en el porcentaje del valor de venta de cada orden, tal como se detalla en la Matriz Consolidada de Costos (Anexo 5), permitiendo determinar la absorción real de costos fijos por cada producto fabricado (Polimeni et al., 1994).

### **3.4. Costeo por órdenes de producción**

El sistema de costeo por órdenes de producción se establece cuando la producción responde a órdenes e instrucciones concretas y específicas de producir uno o varios artículos (García, 2008, p. 139). Este sistema, también denominado costeo por lotes de trabajo o por pedidos de clientes, acumula los costos de forma independiente por cada orden emitida, determinando tanto el costo total como el costo unitario del lote producido (Vallejo & Chiliquinga, 2017). Su principal ventaja radica en la identificación precisa de los costos incurridos —materiales, mano de obra y costos indirectos— lo que permite elaborar presupuestos fundamentados para producciones futuras (Cifuentes, 2018, como se citó en Mero-Mendoza et al., 2022).

#### **Descripción General**

El costeo por órdenes de producción empleado en la Tapicería y Mueblería Castillo contribuye a la identificación de manera individual de los costos vinculados a cada período elaborado durante el mes de noviembre en el 2025. Además, mediante las órdenes emitidas se registran los elementos del costo, materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos asociados a la fabricación, de modo que los gastos administrativos asignados facilitan determinar el costo total y unitario de cada producto fabricado en la empresa.

Cabe señalar que, si bien durante el periodo analizado se produjeron y comercializaron otros productos como dormitorios, esto no forma parte del producto principal de la tabla de costos, el cual se centra en una línea específica de productos previamente definidos. Sin embargo, se considera dentro del registro operativo para mantener la coherencia en la asignación de horas de trabajo y costos indirectos, evitando que existan distorsiones en la estructura del costeo.

Con referencia a los precios de venta empleados, se debe mencionar que estos fueron obtenidos directamente de las facturas emitidas durante el mes de noviembre del 2025, exponiendo condiciones reales de comercialización. En este contexto, se identifica que ciertos productos presentan variación respecto a los precios estándar previamente establecidos por la aplicación de tarifas diferenciadas para clientes mayoristas en venta, lo cual se evidencia en análisis posteriores.

**Tabla 10**

*Resumen de las órdenes de producción*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO                           |                   |                          |                                                          |                                       |                  |
|----------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------|
| CÉDULA RESUMEN DE ÓRDENES DE PRODUCCIÓN — NOVIEMBRE 2025 |                   |                          |                                                          |                                       |                  |
| <i>Sistema de Costos por Órdenes de Producción</i>       |                   |                          | <i>Base teórica: Warren, Reeve &amp; Duchac — Cap. 2</i> |                                       |                  |
| N° de Orden de Producción                                | N° de Factura     | Materiales Directos (\$) | Mano de Obra Directa (\$)                                | Costos Indirectos de Fabricación (\$) | TOTAL COSTO (\$) |
| OP-006                                                   | 001-100-000000182 | 5.817,14                 | 2.539,62                                                 | 665,38                                | <b>9.022,14</b>  |
| OP-007                                                   | 001-100-000000183 | 499,60                   | 602,07                                                   | 279,61                                | <b>1.381,28</b>  |
| OP-008                                                   | 001-100-000000184 | 2.516,51                 | 930,47                                                   | 287,59                                | <b>3.734,57</b>  |
| OP-009                                                   | 001-100-000000185 | 266,36                   | 492,60                                                   | 184,78                                | <b>943,74</b>    |
| OP-010                                                   | 001-100-000000186 | 4.589,36                 | 1.515,20                                                 | 579,17                                | <b>6.683,73</b>  |
| <b>TOTAL MES DE NOVIEMBRE</b>                            |                   | <b>13.688,97</b>         | <b>6.079,96</b>                                          | <b>1.996,53</b>                       | <b>21.765,47</b> |

El resumen de las órdenes de producción refleja la distribución heterogénea de la actividad productiva de noviembre de 2025. Las órdenes de mayor participación —OP-006 y OP-010— concentran la mayor diversidad de productos y volumen de unidades, lo que coincide con los clientes mayoristas de mayor escala. Las órdenes restantes corresponden a pedidos de menor volumen, orientados principalmente al mercado local de Cuenca.

En consecuencia, las órdenes con mayor participación son aquellas que cuentan con mayor diversidad de artículos como con mayor cantidad producida, lo que coincide con clientes con mayores requerimientos más amplios y representativos de la operación. Por último, también existe

pedidos de menor escala en la actividad productiva.

### 3.5. Hoja de costos

La hoja de costos es una herramienta muy importante dentro del análisis, ya que permite identificar, clasificar y cuantificar con precisión todos los elementos que intervienen en la zona de producción; además, permite la identificación de los diferentes conceptos de costos que intervienen en el proceso productivo, tales como materias primas directas, mano de obra directa y materias primas indirectas.

**Tabla 11**

*Hoja de costos 001*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO                                              |                                         |            |          |                   |                   |                  |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------|----------|-------------------|-------------------|------------------|
| HOJA DE COSTOS POR ORDEN DE PRODUCCIÓN                                      |                                         |            |          |                   |                   |                  |
| Sistema de Costeo por Órdenes de Producción   Warren, Reeve & Duchac Cap. 2 |                                         |            |          |                   |                   |                  |
| Nº de Orden:                                                                | OP-006                                  |            |          | Nº de Factura:    | 001-100-000000182 |                  |
| Mes:                                                                        | NOVIEMBRE                               |            |          | Fecha de Emisión: | 24/03/2026        |                  |
| PRODUCTOS A FABRICAR                                                        |                                         |            |          |                   |                   |                  |
| Código                                                                      | Descripción del Producto                | Tipo       | Modelo   | Cant.             | P. Unitario (\$)  | Total Venta (\$) |
| ME_01                                                                       | MUEBLE MERA                             | SALA       | Polonia  | 4                 | \$1.000,00        | \$4.000,00       |
| ME_02                                                                       | MUEBLE MERA                             | SALA       | Polonia  | 2                 | \$1.000,00        | \$2.000,00       |
| ME_03                                                                       | MUEBLE MORELIA MERA                     | SALA       | Morelia  | 2                 | \$1.000,00        | \$2.000,00       |
| ME_04                                                                       | MUEBLES COQUETAS MERA                   | DORMITORIO | Genérico | 6                 | \$400,00          | \$2.400,00       |
| ME_05                                                                       | MUEBLES COQUETAS MONARCA FOCOS MERA     | DORMITORIO | Monarca  | 2                 | \$420,00          | \$840,00         |
| ME_06                                                                       | MUEBLE COMEDOR DE 6 MERA                | COMEDOR    | Julieta  | 1                 | \$740,00          | \$740,00         |
| ME_07                                                                       | MUEBLE DORMITORIO CLÁSICO MERA DE 3     | DORMITORIO | Genérico | 1                 | \$1.020,00        | \$1.020,00       |
| ME_08                                                                       | MUEBLE DORMITORIO CLÁSICO MERA DE 2 1/2 | DORMITORIO | Genérico | 1                 | \$920,00          | \$920,00         |
| TOTAL VALOR DE VENTA DE LA ORDEN                                            |                                         |            |          |                   |                   | \$13.920,00      |

| HOJA DE COSTOS — DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTO |                                     |            |          |       |  |                |                    |                           |          |                            |
|--------------------------------------------|-------------------------------------|------------|----------|-------|--|----------------|--------------------|---------------------------|----------|----------------------------|
| Código                                     | Descripción del Producto            | Tipo       | Modelo   | Cant. |  | % Peso (venta) | Mat. Directos (\$) | Mano de Obra Directa (\$) | CIF (\$) | COSTO TOTAL POR PROD. (\$) |
| ME_01                                      | MUEBLE MERA                         | SALA       | Polonia  | 4     |  | 28,74%         | \$1.671,59         | \$729,78                  | 191,20   | 2.592,57                   |
| ME_02                                      | MUEBLE MERA                         | SALA       | Polonia  | 2     |  | 14,37%         | \$835,80           | \$364,88                  | 95,60    | 1.296,28                   |
| ME_03                                      | MUEBLE MORELIA MERA                 | SALA       | Morelia  | 2     |  | 14,37%         | \$835,80           | \$364,88                  | 95,60    | 1.296,28                   |
| ME_04                                      | MUEBLES COQUETAS MERA               | DORMITORIO | Genérico | 6     |  | 17,24%         | \$1.002,96         | \$437,86                  | 114,72   | 1.555,54                   |
| ME_05                                      | MUEBLES COQUETAS MONARCA FOCOS MERA | DORMITORIO | Monarca  | 2     |  | 6,03%          | \$351,03           | \$153,26                  | 40,15    | 544,44                     |
| ME_06                                      | MUEBLE COMEDOR DE 6 MERA            | COMEDOR    | Julieta  | 1     |  | 5,32%          | \$309,24           | \$135,01                  | 35,37    | 479,62                     |
| ME_07                                      | MUEBLE DORMITORIO CLÁSICO MERA DE 3 | DORMITORIO | Genérico | 1     |  | 7,33%          | \$426,26           | \$186,09                  | 48,76    | 661,11                     |

|                                        |                                         |            |          |   |       |            |            |        |          |
|----------------------------------------|-----------------------------------------|------------|----------|---|-------|------------|------------|--------|----------|
| ME_08                                  | MUEBLE DORMITORIO CLÁSICO MERA DE 2 1/2 | DORMITORIO | Genérico | 1 | 6,61% | \$384,47   | \$167,84   | 43,98  | 596,29   |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA ORDEN |                                         |            |          |   |       | \$5.817,15 | \$2.539,62 | 665,38 | 9.022,15 |

**Tabla 12**

*Hoja de costos 002*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO                                              |                                         |           |         |         |                   |                  |                   |                    |                           |          |                            |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------|---------|---------|-------------------|------------------|-------------------|--------------------|---------------------------|----------|----------------------------|
| HOJA DE COSTOS POR ORDEN DE PRODUCCIÓN                                      |                                         |           |         |         |                   |                  |                   |                    |                           |          |                            |
| Sistema de Costeo por Órdenes de Producción   Warren, Reeve & Duchac Cap. 2 |                                         |           |         |         |                   |                  |                   |                    |                           |          |                            |
| N° de Orden:                                                                |                                         | OP-007    |         |         | N° de Factura:    |                  | 001-100-000000183 |                    |                           |          |                            |
| Mes:                                                                        |                                         | NOVIEMBRE |         |         | Fecha de Emisión: |                  | 24/03/2026        |                    |                           |          |                            |
| PRODUCTOS A FABRICAR                                                        |                                         |           |         |         |                   |                  |                   |                    |                           |          |                            |
| Código                                                                      | Descripción del Producto                |           | Tipo    | Modelo  | Cant.             | P. Unitario (\$) | Total Venta (\$)  |                    |                           |          |                            |
| CLI_VV1010                                                                  | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR POLONIA MA DE 6 |           | COMEDOR | Polonia | 1                 | \$1.450,00       | \$1.450,00        |                    |                           |          |                            |
| CLI_VV1016                                                                  | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 JULIETA PC |           | COMEDOR | Julieta | 1                 | \$1.850,00       | \$1.850,00        |                    |                           |          |                            |
| TOTAL VALOR DE VENTA DE LA ORDEN                                            |                                         |           |         |         |                   |                  | \$3.300,00        |                    |                           |          |                            |
| HOJA DE COSTOS — DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTO                                  |                                         |           |         |         |                   |                  |                   |                    |                           |          |                            |
| Código                                                                      | Descripción del Producto                |           | Tipo    | Modelo  | Cant.             |                  | % Peso (venta)    | Mat. Directos (\$) | Mano de Obra Directa (\$) | CIF (\$) | COSTO TOTAL POR PROD. (\$) |
| CLI_VV1010                                                                  | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR POLONIA MA DE 6 |           | COMEDOR | Polonia | 1                 |                  | 43,94%            | \$219,52           | \$264,55                  | 122,86   | 606,93                     |
| CLI_VV1016                                                                  | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 JULIETA PC |           | COMEDOR | Julieta | 1                 |                  | 56,06%            | \$280,08           | \$337,52                  | 156,75   | 774,35                     |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA ORDEN                                      |                                         |           |         |         |                   |                  |                   | \$499,60           | \$602,07                  | 279,61   | 1.381,28                   |

**Tabla 13**

*Hoja de costos 003*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO                                              |                          |      |        |                   |                  |                   |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------|--------|-------------------|------------------|-------------------|
| HOJA DE COSTOS POR ORDEN DE PRODUCCIÓN                                      |                          |      |        |                   |                  |                   |
| Sistema de Costeo por Órdenes de Producción   Warren, Reeve & Duchac Cap. 2 |                          |      |        |                   |                  |                   |
| Nº de Orden:                                                                | OP-008                   |      |        | Nº de Factura:    |                  | 001-100-000000184 |
| Mes:                                                                        | NOVIEMBRE                |      |        | Fecha de Emisión: |                  | 24/03/2026        |
| PRODUCTOS A FABRICAR                                                        |                          |      |        |                   |                  |                   |
| Código                                                                      | Descripción del Producto | Tipo | Modelo | Cant.             | P. Unitario (\$) | Total Venta (\$)  |

|                                  |                                                                  |            |         |   |            |            |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------|---------|---|------------|------------|
| ES_PA050                         | MUEBLE TAPIZADO CAMA MONARCA 2 ½                                 | DORMITORIO | Monarca | 2 | \$750,00   | \$1.500,00 |
| AC001                            | MUEBLE TAPIZADO SALA POLONIA DOBLE COLCHONETA CON MESA DE CENTRO | SALA       | Polonia | 1 | \$1.200,00 | \$1.200,00 |
| AD0010                           | TAPIZADO CINE JULIETA                                            | SALA       | Julieta | 2 | \$650,00   | \$1.300,00 |
| AD011                            | MUEBLE COMEDOR MONARCA DE 8 AD                                   | COMEDOR    | Monarca | 1 | \$1.100,00 | \$1.100,00 |
| TOTAL VALOR DE VENTA DE LA ORDEN |                                                                  |            |         |   |            | \$5.100,00 |

| HOJA DE COSTOS — DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTO |                                                                  |            |         |       |  |                |                    |                           |          |                            |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------|---------|-------|--|----------------|--------------------|---------------------------|----------|----------------------------|
| Código                                     | Descripción del Producto                                         | Tipo       | Modelo  | Cant. |  | % Peso (venta) | Mat. Directos (\$) | Mano de Obra Directa (\$) | CIF (\$) | COSTO TOTAL POR PROD. (\$) |
| ES_PA050                                   | MUEBLE TAPIZADO CAMA MONARCA 2 ½                                 | DORMITORIO | Monarca | 2     |  | 29,41%         | \$740,15           | \$273,66                  | 84,59    | 1.098,40                   |
| AC001                                      | MUEBLE TAPIZADO SALA POLONIA DOBLE COLCHONETA CON MESA DE CENTRO | SALA       | Polonia | 1     |  | 23,53%         | \$592,12           | \$218,93                  | 67,67    | 878,72                     |
| AD0010                                     | TAPIZADO CINE JULIETA                                            | SALA       | Julieta | 2     |  | 25,49%         | \$641,46           | \$237,18                  | 73,31    | 951,95                     |
| AD011                                      | MUEBLE COMEDOR MONARCA DE 8 AD                                   | COMEDOR    | Monarca | 1     |  | 21,57%         | \$542,78           | \$200,69                  | 62,03    | 805,50                     |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA ORDEN     |                                                                  |            |         |       |  |                | \$2.516,51         | \$930,47                  | 287,59   | 3.734,57                   |

**Tabla 14**

*Hoja de costos 004*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO         |
|----------------------------------------|
| HOJA DE COSTOS POR ORDEN DE PRODUCCIÓN |

*Sistema de Costeo por Órdenes de Producción | Warren, Reeve & Duchac Cap. 2*

|              |           |                   |                   |
|--------------|-----------|-------------------|-------------------|
| Nº de Orden: | OP-009    | Nº de Factura:    | 001-100-000000185 |
| Mes:         | NOVIEMBRE | Fecha de Emisión: | 24/03/2026        |

| PRODUCTOS A FABRICAR             |                                              |            |         |       |                  |                  |
|----------------------------------|----------------------------------------------|------------|---------|-------|------------------|------------------|
| Código                           | Descripción del Producto                     | Tipo       | Modelo  | Cant. | P. Unitario (\$) | Total Venta (\$) |
| AC005                            | MUEBLE TAPIZADO CAMA 3 JULIETA SIN VELADORES | DORMITORIO | Julieta | 1     | \$750,00         | \$750,00         |
| AD007                            | MUEBLE TAPIZADO CAMA JULIETA DE 3 AD         | DORMITORIO | Julieta | 1     | \$850,00         | \$850,00         |
| AC016                            | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 ROMA AC         | COMEDOR    | Julieta | 1     | \$1.100,00       | \$1.100,00       |
| TOTAL VALOR DE VENTA DE LA ORDEN |                                              |            |         |       |                  | \$2.700,00       |

| HOJA DE COSTOS — DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTO |                          |      |        |       |  |                |                    |                           |          |                            |
|--------------------------------------------|--------------------------|------|--------|-------|--|----------------|--------------------|---------------------------|----------|----------------------------|
| Código                                     | Descripción del Producto | Tipo | Modelo | Cant. |  | % Peso (venta) | Mat. Directos (\$) | Mano de Obra Directa (\$) | CIF (\$) | COSTO TOTAL POR PROD. (\$) |

|                                        |                                              |            |         |   |        |          |          |        |        |
|----------------------------------------|----------------------------------------------|------------|---------|---|--------|----------|----------|--------|--------|
| AC005                                  | MUEBLE TAPIZADO CAMA 3 JULIETA SIN VELADORES | DORMITORIO | Julieta | 1 | 27,78% | \$73,99  | \$136,84 | 51,33  | 262,16 |
| AD007                                  | MUEBLE TAPIZADO CAMA JULIETA DE 3 AD         | DORMITORIO | Julieta | 1 | 31,48% | \$83,85  | \$155,08 | 58,17  | 297,10 |
| AC016                                  | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 ROMA AC         | COMEDOR    | Julieta | 1 | 40,74% | \$108,52 | \$200,68 | 75,28  | 384,48 |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA ORDEN |                                              |            |         |   |        | \$266,36 | \$492,60 | 184,78 | 943,74 |

**Tabla 15**

*Hoja de costos 005*

|                                        |
|----------------------------------------|
| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO         |
| HOJA DE COSTOS POR ORDEN DE PRODUCCIÓN |

*Sistema de Costeo por Órdenes de Producción | Warren, Reeve & Duchac Cap. 2*

|              |           |                   |                   |
|--------------|-----------|-------------------|-------------------|
| Nº de Orden: | OP-010    | Nº de Factura:    | 001-100-000000186 |
| Mes:         | NOVIEMBRE | Fecha de Emisión: | 24/03/2026        |

| PRODUCTOS A FABRICAR             |                                                          |         |         |       |                  |                  |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------|---------|---------|-------|------------------|------------------|
| Código                           | Descripción del Producto                                 | Tipo    | Modelo  | Cant. | P. Unitario (\$) | Total Venta (\$) |
| AY001                            | MUEBLE TAPIZADO POLONIA CON MESA DE CENTRO AY            | SALA    | Polonia | 3     | \$1.100,00       | \$3.300,00       |
| AY061                            | MUEBLE TAPIZADO MORELIA DE 6 AY                          | SALA    | Morelia | 1     | \$870,00         | \$870,00         |
| AY002                            | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 MODELIA AY                  | COMEDOR | Morelia | 2     | \$1.060,00       | \$2.120,00       |
| AY050                            | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 RUCIA TELA CARA 8 TRASTAPAS | COMEDOR | Rusia   | 1     | \$1.115,00       | \$1.115,00       |
| AY062                            | MUEBLE TAPIZADO MORELIA DE 6 CON TABLERO Y BASE CALI     | SALA    | Morelia | 1     | \$900,00         | \$900,00         |
| TOTAL VALOR DE VENTA DE LA ORDEN |                                                          |         |         |       |                  | \$8.305,00       |

| HOJA DE COSTOS — DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTO |                                                          |         |         |       |                |                    |                           |          |                            |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------|---------|---------|-------|----------------|--------------------|---------------------------|----------|----------------------------|
| Código                                     | Descripción del Producto                                 | Tipo    | Modelo  | Cant. | % Peso (venta) | Mat. Directos (\$) | Mano de Obra Directa (\$) | CIF (\$) | COSTO TOTAL POR PROD. (\$) |
| AY001                                      | MUEBLE TAPIZADO POLONIA CON MESA DE CENTRO AY            | SALA    | Polonia | 3     | 39,74%         | \$1.823,59         | \$602,07                  | 230,13   | 2.655,79                   |
| AY061                                      | MUEBLE TAPIZADO MORELIA DE 6 AY                          | SALA    | Morelia | 1     | 10,48%         | \$480,76           | \$158,73                  | 60,67    | 700,16                     |
| AY002                                      | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 MODELIA AY                  | COMEDOR | Morelia | 2     | 25,53%         | \$1.171,52         | \$386,79                  | 147,84   | 1.706,15                   |
| AY050                                      | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 RUCIA TELA CARA 8 TRASTAPAS | COMEDOR | Rusia   | 1     | 13,43%         | \$616,15           | \$203,43                  | 77,76    | 897,34                     |
| AY062                                      | MUEBLE TAPIZADO MORELIA DE 6 CON TABLERO Y BASE CALI     | SALA    | Morelia | 1     | 10,84%         | \$497,34           | \$164,20                  | 62,76    | 724,30                     |

Tal como se observa, a partir del análisis de la hoja de costos se puede establecer una correcta estructuración del sistema de costeo por órdenes de producción, teniendo como resultado que cada pedido sea evaluado de manera independiente, lo que contribuye a la identificación de su rentabilidad. En términos generales, se identifica que las órdenes de pedidos que están vinculadas a los comedores y dormitorios son las que tienen los mayores niveles de margen de contribución, llegando a superar estos márgenes en algunos casos el 50%, es decir, existe una alta eficiencia en la relación costo–precio de venta. Por el contrario, el tipo de producto del tipo de sala presenta márgenes menores, indicando que estos modelos necesitan más recursos productivos o que sus precios no son competitivos respecto de sus costos.

### 3.5.1 Estado de costos

El estado de costos de producción contribuye a la identificación detallada de la estructura de costos incurridos en el proceso productivo de la empresa durante el mes de noviembre de 2025. Cabe mencionar que para su elaboración se tomaron en cuenta tres elementos importantes del costo al ser de método variable se divide en dos grupos que son: costos variables y costos fijos, mismos que fueron obtenidos de la matriz consolidada por elaboración propia con información brindada por la entidad.

**Tabla 16**

*Estado de costos de producción*

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO                                                                        |                                     |              |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------|-------------|
| ESTADO DE COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y VENDIDOS — MÉTODO VARIABLE                                  |                                     |              |             |
| Período: Noviembre 2025   Sistema de Costos por Órdenes de Producción   Warren, Reeve & Duchac Cap. 6 |                                     |              |             |
| CONCEPTO                                                                                              | DETALLE                             | PARCIAL (\$) | TOTAL (\$)  |
| <b>I. COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN</b>                                                              |                                     |              |             |
| Inventario inicial de materia prima                                                                   | Saldo al 01/11/2025                 | \$0,00       |             |
| (+) Compras de materia prima                                                                          | Materiales adquiridos en el período | \$13.688,98  |             |
| (=) Materia prima disponible                                                                          |                                     |              | \$13.688,98 |
| (-) Inventario final de materia prima                                                                 | Saldo al 30/11/2025                 | \$0,00       |             |

|                                            |                                        |            |                    |
|--------------------------------------------|----------------------------------------|------------|--------------------|
| <b>(=) MATERIA PRIMA DIRECTA UTILIZADA</b> |                                        |            | <b>\$13.688,98</b> |
| (+) Mano de Obra Variable                  | Remuneración variable según producción | \$2.585,98 |                    |
| <b>(=) TOTAL COSTOS VARIABLES</b>          |                                        |            | <b>16.274,96</b>   |

## II. PRODUCTOS EN PROCESO (COSTOS VARIABLES)

|                                                   |                                                |             |                    |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------|--------------------|
| Inventario inicial de prod. en proceso            | Saldo al 01/11/2025                            | \$0,00      |                    |
| (+) Total costos variables del período            | MPD + MO Variable                              | \$16.274,96 |                    |
| (-) Inventario final de prod. en proceso          | Saldo al 30/11/2025 (todas las OP completadas) | \$0,00      |                    |
| <b>(=) COSTO VARIABLE DE PRODUCTOS TERMINADOS</b> |                                                |             | <b>\$16.274,96</b> |

## III. COSTO VARIABLE DE PRODUCTOS VENDIDOS

|                                                 |                                    |             |                    |
|-------------------------------------------------|------------------------------------|-------------|--------------------|
| Inventario inicial de prod. terminados          | Saldo al 01/11/2025                | \$0,00      |                    |
| (+) Costo variable de prod. terminados          |                                    | \$16.274,96 |                    |
| (-) Inventario final de prod. terminados        | Saldo al 30/11/2025 (todo vendido) | \$0,00      |                    |
| <b>(=) COSTO VARIABLE DE PRODUCTOS VENDIDOS</b> |                                    |             | <b>\$16.274,96</b> |

## IV. COSTOS FIJOS DEL PERÍODO

|                               |                                                  |            |                   |
|-------------------------------|--------------------------------------------------|------------|-------------------|
| Mano de Obra Fija             | Sueldos fijos + beneficios sociales planta       | \$3.493,97 |                   |
| Materia Prima Indirecta       | Grapas, cola, hilo, fondo, sellador, lijas, etc. | \$1.405,03 |                   |
| Servicios Básicos             | Energía eléctrica, agua, telecomunicaciones      | \$508,17   |                   |
| Mantenimiento de Maquinaria   | Prorrata mensual: \$1,000 ÷ 12 meses             | \$83,33    |                   |
| <b>(=) TOTAL COSTOS FIJOS</b> |                                                  |            | <b>\$5.490,50</b> |

## COSTOS TOTALES

**\$21.765,47**

Nota 1: Al tener productos terminados y vendidos podemos observar que no quedan productos en proceso, puesto que el taller opera productivamente bajo pedido, lo que implica que todos los productos al concluir son entregados.

Nota 2: Conforme a la metodología de costeo variable aplicado podemos observar que la mano de obra directa asciende a \$ 6079,95, siendo clasificada de la siguiente manera; costo variable \$ 2585,98 (proporcional al volumen de producción mensual,

basado en horas extras y bonos) y costo fijo \$ 3493,97 (sueldos de planta independientes del nivel de producción mensual)

Nota 3: Los costos indirectos de fabricación CIF'S (materia prima indirecta \$ 1405,03, servicios basicos \$ 508,17, mantenimiento 83,33) fueron distribuidas mediante prorratio, entre cada orden de producción en proporción a las ventas del periodo.

El estado de costos de producción correspondiente al mes de noviembre de 2025 se observa que los costos variables representa el componente mas significativo dentro de la estructura de costos elaborado para Tapicería y Mueblería Castillo, siendo de \$16274,96 representando el 74,78% del costo total de producción. Este comportamiento es característico de talleres de manufactura artesanal, donde la materia prima directa representa el componente más significativo del costo variable, con el 84,11% del total del costo variable, lo que implica alta dependencia de estos insumos en el proceso productivo. Por otra parte los costos fijos ascienden a 5490,50, representando el 25,22 restante del total de producción que esta compuesta por los rubros de servicios básicos, mano de obra fija, mantenimiento y CIF's, que permanecen constantes independientemente del volumen de producción, Este resultado implica que la rentabilidad del negocio es sensible al volumen de pedidos por lo que se debe hacer un control eficiente de los recursos, siendo óptimo tener un buen nivel de producción para lograr la cobertura de todos los costos fijos. (Warren et al., 2010; Polimeni et al., 1994)

### 3.6. Punto de equilibrio

Con referencia en los datos proporcionados por la entidad en la siguiente tabla se presenta el cálculo realizado para el punto de equilibrio. En tanto que, en las Figuras 7 y 8 se expone la representación visual de los datos obtenidos.

Cabe mencionar que para obtener los datos correspondientes a la tabla 17 se aplicar el siguiente procedimiento:

Fórmulas empleadas

Costo variable unitario:

$$CV_u = \frac{\text{Costos variables totales del producto}}{\text{Unidades del producto}}$$

Margen de contribución unitario:

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

Participación en ventas:

$$\text{Ingreso} = \text{Precio} * \text{Unidades}$$

$$\text{Participación} = \frac{\text{Ingreso del producto}}{\text{Ingreso total}}$$

Margen de contribución global:

$$\text{MC total} = \text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}$$

$$PE_{\$} = \frac{\text{Costos fijos}}{IMC}$$

Punto de equilibrio por producto:

$$PE_{\$ \text{producto}} = PE_{\$ \text{total}} \times \text{Participación}$$

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{PE_{\$ \text{producto}}}{\text{Precio de venta}}$$

Tabla 17

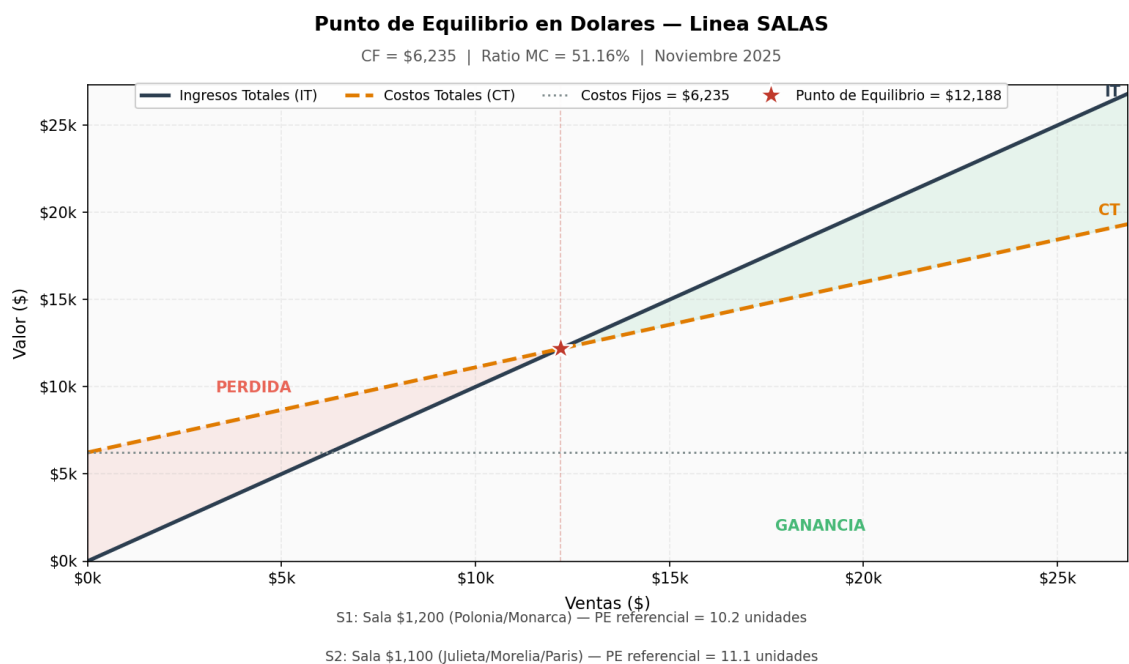
Matriz del punto de equilibrio

| TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO                                                                        |              |      |                            |                           |                                     |              |                |                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|----------------------------|---------------------------|-------------------------------------|--------------|----------------|--------------------|
| ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO — NOVIEMBRE 2025                                         |              |      |                            |                           |                                     |              |                |                    |
| Período: 01 al 30 de noviembre de 2025   Sistema de Costos por Órdenes de Producción   Valores en USD |              |      |                            |                           |                                     |              |                |                    |
| INDICADORES GLOBALES DEL PERÍODO                                                                      |              |      |                            |                           |                                     |              |                |                    |
| Ventas reales del período                                                                             |              |      | 33.325,00                  |                           | Costos Variables Totales (MD + MOD) |              | 16.274,96      |                    |
| Margen de Contribución Total                                                                          |              |      | 17.050,04                  |                           | Ratio de Margen de Contribución     |              | 51.16%         |                    |
| Costos Fijos Totales                                                                                  |              |      | 6.235,50                   |                           | PUNTO DE EQUILIBRIO (CF ÷ Ratio MC) |              | 12.187,53      |                    |
| DETALLE POR LÍNEA DE PRODUCTO                                                                         |              |      |                            |                           |                                     |              |                |                    |
| N°                                                                                                    | Producto     | Tipo | Precio de Venta Unit. (\$) | Costo Variable Unit. (\$) | Margen de Contrib. Unit. (\$)       | Ratio MC (%) | PE en Unidades | PE en Dólares (\$) |
| SALAS                                                                                                 |              |      |                            |                           |                                     |              |                |                    |
| 1                                                                                                     | Sala Polonia | SALA | 1.200,00                   | 586,05                    | 613,95                              | 51.16%       | 10,16          | 12.187,53          |
| 2                                                                                                     | Sala Monarca | SALA | 1.200,00                   | 586,05                    | 613,95                              | 51.16%       | 10,16          | 12.187,53          |
| 3                                                                                                     | Sala Julieta | SALA | 1.100,00                   | 537,21                    | 562,79                              | 51.16%       | 11,08          | 12.187,53          |
| 4                                                                                                     | Sala Morelia | SALA | 1.100,00                   | 537,21                    | 562,79                              | 51.16%       | 11,08          | 12.187,53          |

|                                                                                                         |                 |         |          |        |        |        |                       |                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------|----------|--------|--------|--------|-----------------------|------------------|
| 5                                                                                                       | Sala Paris      | SALA    | 1.100,00 | 537,21 | 562,79 | 51.16% | 11,08                 | 12.187,53        |
| <b>COMEDORES</b>                                                                                        |                 |         |          |        |        |        |                       |                  |
| 6                                                                                                       | Comedor Monarca | COMEDOR | 850,00   | 415,12 | 434,88 | 51.16% | 14,34                 | 12.187,53        |
| 7                                                                                                       | Comedor Julieta | COMEDOR | 900,00   | 439,53 | 460,47 | 51.16% | 13,54                 | 12.187,53        |
| 8                                                                                                       | Comedor Polonia | COMEDOR | 1.000,00 | 488,37 | 511,63 | 51.16% | 12,19                 | 12.187,53        |
| 9                                                                                                       | Comedor Morelia | COMEDOR | 850,00   | 415,12 | 434,88 | 51.16% | 14,34                 | 12.187,53        |
| 10                                                                                                      | Comedor Rusia   | COMEDOR | 900,00   | 439,53 | 460,47 | 51.16% | 13,54                 | 12.187,53        |
| <b>PUNTO DE EQUILIBRIO GLOBAL (Empresa multiproducto) → CF Totales ÷ Ratio MC = \$6,235.50 ÷ 51.16%</b> |                 |         |          |        |        |        | <b>12.19 unidades</b> | <b>12.187,53</b> |

**Figura 7**

*Punto de equilibrio salas*

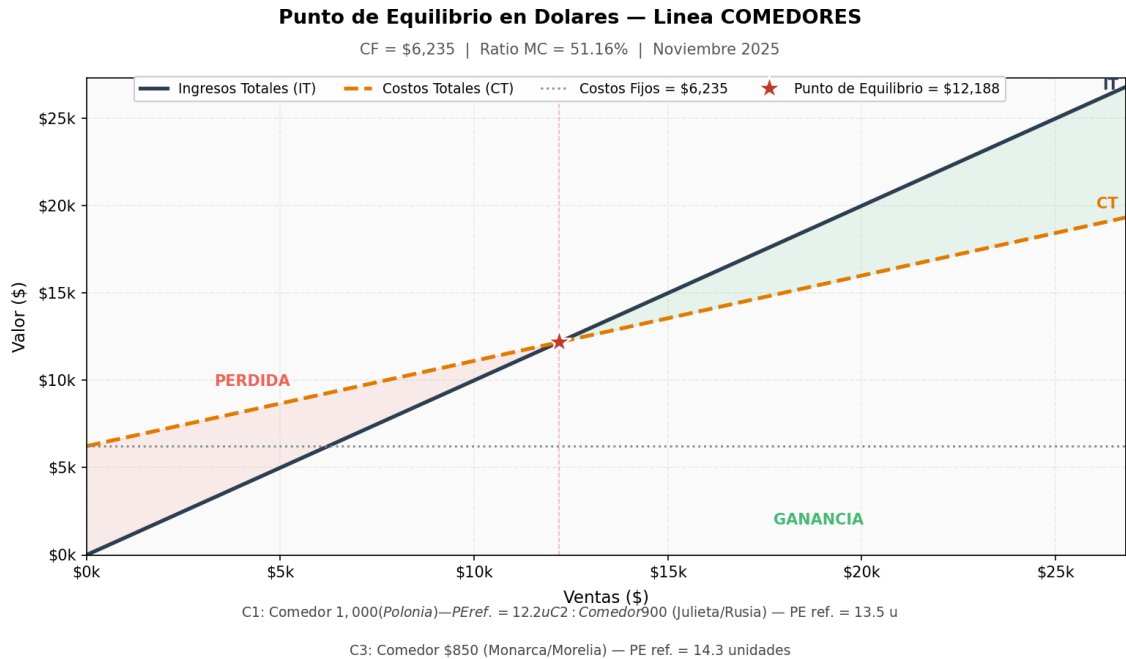


La evaluación del punto de equilibrio para la línea de salas revela que Tapicería y Mueblería Castillo necesita realizar ventas mínimas de \$12.187,53 para cubrir la totalidad de sus costos fijos mensuales (\$6.235,50), sin obtener ganancias ni pérdidas. Expresado en unidades, esto equivale a aproximadamente 10 a 11 salas vendidas al mes, dependiendo del modelo comercializado. Bajo el enfoque del costeo variable, este resultado es posible gracias al ratio de margen de contribución del 51,16%, lo que significa que por cada dólar vendido, \$0,51 está destinado a cubrir los costos fijos y generar utilidad. Dado que las ventas reales del período ascendieron a \$33.325,00, la empresa superó ampliamente el

umbral de equilibrio, operando con un margen de seguridad de \$21.137,47 (63,43%) sobre ventas, lo que demuestra una sólida posición financiera y capacidad para absorber reducciones temporales en el volumen de ventas sin incurrir en pérdidas (Warren et al., 2010).

**Figura 8**

*Punto de equilibrio comedores*



Dentro de la línea de comedores, el punto de equilibrio por producto varía entre 12 y 14 unidades según el modelo, considerando que los precios de venta oscilan entre \$850,00 y \$1.000,00, y los costos variables unitarios entre \$415,12 y \$488,37. El margen de contribución unitario es consistente con el ratio global del 51,16%, confirmando la coherencia del sistema de costeo variable implementado. Desde la perspectiva de la toma de decisiones gerenciales, esta información revela que los comedores presentan márgenes de contribución superiores al 50% en todos sus modelos, lo que los convierte en la línea más eficiente para cubrir costos fijos. En consecuencia, incrementar el volumen de ventas en comedores genera un impacto positivo sobre la utilidad operacional mayor que hacerlo en el segmento de salas, orientando decisiones estratégicas de producción, mix de ventas y negociación con clientes mayoristas (Garrison et al., 2021; Warren et al., 2010).

El análisis del punto de equilibrio, desarrollado bajo la metodología del costeo variable, constituye una herramienta de gestión estratégica que trasciende el simple cálculo matemático. En el caso de Tapicería y Mueblería Castillo, este indicador permite

identificar con precisión el umbral mínimo de operación rentable, evaluar el impacto de variaciones en precios o costos, y tomar decisiones fundamentadas sobre el mix de productos y canales de distribución. El margen de seguridad calculado del 63,43% evidencia que la empresa opera en una zona de rentabilidad holgada durante el período analizado; no obstante, este indicador debe monitorearse de forma permanente, dado que puede verse afectado por incrementos en costos fijos, fluctuaciones en el precio de materias primas o variaciones en las condiciones de negociación con los clientes mayoristas (Horngren et al., 2023).

Con base en los resultados obtenidos, el punto de equilibrio ofrece al propietario tres líneas concretas de acción gerencial: primero, priorizar la producción y venta de comedores frente a salas, dado su mayor margen de contribución y menor número de unidades requeridas para alcanzar el equilibrio; segundo, establecer un nivel mínimo mensual de ventas de \$12.187,53 como meta operativa no negociable para garantizar la cobertura de todos los costos fijos del taller; y tercero, utilizar el margen de seguridad como indicador de alerta temprana ante potenciales contracciones del mercado, especialmente en períodos de baja demanda estacional o ante pérdida de clientes mayoristas de la Costa (Warren et al., 2010; Garrison et al., 2021).

### **3.7. Planteamiento de escenarios**

Continuamente, luego de haber determinado la estructura de costos de Tapicería y Mueblería Castillo, mediante la implementación del análisis de costo de producción, costos variables, costos fijos y punto de equilibrio, se continuó con la formulación de escenarios financieros, dado que estos permiten evaluar el comportamiento de la empresa ante posibles cambios en las variables centrales.

Cabe mencionar que estos escenarios se construyeron con base en la información obtenida del sistema de costos del mes de noviembre del año 2025, considerando las unidades producidas, ingresos por ventas de \$33.325,00 y costos variables por \$16.274,96 y costos fijos totales del período por \$6.235,50, valor que comprende los costos fijos de producción (\$5.490,50) más los gastos administrativos (\$680,00) e impuesto predial (\$65,00), conforme al enfoque del análisis Costo-Volumen-Utilidad que considera la totalidad de erogaciones fijas para determinar el umbral de rentabilidad (Warren et al., 2010).

### 3.7.1. Escenario 1: Incremento del precio de venta

Este escenario se centra en analizar el efecto que tendrá un incremento en el precio de venta de los productos, manteniendo los costos variables y los costos fijos constantes, ya que se parte de que esta estrategia podría estar relacionada a factores como el posicionamiento de marca, las mejoras de la calidad percibida o ajustes en función de la competencia de acuerdo al mercado de mobiliario. Es por ello que el análisis pone en evidencia una elevación de los precios, lo que genera un importante incremento de los ingresos totales, afectando de forma directa en el margen de contribución; al no modificarse los costos, la utilidad operativa, pero presenta un crecimiento considerable, poniendo en evidencia una mejora sustancial en la rentabilidad del negocio.

Dentro del contexto financiero, representa una situación positiva, dado que permite conseguir una maximización de los beneficios sin que esto impacte en los cambios de la estructura productiva y sin incurrir a un coste adicional. Sin embargo, su aplicación debe de estudiarse adecuadamente y en función de la elasticidad de la demanda y de la tolerancia del mercado.

**Tabla 18**

*Incremento del precio de venta (Escenario 1)*

| Concepto                   | Situación real | Precio aumentado |
|----------------------------|----------------|------------------|
| Ventas                     | \$33.325,00    | \$36.657,50      |
| (-) Costos variables       | \$16.274,96    | \$16.274,96      |
| (=) Margen de contribución | \$17.050,04    | \$20.382,53      |
| (-) Costos fijos           | \$6.235,50     | \$6.235,50       |
| (=) Utilidad operativa     | \$10.814,54    | \$14.147,04      |
| <b>Ganancia (%)</b>        | <b>32,45%</b>  | <b>38,59%</b>    |

Este escenario analiza la posibilidad de un incremento del 10% en el precio de venta, manteniendo constantes los costos variables y alterando solamente los costos fijos y las ventas. Las ventas pasarían de \$33.325,00 a \$36.657,50 generando en este nuevo escenario un margen de contribución de \$20.382,53 y una utilidad operativa de \$14.147,04; es decir, la rentabilidad se elevaría de 32,45% a un 38,59%, evidenciando así un impacto positivo en el desempeño financiero de la empresa.

La principal ventaja de este escenario radica en que incrementa la utilidad sin variar la estructura productiva y sin incrementar el consumo de recursos. No obstante, su aplicación debe ser evaluada minuciosamente, ya que la subida en los precios será posible si el mercado percibe un valor bastante elevado en los productos ofrecidos.

### 3.7.2. Escenario 2: Incremento de costos variables

Este escenario se centra en evaluar el impacto de un aumento en los costos variables, manteniendo de forma constante los precios de venta y los costos fijos, recalcando que este tipo de situación puede ser originario por el incremento del precio de la materia prima, así como problemas con proveedores o variaciones en el mercado de insumos.

Los resultados muestran una reducción en el margen de contribución, dado que el costo por unidad se incrementa sin un ajuste compensatorio en los ingresos. Como consecuencia, la utilidad operativa disminuye, evidenciando una afectación directa en la rentabilidad empresarial. Este comportamiento refleja la alta sensibilidad de la estructura financiera del taller ante variaciones en los costos variables, los cuales inciden directamente en el costo unitario de cada producto.

Para el cálculo se aumentó del 10% en los costos variables, manteniendo estables las ventas y los costos fijos.

**Tabla 19**

*Incremento de costos variables (Escenario 2)*

| Concepto                   | Situación real | Aumento costos variables |
|----------------------------|----------------|--------------------------|
| Ventas                     | \$33.325,00    | \$33.325,00              |
| (-) Costos variables       | \$16.274,96    | \$17.902,47              |
| (=) Margen de contribución | \$17.050,04    | \$15.422,53              |
| (-) Costos fijos           | \$6.235,50     | \$6.235,50               |
| (=) Utilidad operativa     | \$10.814,54    | \$9.187,04               |
| <b>Ganancia (%)</b>        | <b>32,45%</b>  | <b>27,57%</b>            |

Este escenario se centra en evaluar un aumento del 10% en los costos variables manteniendo constante el volumen de ventas y fijando el volumen de costos fijos. Con ello, se obtiene que los costos variables ascenderán a \$17.902,47, el margen de contribución bajar a \$15.422,53 y la utilidad operativa a disminuir a \$9.187,04. La rentabilidad decrece de un **32,45%** a un **27,57%**, lo que confirma que la empresa es sensible ante cambios en los costos directamente relacionados con la producción.

Esta conclusión pone de manifiesto que el incremento de la materia prima, de la mano de obra o de los insumos operativos puede influir de forma negativa en el beneficio de la empresa, aun cuando la facturación no varíe. Por ello, la empresa debe incrementar el control sobre el consumo de materiales, la eficiencia de la producción y la negociación

de precios con los proveedores para evitar que los aumentos de los costes afecten a la utilidad.

### 3.7.3. Escenario 3: Incremento de la distribución de costos fijos

El escenario presentado busca analizar el efecto de una mayor carga de costos fijos dentro de la estructura empresarial, tomando en consideración que se mantienen constantes los niveles de producción, así como los costos variables, por lo que se menciona que este incremento puede encontrarse vinculado a mayores gastos administrativos, servicios o inversiones en infraestructura, aumentando el 15% en los costos fijos.

**Tabla 20**

*Incremento de costos fijos (Escenario 3)*

| Concepto                   | Situación real | Incremento costos fijos |
|----------------------------|----------------|-------------------------|
| Ventas                     | \$33.325,00    | \$33.325,00             |
| (-) Costos variables       | \$16.274,96    | \$16.274,96             |
| (=) Margen de contribución | \$17.050,04    | \$17.050,04             |
| (-) Costos fijos           | \$6.235,50     | \$7.170,81              |
| (=) Utilidad operativa     | \$10.814,54    | \$9.879,22              |
| <b>Ganancia (%)</b>        | <b>32,45%</b>  | <b>29,64%</b>           |

En la tabla se visualiza que, los costos fijos no están asociados al volumen de producción, a diferencia de los costos variables, si aumentan disminuye el beneficio, sin posibilidad de compensación inmediata, a partir de la mejora en eficiencia. Por ende, cualquier aumento en gastos fijos debe estar totalmente respaldado y contar con planes cuyo objetivo sea aumentar proporcionalmente las ventas o bien aumentar la productividad.

### 3.7.4. Escenario 4: Decremento del precio de venta

El escenario planteado evalúa el impacto de una disminución en los precios de venta y, al igual que los escenarios anteriores, mantiene constantes los costos variables y los costos fijos, como una estrategia empleada para mejorar la competitividad en el mercado o aumentar el volumen en las ventas, empleando el 10% de disminución en las ventas.

**Tabla 21**

*Decremento del precio de venta (Escenario 4)*

| Concepto             | Situación real | Decremento del precio de venta |
|----------------------|----------------|--------------------------------|
| Ventas               | \$33.325,00    | \$29.992,50                    |
| (-) Costos variables | \$16.274,96    | \$14.647,47                    |

|                            |               |               |
|----------------------------|---------------|---------------|
| (=) Margen de contribución | \$17.050,04   | \$15.345,03   |
| (-) Costos fijos           | \$6.235,50    | \$6.235,50    |
| (=) Utilidad operativa     | \$10.814,54   | \$9.109,54    |
| <b>Ganancia (%)</b>        | <b>32,45%</b> | <b>30,37%</b> |

Los resultados muestran una disminución en los ingresos totales, disminuyendo de forma representativa el margen de contribución. Consecuencia de esto, la utilidad operativa se ve afectada, dado que muestra una caída significativa en la rentabilidad del negocio. A pesar de ello, la empresa continúa generando utilidades, esto indica que su estructura de costos le facilita operar incluso bajo condiciones menos favorables en el mercado, por lo que se concluye que la disminución de precios debe emplearse con cautela, puesto que, si bien puede mejorar la competitividad, también disminuye el margen de ganancia, lo que puede llegar a afectar la sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

### 3.7.5. Escenario 5: Decremento de costos variables

Este escenario se centra en el análisis de la disminución de los costos variables, manteniendo constantes los precios de venta y los costos fijos. Ante esa situación, puede lograrse a través de mejoras en la eficiencia productiva, disminuyendo los desperdicios o negociación con proveedores, considerando una disminución del 5% en los costos variables.

**Tabla 22**

*Decremento de costos variables (Escenario 5)*

| Concepto                   | Situación real | Decremento de costos variables |
|----------------------------|----------------|--------------------------------|
| Ventas                     | \$33.325,00    | \$33.325,00                    |
| (-) Costos variables       | \$16.274,96    | \$15.461,22                    |
| (=) Margen de contribución | \$17.050,04    | \$17.863,78                    |
| (-) Costos fijos           | \$6.235,50     | \$6.235,50                     |
| (=) Utilidad operativa     | \$10.814,54    | \$11.628,29                    |
| <b>Ganancia (%)</b>        | <b>32,45%</b>  | <b>34,89%</b>                  |

En este contexto, el análisis de la tabla muestra que existe un aumento en el margen de contribución, considerando que el costo de producción reduce mientras los ingresos se mantienen constantes, generando un aumento en la utilidad operativa, lo que refleja una mejora directa en la rentabilidad. Por ende, los resultados obtenidos en la tabla demuestran que la optimización de los recursos productivos son una estrategia efectiva para mejorar el desempeño financiero de la empresa. Por tanto, la empresa debe considerar la implementación de procesos de control y mejora continua para que esto les

permita disminuir costos sin que afecte la calidad del producto y así asegurar una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

### 3.7.6. Escenario 6: Incremento del volumen de producción

Este escenario evalúa y analiza el impacto del incremento en el nivel de producción, aprovechando la capacidad instalada en la empresa y, a partir de esto, los costos fijos se distribuyen entre un mayor número de unidades, disminuyendo el costo fijo unitario, aumentando el 20% en el volumen de producción y ventas.

**Tabla 23**

*Incremento del volumen de producción (Escenario 6)*

| Concepto                   | Situación real | Incremento del volumen de producción |
|----------------------------|----------------|--------------------------------------|
| Ventas                     | \$33.325,00    | \$39.990,00                          |
| (-) Costos variables       | \$16.274,96    | \$19.529,96                          |
| (=) Margen de contribución | \$17.050,04    | \$20.460,04                          |
| (-) Costos fijos           | \$6.235,50     | \$6.235,50                           |
| (=) Utilidad operativa     | \$10.814,54    | \$14.224,55                          |
| <b>Ganancia (%)</b>        | <b>32,45%</b>  | <b>35,57%</b>                        |

La principal ventaja del escenario presentado es que permitirá distribuir los costos fijos entre una cantidad mayor de unidades aumentando la eficiencia total sin tener que modificar la estructura fundamental de costes, siendo positiva su utilización solo si la empresa tiene demanda suficiente como para afrontar la producción adicional, sin que haya una acumulación de stock ni una saturación operacional de la empresa.

### 3.8. Información financiera

La información contable se ve convertida en clave para el estudio del perfil económico de la entidad, ya que permite el análisis global de la consecución de los ingresos, de la formación de costes y de la obtención de la rentabilidad en un período determinado. De forma que la elaboración de los estados de resultados y de los costes se convierte en una base alternativa para la toma de decisiones, que desvelan la existencia de oportunidades para mejorar la gestión de los recursos y optimizar de la estructura de costes.

### 3.8.1. Estado de resultados

El estado de resultados representa un instrumento financiero que contribuye a evidenciar el desempeño económico de la entidad durante un periodo específico, revelando la asociación entre los ingresos, costos y gastos incurridos para el desarrollo de las actividades. Por ende, analizarlo facilita la determinación de la utilidad obtenida, así como la eficiencia en la gestión operativa y administrativa. En consecuencia, el estado de resultados corresponde al mes de noviembre de 2025, siendo elaborado con base en los ingresos por ventas registradas y los costos de producción calculados previamente. Además, se incorporan los gastos administrativos y obligaciones tributarias para obtener una visión clara del resultado neto generado por la empresa en condiciones reales de operación.

**Tabla 24**

*Estado de Resultados – noviembre 2025*

| ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO — NOVIEMBRE 2025                        |                  | ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO — NOVIEMBRE 2025                        |                  |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <i>Período: 01 al 30 de noviembre de 2025   Valores en dólares (USD)</i> |                  | <i>Período: 01 al 30 de noviembre de 2025   Valores en dólares (USD)</i> |                  |
| MÉTODO TRADICIONAL (COSTEO POR ABSORCIÓN)                                |                  | MÉTODO VARIABLE (COSTEO DIRECTO / CONTRIBUCIÓN)                          |                  |
| Concepto                                                                 | Total (USD)      | Concepto                                                                 | Total (USD)      |
| <b>INGRESOS</b>                                                          |                  | <b>INGRESOS</b>                                                          |                  |
| Ventas netas (5 OP — noviembre 2025)                                     | 33.325,00        | Ventas netas (5 OP — noviembre 2025)                                     | 33.325,00        |
| <b>COSTO DE VENTAS (absorción completa)</b>                              |                  | <b>COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN</b>                                    |                  |
| Materiales directos (MPD)                                                | 13.688,97        | Materiales directos (MPD)                                                | 13.688,98        |
| Mano de obra fija (MOF)                                                  | 3.493,97         | Mano de obra variable (MOV)                                              | 2.585,98         |
| Mano de obra variable (MOV)                                              | 2.585,98         |                                                                          |                  |
| CIF — Materia prima indirecta (MPI)                                      | 1.405,03         |                                                                          |                  |
| CIF — Servicios básicos                                                  | 508,17           |                                                                          |                  |
| CIF — Mantenimiento maquinaria                                           | 83,33            |                                                                          |                  |
| <b>(=) Total costo de ventas</b>                                         | <b>21.765,46</b> | <b>(=) Total costos variables</b>                                        | <b>16.274,96</b> |

|                                       |                  |  |                                                                |                  |
|---------------------------------------|------------------|--|----------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>             | <b>11.559,54</b> |  | <b>(=) MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>                              | <b>17.050,04</b> |
|                                       |                  |  | <i>Ratio margen de contribución: 51,16% sobre ventas netas</i> |                  |
| <b>GASTOS OPERACIONALES</b>           |                  |  | <b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN</b>                              |                  |
| Personal administrativo               | 680,00           |  | Mano de obra fija (MOF)                                        | 3.493,97         |
| Impuesto predial (mensual)            | 65,00            |  | CIF — Materia prima indirecta                                  | 1.405,03         |
|                                       |                  |  | CIF — Servicios básicos                                        | 508,17           |
|                                       |                  |  | CIF — Mantenimiento maquinaria                                 | 83,33            |
| <b>(=) Total gastos operacionales</b> | <b>745,00</b>    |  | <b>(=) Total costos fijos de producción</b>                    | <b>5.490,50</b>  |
|                                       |                  |  | <b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>                                      | <b>11.559,54</b> |
|                                       |                  |  | <b>GASTOS OPERACIONALES</b>                                    |                  |
|                                       |                  |  | Personal administrativo                                        | 680,00           |
|                                       |                  |  | Impuesto predial (mensual)                                     | 65,00            |
|                                       |                  |  | <b>(=) Total gastos operacionales</b>                          | <b>745,00</b>    |
| <b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL NETA</b>  | <b>10.814,54</b> |  | <b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL NETA</b>                           | <b>10.814,54</b> |

***Nota:** Los costos fijos de producción (\$5.490,50) comprenden MOF, MPI, servicios básicos y mantenimiento. Los gastos administrativos (\$680,00) e impuesto predial (\$65,00) se presentan por separado en ambos métodos. Bajo el método variable, la Utilidad Bruta (\$11.559,54) se obtiene restando los CF de producción al Margen de Contribución. Ambos métodos arrojan la misma Utilidad Operacional Neta: \$10.814,54. Fuente: Registros internos Tapicería y Mueblería Castillo, noviembre 2025. Elaboración propia.*

Nota 4: El presente estado de resultados se presenta bajo dos métodos: Método de Absorción o Tradicional, en el que todos los costos forman parte del costo de ventas a comparación con el Método Variable o de Contribución, en el cual únicamente los costos variables hacen parte del costo de ventas, en cambio los costos fijos van por separado, los dos estados convergen en la misma utilidad operacional de \$10.814,54

Nota 5: Tapicería y Mueblería Castillo opera bajo el régimen de artesano calificado, régimen otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, beneficio que exonera de algunas obligaciones tributarias que son exclusivas del régimen general. Por este motivo este estado de resultados no contiene repartición a empleados de la misma forma impuesto a la renta sobre utilidades, conforme a la normativa vigente de este sector.

Del análisis del estado de resultados se puede observar que Tapicería y Mueblería Castillo muestra un desempeño económico aceptable, puesto que las ventas netas corresponden a \$33.325,00; y una utilidad operacional de \$10.814,54, es decir, 32,45% de los ingresos. Por costo de producción, desde el procedimiento tradicional cierra en \$21.765,46, es decir, 65,31% de las ventas, con una utilidad bruta de \$11.559,54.

Esto permite comprender que a pesar de que los gastos de manufactura abarcan una proporción significativa de la cifra de negocio, la compañía mantiene un margen adecuado para que pueda soportar sus gastos administrativos y llevar una rentabilidad positiva. Así también, los gastos administrativos corresponden al 2,24% de las ventas, implicando una estructura de gasto operativo relativamente controlado, lo que asegura una mejor posibilidad de transformarse en beneficio para la empresa.

En cuanto al método variable, el margen de contribución asciende a \$17.050,04 (51,16% sobre ventas), valor que, una vez deducidos los costos fijos de producción (\$5.490,50) y los gastos operacionales (\$745,00), converge en la misma utilidad operacional neta de \$10.814,54, confirmando la consistencia entre ambos métodos (Warren et al., 2010).

Un aspecto de especial relevancia, es que la empresa queda libre del pago de la participación a los trabajadores e impuesto a la renta, dado que la empresa se ha constituido como artesano calificado, circunstancia que se refleja de modo favorable en el resultado neto del periodo. A partir de esto, la tabla muestra que la empresa es rentable y que aún más posee una estructura financiera sólida, respaldándose en la capacidad para cubrir sus costos, sostener sus operaciones, así como mantener un nivel deseable de rentabilidad.

## CONCLUSIONES

La implementación del sistema de costeo por órdenes de producción en Tapicería y Mueblería Castillo superó la limitación central identificada al inicio de la investigación: la ausencia de un sistema estructurado que respaldara la fijación de precios y la toma de decisiones gerenciales con base en datos reales. A partir del sistema propuesto, el taller dispone por primera vez de información precisa sobre el costo real de fabricación por cada orden, lo que convierte la gestión empírica en una práctica técnica y replicable (Warren et al., 2010).

El análisis de la estructura de costos reveló que la materia prima directa representa el 84,11% del costo variable total (\$13.688,97 de \$16.274,96), lo que la convierte en la principal palanca de riesgo financiero del negocio. Esta concentración implica que cualquier incremento no controlado en el precio de insumos como madera, telas o esponjas impacta de forma directa y significativa sobre el margen de contribución, como lo confirmó el escenario 2, donde un alza del 10% en costos variables redujo la utilidad operativa en un 15,05% (de \$10.814,54 a \$9.187,04). La gestión activa de proveedores y el control del consumo de materiales por orden no son opcionales, sino condiciones estructurales para preservar la rentabilidad (Horngren et al., 2023).

El análisis de rentabilidad por línea de producto evidenció que los comedores presentan márgenes de contribución superiores al 50% en todos sus modelos, mientras que algunas salas operan con márgenes más ajustados, lo que señala una heterogeneidad en la eficiencia productiva que no era visible bajo la gestión empírica anterior. Esta diferencia entre líneas tiene implicaciones directas sobre las decisiones de mix de producción, negociación de precios con clientes mayoristas y priorización de pedidos, transformando el sistema de costeo en un instrumento de planificación estratégica más allá de un simple registro contable (Garrison et al., 2021).

El punto de equilibrio calculado de \$12.187,53 y el margen de seguridad del 63,43% confirman que la empresa opera en una zona de rentabilidad holgada durante noviembre de 2025. Sin embargo, este resultado positivo debe contextualizarse: la solidez financiera actual no garantiza sostenibilidad futura si no se institucionaliza el sistema de monitoreo. El escenario de mayor riesgo identificado es la combinación de incremento en costos variables con reducción de precios mayoristas, situación plausible en el mercado

de muebles de la Costa, ante la cual la empresa debe disponer de indicadores de alerta temprana ya calculados y actualizados (Warren et al., 2010; Horngren et al., 2023).

## RECOMENDACIONES

Con base en los hallazgos del sistema de costeo implementado, se formulan las siguientes recomendaciones orientadas a fortalecer la gestión financiera y operativa de Tapicería y Mueblería Castillo:

1. Institucionalizar el sistema de costeo por órdenes como práctica contable permanente. El sistema propuesto demostró ser técnicamente viable y adaptado a la escala del taller. Se recomienda que el propietario registre una hoja de costos por cada orden emitida, utilizando el formato Excel desarrollado en esta investigación, con actualización mensual de los costos unitarios de materiales y mano de obra. La meta medible es que el 100% de las órdenes de producción cuente con su hoja de costos completada antes del cierre mensual, con revisión trimestral del contador externo (Garrison et al., 2021).
2. Implementar un sistema de control de materia prima con stock mínimo definido. Dado que la MPD representa el 84,11% del costo variable, se recomienda establecer un registro de entradas y salidas de materiales por orden, con niveles mínimos de inventario para los tres insumos críticos: madera (mínimo para 3 órdenes), telas (mínimo para 2 pedidos en tela de mayor rotación) y esponjas (stock para 15 días). Esta medida debe implementarse en un plazo de 30 días, utilizando una hoja de control en Excel o un cuaderno de registros físico (Horngren et al., 2023).
3. Revisar la estructura de precios de la línea de salas en un plazo de 60 días. El análisis evidenció que las salas presentan márgenes de contribución más ajustados que los comedores. Se recomienda comparar el precio de venta actual de cada modelo de sala con su costo real determinado por el sistema, e identificar aquellos modelos cuyo margen esté por debajo del 40%. Para cada uno, evaluar dos alternativas: incremento de precio en un 5-8% con justificación de calidad artesanal, o reducción del consumo de materiales mediante estandarización de patrones de tela y esponja (Warren et al., 2010).
4. Establecer un precio mínimo de venta mayorista basado en el costo real. El sistema de costeo ahora permite calcular el costo unitario exacto de cada producto. Se recomienda que el propietario fije un precio mínimo de negociación mayorista equivalente al costo unitario más un margen del 25% mínimo, de forma que ningún pedido del canal Costa se acepte por debajo de ese umbral. Esta política debe formalizarse por escrito y

comunicarse a los clientes en negociaciones futuras (Warren et al., 2010; Garrison et al., 2021).

5. Realizar evaluaciones trimestrales del punto de equilibrio como indicador de gestión. El punto de equilibrio de \$12.187,53 y el margen de seguridad del 63,43% son válidos para noviembre de 2025, pero son sensibles a cambios en costos de insumos y condiciones de mercado. Se recomienda recalcular estos indicadores al inicio de cada trimestre usando la metodología aplicada en esta investigación, e incorporar los resultados como indicadores de gestión mensuales en la reunión de cierre entre el propietario y el contador externo (Horngren et al., 2023).

## REFERENCIAS

- Artisan Furniture. (2024). Cost Management in Furniture Production. Recuperado de <https://atfhome.com/collections/dining-room>.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., Juras, P. E., y Smith, S. M. (2022). *Cost Management: A Strategic Emphasis* (8th ed.). McGraw-Hill Education.
- Cantos-Ochoa, M. y Rodríguez-Gavilanes, G. (2024). Gestión financiera y rentabilidad del sector manufacturero de muebles cuencanos - Ecuador, período 2018-2021. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 26(1), 133–149.
- Castro, A. (2021). Uso de herramientas tecnológicas para la gestión de costos en microempresas del sector maderero en Colombia. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, 25(1), 45-60.
- Cevallos, A., y Arellano, M. (2020). Contabilidad de Costos: Órdenes de producción (1.a ed.). Ibarra: UTN.
- Contreras-Guerrero, I., Ortiz-Valencia, A., Ruiz-Cedeño, J. y Pozo-Hernández, F. (2022). Control de costos de producción. Caso gremio artesanal de muebles 19 de marzo, Ecuador. *CIENCIAMATRIA*, 8(Extra 3), 178-195.
- García Portocarrero, M. S., Amorós, A. E. S., Montoya, C. M. S., Capcha, F. B. M., y Anchorena, L. E. C. (2024). Contabilidad de costos: una revisión a la literatura. *Cofin Habana*, 18(1).
- Garrison, R., Noreen, E. y Brewer, P. (2021). *Managerial accounting* (17th ed.). McGraw-Hill Education.
- Gómez, L., y Pérez, J. (2023). La trazabilidad de costos mediante tecnologías RFID y códigos QR en procesos de producción con alta variabilidad. *Revista Latinoamericana de Contabilidad y Gestión*, 10(1), 45-60.
- Hernández, R. (2022). *Contabilidad de costos para la toma de decisiones gerenciales*. Editorial Ecoe Ediciones.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., y Rajan, M. V. (2023). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (17th ed.). Pearson.

- Johnson, A. (2023). *Digital tools for inventory management in small-scale manufacturing*. *Journal of Operations Management*, 45(3), 112-128.
- Johnson, D. (2022). Activity-Based Costing (ABC) for better decision making in manufacturing: A review of recent applications. *The Accounting Review*, 97(4), 101-119
- Liker, J. K. (2021). *The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer* (2nd ed.). McGraw-Hill Education.
- Martínez-Echeverry, A. y Otero-Rivas, S. (2023). *La gestión de costos como pilar de la competitividad empresarial*. *Revista de Ciencias Contables*, 15(2), 45-60.
- Miller, B. (2021). Supply chain management for small-scale furniture makers. *Journal of Manufacturing Systems*, 60, 234-245.
- Montano, D. y Moreno, C. (2020). *Fundamentos de contabilidad de costos*. Editorial Multilibros.  
<https://isbnel salvador.binaes.cerlalc.org/catalogo.php?mode=detalle&nt=10262>
- Obando Bastidas, J. A., & Hastamorir Leguizamo, C. A. (2019). Clasificación de gastos por función o por naturaleza para una pyme del sector hotelero en Villavicencio: Estudio de caso. *El Conuco*, (1), 1–13.
- Pérez, F. (2023). Costeo de la sostenibilidad en la producción de muebles artesanales: un estudio en España. *Journal of Cleaner Production*, 380, 134901.
- Pérez, G., y Tulcán, A. (2025). Los Sistemas de Costos en Ecuador: propuesta para empresas de fabricación de muebles. *Revista Científica UISRAEL*.
- SICO INDUSTRIAL. (2024). *Software de Producción y Costos - Ecuador - ERP SICO*. Recuperado de <https://sicoindustrial.com>
- Polimeni, R., Fabozzi, F. y Adelberg, A. (1994). *Contabilidad de costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. McGraw-Hill Education.
- Ramírez, D. (2021). *Contabilidad administrativa: Un enfoque estratégico para competir* (10a ed.). McGraw-Hill Education.
- Solís, L. Cueva, C. y Villacís, J. (2021). Costos y ventas aplicadas al sector artesanal en Ecuador. *Repositorio Universidad Estatal Península de Santa Elena*.

<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5848/1/UPSE-TCA-2021-0057.pdf>

Smith, R. (2022). *The role of simple ERP systems in cost control for European SMEs. European Business Review*, 15(2), 78-95

Tobar Ruiz, M. G. (2023). *Contabilidad de Costos*. CILADI.

Toral, J. (2020). Los costos de producción artesanal para la actividad de alfarería en la Parroquia La Victoria cantón Pujilí. *Revista Publicando*, 7(23), 102-111.  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7971936.pdf>

Torres, C., y Villalba, S. (2022). Percepción de los artesanos sobre la gestión de costos en el sector de la madera en México. *Revista de la Universidad Autónoma de México*, 3(1), 25-40.

# ANEXOS

## Anexos 1

### Rol de pagos noviembre 2025

| NOMBRES                | PUESTO             | LUNES,<br>nov<br>3(feriado<br>) |       | MARTES<br>, nov 4 |       | MIERCOLES<br>, nov 5 |       | JUEVES<br>, nov 6 |       | VIERNES<br>, nov 7 |       | Total h.<br>sem | Sueldo semana | V.h.extra | T.h.extr<br>a | sueldo nom | sueldo ganado |
|------------------------|--------------------|---------------------------------|-------|-------------------|-------|----------------------|-------|-------------------|-------|--------------------|-------|-----------------|---------------|-----------|---------------|------------|---------------|
|                        |                    | h.                              | h.    | h.                | h.    | h.                   | h.    | h.                | h.    | h.                 | h.    |                 |               |           |               |            |               |
|                        |                    | normal                          | extra | normal            | extra | normal               | extra | normal            | extra | normal             | extra |                 |               |           |               |            |               |
| Manuel Efrain Castillo | Maestro de taller  | 8                               |       | 8                 |       | 8                    |       | 8                 |       | 8                  |       | 40              | \$ 250,00     |           |               | 6,25       | \$ 250,00     |
| Wilson Chaca           | Tapicero           | 8                               |       | 8                 | 4     | 8                    | 4     | 8                 | 4     | 8                  | 2     | 40              | \$ 190,00     | 4         | 14            | 4,75       | 204           |
| Patricio Enderica      | Maestro tapicero   | 8                               |       | 8                 |       | 8                    |       | 8                 |       | 8                  | 2     | 40              | \$ 220,00     | 3         | 2             | 5,50       | 222           |
| Fabian Yuqui           | Maestro armador    | 8                               |       | 8                 | 4     | 8                    | 4     | 8                 | 4     | 8                  | 2     | 40              | \$ 130,00     | 3         | 14            | 3,25       | 144           |
| Mauricio Yuqui         | Maestro carpintero | 8                               |       | 8                 | 4     | 8                    | 4     | 8                 | 4     | 8                  | 2     | 40              | \$ 150,00     | 3         | 14            | 3,75       | 164           |
| Diego Merino           | Aprendiz           | 8                               |       | 8                 | 4     | 8                    | 4     | 8                 | 4     | 8                  |       | 40              | \$ 120,00     | 3         | 12            | 3,00       | 132           |
| Carmen Enderica        | Costurera          | 8                               |       | 8                 |       | 8                    |       | 8                 |       | 8                  |       | 40              | \$ 110,00     | 2         | 0             | 2,75       | 110           |
| Alexandra Aucapiña     | Costurera          | 8                               |       | 8                 | 1     | 8                    |       | 8                 |       | 8                  |       | 40              | \$ 120,00     | 2         | 1             | 3,00       | 121           |
| Sonia Quintuña         | Maestro lacado     | 8                               |       | 8                 |       | 8                    |       | 8                 |       | 8                  |       | 40              | \$ 140,00     | 3         | 0             | 3,50       | 140           |
| Marcia Yuqui           | Lijadora           | 8                               |       | 8                 | 1     | 8                    | 1     | 8                 | 1     | 8                  |       | 40              | \$ 100,00     | 2         | 3             | 2,50       | 103           |

| NOMBRES                | PUESTO            | LUNES,<br>nov 10 |       | MARTES<br>, nov 11 |       | MIERCOLES<br>, nov 12 |       | JUEVES<br>, nov 13 |       | VIERNES<br>, nov 14 |       | Total h.<br>sem | Sueldo semana | V.h.extra | T.h.extr<br>a | sueldo nom | sueldo ganado |
|------------------------|-------------------|------------------|-------|--------------------|-------|-----------------------|-------|--------------------|-------|---------------------|-------|-----------------|---------------|-----------|---------------|------------|---------------|
|                        |                   | h.               | h.    | h.                 | h.    | h.                    | h.    | h.                 | h.    | h.                  | h.    |                 |               |           |               |            |               |
|                        |                   | normal           | extra | normal             | extra | normal                | extra | normal             | extra | normal              | extra |                 |               |           |               |            |               |
| Manuel Efrain Castillo | Maestro de taller | 8                |       | 8                  |       | 8                     |       | 8                  |       | 8                   |       | 40              | \$ 250,00     |           |               |            |               |
| Wilson Chaca           | Tapicero          | 8                |       | 8                  | 4     | 8                     | 4     | 8                  | 4     | 8                   | 2     | 40              | \$ 190,00     | 4         | 14            | 4,75       | 204           |
| Patricio Enderica      | Maestro tapicero  | 0                |       | 8                  | 4     | 8                     | 4     | 8                  | 4     | 8                   |       | 32              | \$ 220,00     | 3         | 12            | 5,50       | 188           |

|                    |                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |           |   |    |      |     |
|--------------------|--------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-----------|---|----|------|-----|
| Fabian Yuqui       | Maestro armador    | 8 |   | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 2 | 40 | \$ 130,00 | 3 | 14 | 3,25 | 144 |
| Mauricio Yuqui     | Maestro carpintero | 8 | 1 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 2 | 40 | \$ 150,00 | 3 | 15 | 3,75 | 165 |
| Diego Merino       | Aprendiz           | 0 |   | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 |   | 32 | \$ 120,00 | 3 | 12 | 3,00 | 108 |
| Carmen Enderica    | Costurera          | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 40 | \$ 110,00 | 2 | 0  | 2,75 | 110 |
| Alexandra Aucapiña | Costurera          | 8 | 1 | 8 | 1 | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 40 | \$ 120,00 | 2 | 2  | 3,00 | 122 |
| Sonia Quintuña     | Maestro lacado     | 4 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 36 | \$ 140,00 | 3 | 0  | 3,50 | 126 |
| Marcia Yuqui       | Lijadora           | 8 |   | 8 | 1 | 8 | 1 | 8 | 1 | 8 |   | 40 | \$ 100,00 | 2 | 3  | 2,50 | 103 |

| NOMBRES                | PUESTO             | LUNES, nov 17 |          | MARTES, nov 18 |          | MIERCOLES, nov 19 |          | JUEVES, nov 20 |          | VIERNES, nov 21 |          | Total h. sem | Sueldo semana | V.h.extra | T.h.extr a | sueldo nom | sueldo ganado |
|------------------------|--------------------|---------------|----------|----------------|----------|-------------------|----------|----------------|----------|-----------------|----------|--------------|---------------|-----------|------------|------------|---------------|
|                        |                    | h. normal     | h. extra | h. normal      | h. extra | h. normal         | h. extra | h. normal      | h. extra | h. normal       | h. extra |              |               |           |            |            |               |
| Manuel Efrain Castillo | Maestro de taller  | 8             |          | 8              |          | 8                 |          | 8              |          | 8               |          | 40           | \$ 250,00     |           |            |            |               |
| Wilson Chaca           | Tapicero           | 8             |          | 8              | 4        | 8                 | 4        | 8              | 4        | 8               | 2        | 40           | \$ 190,00     | 4         | 14         | 4,75       | 204           |
| Patricio Enderica      | Maestro tapicero   | 0             |          | 8              | 4        | 8                 | 4        | 8              | 4        | 8               |          | 32           | \$ 220,00     | 3         | 12         | 5,50       | 188           |
| Fabian Yuqui           | Maestro armador    | 8             |          | 8              | 4        | 8                 | 4        | 8              | 4        | 8               | 2        | 40           | \$ 130,00     | 3         | 14         | 3,25       | 144           |
| Mauricio Yuqui         | Maestro carpintero | 8             | 1        | 8              | 4        | 8                 | 4        | 8              | 4        | 8               | 2        | 40           | \$ 150,00     | 3         | 15         | 3,75       | 165           |
| Diego Merino           | Aprendiz           | 8             | 1        | 8              | 4        | 8                 | 4        | 8              | 4        | 8               |          | 40           | \$ 120,00     | 3         | 13         | 3,00       | 133           |
| Carmen Enderica        | Costurera          | 8             |          | 8              |          | 8                 |          | 8              |          | 8               |          | 40           | \$ 110,00     | 2         | 0          | 2,75       | 110           |
| Alexandra Aucapiña     | Costurera          | 0             |          | 8              | 1        | 8                 |          | 8              |          | 8               |          | 32           | \$ 120,00     | 2         | 1          | 3,00       | 97            |
| Sonia Quintuña         | Maestro lacado     | 4             |          | 8              |          | 8                 |          | 8              |          | 8               |          | 36           | \$ 140,00     | 3         | 0          | 3,50       | 126           |
| Marcia Yuqui           | Lijadora           | 8             |          | 8              | 1        | 8                 | 1        | 8              | 1        | 8               |          | 40           | \$ 100,00     | 2         | 3          | 2,50       | 103           |

| NOMBRES                | PUESTO            | LUNES, nov 24 |          | MARTES, nov 25 |          | MIERCOLES, nov 26 |          | JUEVES, nov 27 |          | VIERNES, nov 28 |          | Total h. sem | Sueldo semana | V.h.extra | T.h.extr a | sueldo nom | sueldo ganado |
|------------------------|-------------------|---------------|----------|----------------|----------|-------------------|----------|----------------|----------|-----------------|----------|--------------|---------------|-----------|------------|------------|---------------|
|                        |                   | h. normal     | h. extra | h. normal      | h. extra | h. normal         | h. extra | h. normal      | h. extra | h. normal       | h. extra |              |               |           |            |            |               |
| Manuel Efrain Castillo | Maestro de taller | 8             |          | 8              |          | 8                 |          | 8              |          | 8               |          | 40           | \$ 250,00     |           |            |            |               |
| Wilson Chaca           | Tapicero          | 8             |          | 8              | 4        | 8                 | 4        | 8              | 4        | 8               | 2        | 40           | \$ 190,00     | 4         | 14         | 4,75       | 204           |

|                    |                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |           |   |    |      |     |
|--------------------|--------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-----------|---|----|------|-----|
| Patricio Enderica  | Maestro tapicero   | 0 |   | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 |   | 32 | \$ 220,00 | 3 | 12 | 5,50 | 188 |
| Fabian Yuqui       | Maestro armador    | 8 |   | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 2 | 40 | \$ 130,00 | 3 | 14 | 3,25 | 144 |
| Mauricio Yuqui     | Maestro carpintero | 8 | 1 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 2 | 40 | \$ 150,00 | 3 | 15 | 3,75 | 165 |
| Diego Merino       | Aprendiz           | 8 | 1 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 | 4 | 8 |   | 40 | \$ 120,00 | 3 | 13 | 3,00 | 133 |
| Carmen Enderica    | Costurera          | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 40 | \$ 110,00 | 2 | 0  | 2,75 | 110 |
| Alexandra Aucapiña | Costurera          | 0 |   | 8 | 1 | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 32 | \$ 120,00 | 2 | 1  | 3,00 | 97  |
| Sonia Quintuña     | Maestro lacado     | 4 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 8 |   | 36 | \$ 140,00 | 3 | 0  | 3,50 | 126 |
| Marcia Yuqui       | Lijadora           | 8 |   | 8 | 1 | 8 | 1 | 8 | 1 | 8 |   | 40 | \$ 100,00 | 2 | 3  | 2,50 | 103 |

| NOMBRES                | PUESTO             | LUNES,    |          | MARTES,   |          | MIERCOLES, |          | JUEVES,   |          | VIERNES,  |          | Total h. MES | Sueldo semana | V.h.extra | T.h.extr a | sueldo nom | sueldo ganado |
|------------------------|--------------------|-----------|----------|-----------|----------|------------|----------|-----------|----------|-----------|----------|--------------|---------------|-----------|------------|------------|---------------|
|                        |                    | h. normal | h. extra | h. normal | h. extra | h. normal  | h. extra | h. normal | h. extra | h. normal | h. extra |              |               |           |            |            |               |
| Manuel Efrain Castillo | Maestro de taller  | 32        | 0        | 32        | 0        | 32         | 0        | 32        | 0        | 32        | 0        | 160          | \$ 250,00     |           |            |            |               |
| Wilson Chaca           | Tapicero           | 32        | 0        | 32        | 16       | 32         | 16       | 32        | 16       | 32        | 8        | 160          | \$ 190,00     | 4         | 224        | 4,75       | 984           |
| Patricio Enderica      | Maestro tapicero   | 8         | 0        | 32        | 12       | 32         | 12       | 32        | 12       | 32        | 2        | 136          | \$ 220,00     | 3         | 114        | 5,50       | 862           |
| Fabian Yuqui           | Maestro armador    | 32        | 0        | 32        | 16       | 32         | 16       | 32        | 16       | 32        | 8        | 160          | \$ 130,00     | 3         | 168        | 3,25       | 688           |
| Mauricio Yuqui         | Maestro carpintero | 32        | 3        | 32        | 16       | 32         | 16       | 32        | 16       | 32        | 8        | 160          | \$ 150,00     | 3         | 177        | 3,75       | 777           |
| Diego Merino           | Aprendiz           | 24        | 2        | 32        | 16       | 32         | 16       | 32        | 16       | 32        | 0        | 152          | \$ 120,00     | 3         | 150        | 3,00       | 606           |
| Carmen Enderica        | Costurera          | 32        | 0        | 32        | 0        | 32         | 0        | 32        | 0        | 32        | 0        | 160          | \$ 110,00     | 2         | 0          | 2,75       | 440           |
| Alexandra Aucapiña     | Costurera          | 16        | 1        | 32        | 4        | 32         | 0        | 32        | 0        | 32        | 0        | 144          | \$ 120,00     | 2         | 10         | 3,00       | 442           |
| Sonia Quintuña         | Maestro lacado     | 20        | 0        | 32        | 0        | 32         | 0        | 32        | 0        | 32        | 0        | 148          | \$ 140,00     | 3         | 0          | 3,50       | 518           |
| Marcia Yuqui           | Lijadora           | 32        | 0        | 32        | 4        | 32         | 4        | 32        | 4        | 32        | 0        | 160          | \$ 100,00     | 2         | 24         | 2,50       | 424           |

6079,96

*Facturas de venta noviembre-2025*

NO TIENE LOGO

CASTILLO MANUEL EFRAIN

TAPICERIA Y MUEBLERIA CASTILLO

Dirección Matriz: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

Dirección Sucursal: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD NO

R.U.C.: 0101827970001

FACTURA

No. 001-100-000000182

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

1011202501010182797000120011000000001828027351711

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 10/11/2025 22:51:45

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



1011202501010182797000120011000000001828027351711

NO TIENE LOGO

CASTILLO MANUEL EFRAIN

TAPICERIA Y MUEBLERIA CASTILLO

Dirección Matriz: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

Dirección Sucursal: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD NO

R.U.C.: 0101827970001

FACTURA

No. 001-100-000000183

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

1411202501010182797000120011000000001838392509417

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 14/11/2025 12:25:53

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



1411202501010182797000120011000000001838392509417

Razón Social / Nombres y Apellidos: MERA GONZALEZ CRISTIAN ALBERTO

Identificación: 1713873600001

Fecha: 10/11/2025

Dirección: SANTO DOMINGO

Placa / Matrícula: Guía

| Cod. Principal | Cod. Auxiliar | Cantidad | Descripción                            | Detalle Adicional | Precio Unitario | Subsidio | Precio sin Subsidio | Descuento | Precio Total |
|----------------|---------------|----------|----------------------------------------|-------------------|-----------------|----------|---------------------|-----------|--------------|
| ME_01          |               | 4.00     | MUEBLE AMAPOLA MERA                    |                   | 1000.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 4000.00      |
| ME_02          |               | 2.00     | MUEBLE BUERGOS MERA                    |                   | 1000.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 2000.00      |
| ME_03          |               | 2.00     | MUEBLE MORELIA MERA                    |                   | 1000.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 2000.00      |
| ME_04          |               | 6.00     | MUEBLES COQUETAS MERA                  |                   | 400.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 2400.00      |
| ME_05          |               | 2.00     | MUEBLES COQUETAS MONARCA FOCOS MERA    |                   | 420.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 840.00       |
| ME_06          |               | 1.00     | MUEBLE COMEDOR DE 6 MERA               |                   | 740.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 740.00       |
| ME_07          |               | 1.00     | MUEBLE DORMITORIO CLASICO MERA DE 3    |                   | 1020.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1020.00      |
| ME_08          |               | 1.00     | MUEBLE DORMITORIO CLASICO MERA DE 21/2 |                   | 920.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 920.00       |

Razón Social / Nombres y Apellidos: VERA VAZQUEZ SANTIAGO SAUL

Identificación: 0103288353001

Fecha: 14/11/2025

Dirección:

Placa / Matrícula: Guía

| Cod. Principal                                    | Cod. Auxiliar | Cantidad | Descripción                             | Detalle Adicional | Precio Unitario                                       | Subsidio | Precio sin Subsidio | Descuento | Precio Total |
|---------------------------------------------------|---------------|----------|-----------------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------|----------|---------------------|-----------|--------------|
| CLL_VV101_0                                       |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR POLONIA MA DE 6 |                   | 1450.00                                               | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1450.00      |
| CLL_VV101_6                                       |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 JULIETA PC |                   | 1850.00                                               | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1850.00      |
| Información Adicional                             |               |          |                                         |                   | SUBTOTAL 0%                                           |          |                     |           |              |
| Teléfono: 072847348                               |               |          |                                         |                   | SUBTOTAL NO OBJETO DE IVA                             |          |                     |           |              |
| Email: plazamayorsas@gmail.com                    |               |          |                                         |                   | SUBTOTAL EXENTO DE IVA                                |          |                     |           |              |
| Forma de pago                                     |               |          |                                         |                   | SUBTOTAL SIN IMPUESTOS                                |          |                     |           |              |
| 20 - OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO |               |          |                                         |                   | TOTAL DESCUENTO                                       |          |                     |           |              |
|                                                   |               |          |                                         |                   | ICE                                                   |          |                     |           |              |
|                                                   |               |          |                                         |                   | IRBPNR                                                |          |                     |           |              |
|                                                   |               |          |                                         |                   | PROPINA                                               |          |                     |           |              |
|                                                   |               |          |                                         |                   | VALOR TOTAL                                           |          |                     |           |              |
|                                                   |               |          |                                         |                   | VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO                              |          |                     |           |              |
|                                                   |               |          |                                         |                   | AHORRO POR SUBSIDIO: (Incluye IVA cuando corresponda) |          |                     |           |              |

NO TIENE LOGO

CASTILLO MANUEL EFRAIN

TAPICERIA Y MUEBLERIA CASTILLO

Dirección Matriz: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

Dirección Sucursal: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD NO

R.U.C.: 0101827970001

FACTURA

No. 001-100-000000184

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

1811202501010182797000120011000000001849274004815

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 18/11/2025 18:05:01

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO

1811202501010182797000120011000000001849274004815

NO TIENE LOGO

CASTILLO MANUEL EFRAIN

TAPICERIA Y MUEBLERIA CASTILLO

Dirección Matriz: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

Dirección Sucursal: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD NO

R.U.C.: 0101827970001

FACTURA

No. 001-100-000000186

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

2811202501010182797000120011000000001866337389319

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 28/11/2025 19:47:14

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO

2811202501010182797000120011000000001866337389319

Razón Social / Nombres y Apellidos: PARRA AVILA ESTHER GUILLERMINA

Identificación 0905764585001

Fecha 18/11/2025

Placa / Matricula: Guía

Dirección:

| Cod. Principal | Cod. Auxiliar | Cantidad | Descripción                                                      | Detalle Adicional | Precio Unitario | Subsidio | Precio sin Subsidio | Descuento | Precio Total |
|----------------|---------------|----------|------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------|----------|---------------------|-----------|--------------|
| ES_PA050       |               | 2.00     | MUEBLE TAPIZADO CAMA MONARCA 21/2                                |                   | 750.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1500.00      |
| AC001          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO SALA POLONIA DOBLE COLCHONETA CON MESA DE CENTRO |                   | 1200.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1200.00      |
| AD0010         |               | 2.00     | TAPIZADO CINE JULIETA                                            |                   | 650.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1300.00      |
| AD011          |               | 1.00     | MUEBLE COMEDOR MONARCA DE 8 AD                                   |                   | 1100.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1100.00      |

Razón Social / Nombres y Apellidos: QJEDA ARMUOS AYDE DEL CARMEN

Identificación 1900296490001

Fecha 28/11/2025

Placa / Matricula: Guía

Dirección:

| Cod. Principal | Cod. Auxiliar | Cantidad | Descripción                                              | Detalle Adicional | Precio Unitario | Subsidio | Precio sin Subsidio | Descuento | Precio Total |
|----------------|---------------|----------|----------------------------------------------------------|-------------------|-----------------|----------|---------------------|-----------|--------------|
| AY001          |               | 3.00     | MUEBLE TAPIZADO POLONIA CON MESA DE CETRO AY             |                   | 1100.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 3300.00      |
| AY061          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO MORELIA DE 6 AY                          |                   | 870.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 870.00       |
| AY002          |               | 2.00     | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 MODELIA AY                  |                   | 1060.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 2120.00      |
| AY050          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 RUCIA TELA CARA 8 TRASTAPAS |                   | 1115.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1115.00      |
| AY062          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO MORELIA DE 8 CON TABLERO Y BASE CALI     |                   | 900.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 900.00       |

NO TIENE LOGO

CASTILLO MANUEL EFRAIN

TAPICERIA Y MUEBLERIA CASTILLO

Dirección Matriz: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

Dirección Sucursal: Calle: BARRIAL BLANCO Numero: S/N Interseccion: CORONEL MONSALVE

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD NO

R.U.C.: 0101827970001

FACTURA

No. 001-100-000000185

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

1911202501010182797000120011000000001853018117418

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 19/11/2025 20:07:34

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



1911202501010182797000120011000000001853018117418

Razón Social / Nombres y Apellidos: PARRA AVILA ESTHER GUILLERMINA

Identificación 0905764585001

Fecha 19/11/2025 Placa / Matrícula: Guía

Dirección:

| Cod. Principal | Cod. Auxiliar | Cantidad | Descripción                                  | Detalle Adicional | Precio Unitario | Subsidio | Precio sin Subsidio | Descuento | Precio Total |
|----------------|---------------|----------|----------------------------------------------|-------------------|-----------------|----------|---------------------|-----------|--------------|
| AC005          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO CAMA 3 JULIETA SIN VELADORES |                   | 750.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 750.00       |
| AD007          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO CAMA JULIETA DE 3 AD         |                   | 850.00          | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 850.00       |
| AC016          |               | 1.00     | MUEBLE TAPIZADO COMEDOR DE 8 ROMA AC         |                   | 1100.00         | 0.00     | 0.00                | 0.00      | 1100.00      |

| Forma de pago                                     |  | Valor   |
|---------------------------------------------------|--|---------|
| 20 - OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO |  | 2700.00 |

|                                     |  |                                                       |         |
|-------------------------------------|--|-------------------------------------------------------|---------|
| Información Adicional               |  | SUBTOTAL 0%                                           | 2700.00 |
| Telefono: 042103731                 |  | SUBTOTAL NO OBJETO DE IVA                             | 0.00    |
| Email: muebleriapaitoulet@gmail.com |  | SUBTOTAL EXENTO DE IVA                                | 0.00    |
|                                     |  | SUBTOTAL SIN IMPUESTOS                                | 2700.00 |
|                                     |  | TOTAL DESCUENTO                                       | 0.00    |
|                                     |  | ICE                                                   | 0.00    |
|                                     |  | IRBPNR                                                | 0.00    |
|                                     |  | PROPINA                                               | 0.00    |
|                                     |  | VALOR TOTAL                                           | 2700.00 |
|                                     |  | VALOR TOTAL SIN SUBSIDIO                              | 0.00    |
|                                     |  | AHORRO POR SUBSIDIO: (Incluye IVA cuando corresponda) | 0.00    |

### Anexos 3

#### Registro de compras noviembre-2025

| RAZON_SOCIAL_EMITOR                      | TIPO_COMPROBAN<br>TE | SERIE_COMPROBAN<br>TE | FECHA_EMIT<br>ON | IDENTIFICACION_RECEPT<br>OR | VALOR_SIN_IMPUEST<br>OS | IVA   | IMPORTE_TOT<br>AL | IMPORTE_TOTAL | MP<br>D/I | I     | D | Servicios<br>basicos |        |
|------------------------------------------|----------------------|-----------------------|------------------|-----------------------------|-------------------------|-------|-------------------|---------------|-----------|-------|---|----------------------|--------|
| PUNTONET S.A.                            | Factura              | 001-100-000127804     | 01/11/2025       | 0101827970                  | 26,9                    | 4,04  | 30,94             | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 30,94  |
| FARMACIAS CUXIBAMBA FARMACUX CIA LTDA    | Factura              | 196-100-000022492     | 04/11/2025       | 0101827970                  | 13,85                   | 2,08  | 15,92             | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| DISTRIBUIDORA CADENA ESPINOSA CIA. LTDA. | Factura              | 026-100-000288595     | 04/11/2025       | 0101827970                  | 32,45                   | 0,13  | 32,58             | ser           |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| ZAMBRANO PAUTE ITALO ADRIAN              | Factura              | 001-100-000007798     | 08/11/2025       | 0101827970                  | 31,3                    | 4,7   | 36                | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| BUESTAN VERA EDGAR DANIEL                | Factura              | 001-001-000017130     | 09/11/2025       | 0101827970                  | 12,83                   | 1,92  | 14,75             | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-047893830     | 10/11/2025       | 0101827970                  | 106,75                  | 0,09  | 106,84            | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 106,84 |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-047927418     | 11/11/2025       | 0101827970                  | 15,93                   | 0     | 15,93             | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 15,93  |
| SARMIENTO SISALIMA RAUL MARCELO          | Factura              | 001-100-000060632     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 123,48                  | 18,52 | 142               | ser           |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-047984403     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 64,89                   | 0,09  | 64,98             | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 64,98  |
| SALAZAR GONZALEZ FLOR MARIA              | Factura              | 002-100-000338234     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 5,45                    | 0,82  | 6,27              | ser           |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| SALAZAR GONZALEZ FLOR MARIA              | Factura              | 002-100-000338236     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 8,3                     | 0     | 8,3               | ser           |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| EQUISUIZA SEGUROS S.A.                   | Factura              | 001-100-023953603     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 1,99                    | 0     | 1,99              | ser           |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-047959860     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 7,27                    | 0,09  | 7,36              | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 7,36   |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-047984404     | 12/11/2025       | 0101827970                  | 7,9                     | 0,09  | 7,99              | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 7,99   |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-047988980     | 13/11/2025       | 0101827970                  | 31,81                   | 0,09  | 31,9              | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 31,9   |
| FARMAENLACE CIA. LTDA.                   | Factura              | 337-501-000056506     | 16/11/2025       | 0101827970                  | 3,15                    | 0     | 3,15              | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| CARDENAS VERDUGO FAUSTO LEONARDO         | Factura              | 002-002-000028152     | 18/11/2025       | 0101827970                  | 32,43                   | 4,87  | 37,3              | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR CA | Factura              | 001-003-048072387     | 18/11/2025       | 0101827970                  | 106,91                  | 0,09  | 107               | S.B           |           |       | 0 | 0                    | 107    |
| SERVIESPA—A S.A.                         | Factura              | 001-500-001242801     | 21/11/2025       | 0101827970                  | 17,39                   | 2,61  | 20                | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| MARIA ANGELA FLORES E HIJOS CIA. LTDA.   | Factura              | 001-100-000466964     | 21/11/2025       | 0101827970                  | 3,16                    | 0,47  | 3,63              | in            |           |       | 0 | 0                    | 0      |
| YUNGA CAJAMARCA IGNACIO ALFONSO          | Factura              | 001-100-000013957     | 22/11/2025       | 0101827970                  | 31,25                   | 0     | 31,25             | mp            | I         | 31,25 | 0 | 0                    | 0      |

|                                                                                                                  |         |                   |            |               |         |        |         |     |   |        |         |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------|------------|---------------|---------|--------|---------|-----|---|--------|---------|-------|
| GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA LTDA                                                                                   | Factura | 018-909-000238090 | 22/11/2025 | 0101827970    | 74,66   | 8,34   | 83      | mp  | I | 83     | 0       | 0     |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE TELECOMUNICACIONES, AGUA POTABLE, ALCANTARILLADO Y SANEAMIENTO DE CUENCA - ETAPA EP | Factura | 001-003-052025086 | 25/11/2025 | 0101827970    | 10,38   | 0      | 10,38   | S.B |   | 0      | 0       | 10,38 |
| GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA LTDA                                                                                   | Factura | 018-918-000535586 | 26/11/2025 | 0101827970    | 14,61   | 2,19   | 16,8    | mp  | D | 0      | 16,8    | 0     |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE ASEO DE CUENCA EMAC - EP                                                            | Factura | 001-031-000003226 | 28/11/2025 | 0101827970    | 31,96   | 0      | 31,96   | S.B |   | 0      | 0       | 31,96 |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE ASEO DE CUENCA EMAC - EP                                                            | Factura | 001-031-000127683 | 28/11/2025 | 0101827970    | 4,38    | 0      | 4,38    | S.B |   | 0      | 0       | 4,38  |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE ASEO DE CUENCA EMAC - EP                                                            | Factura | 001-031-000081163 | 28/11/2025 | 0101827970    | 7,05    | 0      | 7,05    | S.B |   | 0      | 0       | 7,05  |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE ASEO DE CUENCA EMAC - EP                                                            | Factura | 001-031-000194096 | 28/11/2025 | 0101827970    | 8,54    | 0      | 8,54    | S.B |   | 0      | 0       | 8,54  |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE ASEO DE CUENCA EMAC - EP                                                            | Factura | 001-031-000135776 | 28/11/2025 | 0101827970    | 42,66   | 0      | 42,66   | S.B |   | 0      | 0       | 42,66 |
| EMPRESA PUBLICA MUNICIPAL DE ASEO DE CUENCA EMAC - EP                                                            | Factura | 001-031-000129919 | 28/11/2025 | 0101827970    | 30,26   | 0      | 30,26   | S.B |   | 0      | 0       | 30,26 |
| GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA LTDA                                                                                   | Factura | 007-933-000296177 | 29/11/2025 | 0101827970    | 122,24  | 15,72  | 137,96  | mp  | D | 0      | 137,96  | 0     |
| DISTRIBUIDORA CADENA ESPINOSA CIA. LTDA.                                                                         | Factura | 026-100-000292600 | 29/11/2025 | 0101827970    | 135,23  | 14,06  | 149,29  | in  |   | 0      | 0       | 0     |
| BANCO GUAYAQUIL S.A.                                                                                             | Factura | 001-004-013991358 | 30/11/2025 | 0101827970    | 70,88   | 4,32   | 75,2    | ser |   | 0      | 0       | 0     |
| BANCO DEL PACIFICO S.A.                                                                                          | Factura | 100-001-053992840 | 30/11/2025 | 0101827970    | 77,89   | 1,28   | 79,17   | ser |   | 0      | 0       | 0     |
| CARDENAS CHAMBA PAULA TATIANA                                                                                    | Factura | 002-001-000001050 | 03/11/2025 | 0101827970001 | 22      | 0      | 22      | in  |   | 0      | 0       | 0     |
| EUGAS CIA. LTDA.                                                                                                 | Factura | 001-015-002072916 | 04/11/2025 | 0101827970001 | 35,65   | 5,35   | 41      | in  |   | 0      | 0       | 0     |
| SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES DEL AZUAY                                                                    | Factura | 001-050-005523711 | 05/11/2025 | 0101827970001 | 33,91   | 5,09   | 39      | in  |   | 0      | 0       | 0     |
| TEXTIMUEBLES S.A.S.                                                                                              | Factura | 001-004-000052388 | 06/11/2025 | 0101827970001 | 1056,16 | 158,42 | 1214,58 | mp  | D | 0      | 1214,58 | 0     |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                                                                                   | Factura | 001-052-000140635 | 07/11/2025 | 0101827970001 | 355,07  | 53,26  | 408,33  | mp  | I | 408,33 | 0       | 0     |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                                                                                   | Factura | 001-052-000140819 | 12/11/2025 | 0101827970001 | 105,77  | 15,87  | 121,64  | mp  | I | 121,64 | 0       | 0     |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                                                                                   | Factura | 001-052-000140843 | 13/11/2025 | 0101827970001 | 4,15    | 0,62   | 4,77    | mp  | I | 4,77   | 0       | 0     |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                                                                                   | Factura | 001-052-000140916 | 14/11/2025 | 0101827970001 | 27,02   | 4,05   | 31,07   | mo  | I | 31,07  | 0       | 0     |
| LEON HERMANOS CIA. LTDA.                                                                                         | Factura | 001-100-000013099 | 14/11/2025 | 0101827970001 | 10,45   | 1,57   | 12,01   | in  | I | 12,01  | 0       | 0     |
| SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES DEL AZUAY                                                                    | Factura | 001-050-005539043 | 14/11/2025 | 0101827970001 | 17,39   | 2,61   | 20      | in  |   | 0      | 0       | 0     |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                                                                                   | Factura | 001-052-000141063 | 18/11/2025 | 0101827970001 | 388,6   | 58,29  | 446,89  | mp  | I | 446,89 | 0       | 0     |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                                                                                   | Factura | 001-052-000141090 | 19/11/2025 | 0101827970001 | 91,03   | 13,65  | 104,68  | mp  | I | 104,68 | 0       | 0     |

|                                                      |         |                   |            |               |         |            |          |    |   |             |             |        |
|------------------------------------------------------|---------|-------------------|------------|---------------|---------|------------|----------|----|---|-------------|-------------|--------|
| DISTRIBUIDORA DE TABLEROS DEL AUSTRO S.A. DISTABLASA | Factura | 001-701-000014146 | 19/11/2025 | 0101827970001 | 1245,5  | 186,8<br>2 | 1432,32  | mp | D | 0           | 1432,3<br>2 | 0      |
| COMPA—IA DE LAMINADOS Y TEXTILES LAMITEX S.A.        | Factura | 022-601-000048865 | 20/11/2025 | 0101827970001 | 315,84  | 47,38      | 363,22   | mp | D | 0           | 363,22      | 0      |
| COMPA—IA DE LAMINADOS Y TEXTILES LAMITEX S.A.        | Factura | 022-601-000048835 | 20/11/2025 | 0101827970001 | 1456,22 | 218,4<br>3 | 1674,66  | mp | D | 0           | 1674,6<br>6 | 0      |
| COMPA—IA DE LAMINADOS Y TEXTILES LAMITEX S.A.        | Factura | 022-601-000048846 | 20/11/2025 | 0101827970001 | 523,57  | 78,54      | 602,1    | mp | D | 0           | 602,1       | 0      |
| COMPA—IA DE LAMINADOS Y TEXTILES LAMITEX S.A.        | Factura | 022-601-000048828 | 20/11/2025 | 0101827970001 | 1078,53 | 161,7<br>8 | 1240,31  | mp | D | 0           | 1240,3<br>1 | 0      |
| TAPITEX M&B CIA. LTDA.                               | Factura | 002-090-000174283 | 21/11/2025 | 0101827970001 | 273,56  | 41,03      | 314,59   | mp | D | 0           | 314,59      | 0      |
| CONAK CIA. LTDA.                                     | Factura | 001-500-002577128 | 23/11/2025 | 0101827970001 | 17,4    | 2,61       | 20,01    | in |   | 0           | 0           | 0      |
| CONFECCIONES DE CUERO EL MUNDO CIA. LTDA.            | Factura | 001-100-000001308 | 24/11/2025 | 0101827970001 | 469,56  | 70,43      | 539,99   | in |   | 0           | 0           | 0      |
| COMPA—IA DE LAMINADOS Y TEXTILES LAMITEX S.A.        | Factura | 022-601-000048990 | 25/11/2025 | 0101827970001 | 210,56  | 31,58      | 242,14   | mp | D | 0           | 242,14      | 0      |
| ROJAS ORDO—EZ MILTON FRANCISCO                       | Factura | 001-052-000141540 | 28/11/2025 | 0101827970001 | 6,43    | 0,96       | 7,39     | mp | I | 7,39        | 0           | 0      |
| EUGAS CIA. LTDA.                                     | Factura | 001-014-000528563 | 29/11/2025 | 0101827970001 | 17,39   | 2,61       | 20       | mp |   | 0           | 0           | 0      |
| EUGAS CIA. LTDA.                                     | Factura | 001-017-001592589 | 29/11/2025 | 0101827970001 | 17,39   | 2,61       | 20       | in |   | 0           | 0           | 0      |
|                                                      |         |                   |            |               | 9095,28 | 1250,<br>2 | 10345,43 | in |   |             |             | 508,17 |
|                                                      |         |                   |            |               |         |            |          |    |   | 1251,0<br>3 |             |        |
|                                                      |         |                   |            |               |         |            |          |    |   |             | 7238,6<br>8 |        |

## Anexos 4

### Libro de obra

|                  |      |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |           |          |          |          |          |          |          |          |          |          |
|------------------|------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| produccion       |      | salas    |          |          |          |          |          |          |          |          |          | comedores |          |          |          |          |          |          |          |          |          |
| DEPARTAM<br>ENTO | TIPO | polonia  |          | monarca  |          | julieta  |          | morelia  |          | paris    |          | monarca   |          | julieta  |          | polonia  |          | morelia  |          | rusia    |          |
| ARMADO           |      | Producto | cantidad | Producto | cantidad | Producto | cantidad | Producto | cantidad | Producto | cantidad | Producto  | cantidad | Producto | cantidad | Producto | cantidad | Producto | cantidad | Producto | cantidad |

|                                                        |                   |               |                                                     |                            |                                  |                                                     |     |                                  |                                                     |     |                                  |                                                     |     |                                  |                                                     |     |                                  |                                                     |                  |                                                     |                  |                                                     |                  |                                                     |                  |                    |                  |              |                  |
|--------------------------------------------------------|-------------------|---------------|-----------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------|-----|----------------------------------|-----------------------------------------------------|-----|----------------------------------|-----------------------------------------------------|-----|----------------------------------|-----------------------------------------------------|-----|----------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------|------------------|
| TAPICERIA                                              | MP<br>DIRE<br>CTA | ESPO<br>NJA 1 | tablas                                              | 8                          | UNIDA<br>DES                     | tablas                                              | 24  | UNIDA<br>DES                     | tablas                                              | 16  | UNIDA<br>DES                     | tablas                                              | 24  | UNIDA<br>DES                     | tablas                                              | 16  | UNIDA<br>DES                     | tablas                                              |                  | tablas                                              |                  | tablas                                              |                  | tablas                                              |                  | tablas             |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | tablones                                            | 5                          | UNIDA<br>DES<br>15<br>LINEA<br>S | tablones                                            | 15  | UNIDA<br>DES<br>15<br>LINEA<br>S | tablones                                            | 10  | UNIDA<br>DES<br>15<br>LINEA<br>S | tablones                                            | 15  | UNIDA<br>DES<br>15<br>LINEA<br>S | tablones                                            | 10  | UNIDA<br>DES<br>15<br>LINEA<br>S | tablones                                            |                  | tablones                                            |                  | tablones                                            |                  | tablones                                            |                  | tablones           |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | panel<br>MDF                                        | 1                          |                                  | panel<br>MDF                                        | 3   |                                  | panel<br>MDF                                        | 2   |                                  | panel<br>MDF                                        | 3   |                                  | panel<br>MDF                                        | 2   |                                  | panel<br>MDF                                        |                  | panel<br>MDF                                        |                  | panel<br>MDF                                        |                  | panel<br>MDF                                        |                  | panel<br>MDF       |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | grapas                                              | 10000/<br>cada 12<br>SALAS | UNIDA<br>DES                     | grapas                                              |     |                                  | grapas                                              |     |                                  | grapas                                              |     |                                  | grapas                                              |     |                                  | grapas                                              |                  | grapas                                              |                  | grapas                                              |                  | grapas                                              |                  | grapas             |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | tarro cola                                          | 1/mens<br>ual              | 50<br>litos                      | tarro cola                                          |     |                                  | tarro cola                                          |     |                                  | tarro cola                                          |     |                                  | tarro cola                                          |     |                                  | tarro cola                                          |                  | tarro cola                                          |                  | tarro cola                                          |                  | tarro cola                                          |                  | tarro cola         |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | sierra<br>circular                                  | 1                          |                                  | sierra<br>circular                                  | 1   |                                  | sierra<br>circular                                  | 1   |                                  | sierra<br>circular                                  | 1   |                                  | sierra<br>circular                                  | 1   |                                  | sierra<br>circular                                  |                  | sierra<br>circular                                  |                  | sierra<br>circular                                  |                  | sierra<br>circular                                  |                  | sierra<br>circular |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | caladora                                            | 1                          |                                  | caladora                                            | 1   |                                  | caladora                                            | 1   |                                  | caladora                                            | 1   |                                  | caladora                                            | 1   |                                  | caladora                                            |                  | caladora                                            |                  | caladora                                            |                  | caladora                                            |                  | caladora           |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | englante<br>adora                                   | 1                          |                                  | englante<br>adora                                   | 1   |                                  | englante<br>adora                                   | 1   |                                  | englante<br>adora                                   | 1   |                                  | englante<br>adora                                   | 1   |                                  | englante<br>adora                                   |                  | englante<br>adora                                   |                  | englante<br>adora                                   |                  | englante<br>adora                                   |                  | englante<br>adora  |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | taladro                                             | 1                          |                                  | taladro                                             | 1   |                                  | taladro                                             | 1   |                                  | taladro                                             | 1   |                                  | taladro                                             | 1   |                                  | taladro                                             |                  | taladro                                             |                  | taladro                                             |                  | taladro                                             |                  | taladro            |                  |              |                  |
|                                                        |                   |               | engramp<br>adora                                    | 1                          |                                  | engramp<br>adora                                    | 1   |                                  | engramp<br>adora                                    | 1   |                                  | engramp<br>adora                                    | 1   |                                  | engramp<br>adora                                    | 1   |                                  | engramp<br>adora                                    |                  | engramp<br>adora                                    |                  | engramp<br>adora                                    |                  | engramp<br>adora                                    |                  | engramp<br>adora   |                  |              |                  |
| clavillado<br>ra                                       | 1                 |               | clavillado<br>ra                                    | 1                          |                                  | clavillado<br>ra                                    | 1   |                                  | clavillado<br>ra                                    | 1   |                                  | clavillado<br>ra                                    | 1   |                                  | clavillado<br>ra                                    |     | clavillado<br>ra                 |                                                     | clavillado<br>ra |                                                     | clavillado<br>ra |                                                     | clavillado<br>ra |                                                     |                  |                    |                  |              |                  |
| TAPICERIA                                              | MP<br>DIRE<br>CTA | ESPO<br>NJA 1 | VERDE                                               | 1,5                        | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               |     |                                  | VERDE                                               | 2   | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               |     |                                  | VERDE                                               |     |                                  | VERDE                                               |                  | VERDE                                               |                  | VERDE                                               |                  | VERDE                                               |                  | VERDE              | 1                | UNIDA<br>DES |                  |
|                                                        |                   |               | 2 VERDE                                             | 7                          | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               | 6   | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               | 4   | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               | 4   | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               | 1   | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               | 0,5              | UNIDA<br>DES                                        | VERDE            | 2,5                                                 | UNIDA<br>DES     | VERDE                                               | 2                | UNIDA<br>DES       | VERDE            | 2,5          | UNIDA<br>DES     |
|                                                        |                   |               | 3 VERDE                                             |                            |                                  | VERDE                                               |     |                                  | VERDE                                               |     |                                  | VERDE                                               | 1,5 | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               | 1   | UNIDA<br>DES                     | VERDE                                               |                  |                                                     | VERDE            |                                                     | VERDE            | 1,5                                                 | UNIDA<br>DES     | VERDE              |                  | VERDE        |                  |
|                                                        |                   |               | 4 NEGRA                                             |                            |                                  | NEGRA                                               |     |                                  | NEGRA                                               |     |                                  | NEGRA                                               | 1   | UNIDA<br>DES                     | NEGRA                                               | 1   | UNIDA<br>DES                     | NEGRA                                               | 3,5              | UNIDA<br>DES                                        | NEGRA            |                                                     | NEGRA            |                                                     | NEGRA            |                    | NEGRA            | 1,25         | UNIDA<br>DES     |
|                                                        |                   |               | 5 NEGRA                                             |                            |                                  | NEGRA                                               | 1,5 | UNIDA<br>DES                     | NEGRA                                               | 2   | UNIDA<br>DES                     | NEGRA                                               |     |                                  | NEGRA                                               |     |                                  | NEGRA                                               |                  |                                                     | NEGRA            | 1,5                                                 | UNIDA<br>DES     | NEGRA                                               |                  | NEGRA              | 1,25             | UNIDA<br>DES |                  |
|                                                        |                   |               | 5 AZUL                                              |                            |                                  | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                | 0,5 | UNIDA<br>DES                     | AZUL                                                |                  |                                                     | AZUL             |                                                     | AZUL             |                                                     | AZUL             |                    | AZUL             |              | AZUL             |
|                                                        |                   |               | 7 AMARILLA                                          |                            |                                  | AMARILLA                                            | 0,5 | UNIDA<br>DES                     | AMARILLA                                            |     |                                  | AMARILLA                                            |     |                                  | AMARILLA                                            | 1   | UNIDA<br>DES                     | AMARILLA                                            | 0,75             | UNIDA<br>DES                                        | AMARILLA         | 0,75                                                | UNIDA<br>DES     | AMARILLA                                            | 0,75             | UNIDA<br>DES       | AMARILLA         | 0,75         | UNIDA<br>DES     |
|                                                        |                   |               | 7 NEGRA                                             |                            |                                  | NEGRA                                               |     |                                  | NEGRA                                               | 1   | UNIDA<br>DES                     | NEGRA                                               | 1   | UNIDA<br>DES                     | NEGRA                                               |     |                                  | NEGRA                                               |                  |                                                     | NEGRA            |                                                     | NEGRA            |                                                     | NEGRA            |                    | NEGRA            |              | NEGRA            |
|                                                        |                   |               | 10 AZUL                                             | 2                          | UNIDA<br>DES                     | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                |     |                                  | AZUL                                                |                  |                                                     | AZUL             |                                                     | AZUL             |                                                     | AZUL             |                    | AZUL             |              | AZUL             |
|                                                        |                   |               | 11 TOMATE,<br>SUAVE                                 |                            |                                  | TOMATE,<br>SUAVE                                    | 1   | UNIDA<br>DES                     | TOMATE,<br>SUAVE                                    | 1,5 | UNIDA<br>DES                     | TOMATE,<br>SUAVE                                    | 1   | UNIDA<br>DES                     | TOMATE,<br>SUAVE                                    | 1   | UNIDA<br>DES                     | TOMATE,<br>SUAVE                                    |                  |                                                     | TOMATE,<br>SUAVE |                                                     | TOMATE,<br>SUAVE |                                                     | TOMATE,<br>SUAVE |                    | TOMATE,<br>SUAVE |              | TOMATE,<br>SUAVE |
| 13 TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE | 4                 | PARES         | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |                            |                                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE | 0,5 | UNIDA<br>DES                     | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |     |                                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |     |                                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |     |                                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |                  | TOMATE,<br>SUAVE<br>MECANIS<br>MO<br>RECLINA<br>BLE |                  |                    |                  |              |                  |
| TAPICERIA                                              | MP<br>DIRE<br>CTA | ESPO<br>NJA 1 | LIENZO                                              | 2,5                        | METRO<br>S                       | LIENZO                                              | 2   | METRO<br>S                       | LIENZO                                              | 2   | METRO<br>S                       | LIENZO                                              | 2   | METRO<br>S                       | LIENZO                                              | 2   | METRO<br>S                       | LIENZO                                              | 1,5              | METRO<br>S                                          | LIENZO           | 1,5                                                 | METRO<br>S       | LIENZO                                              | 1,5              | METRO<br>S         | LIENZO           | 1,5          | METRO<br>S       |
|                                                        |                   |               | ZANGLAT<br>EX                                       | 5                          |                                  | ZANGLAT<br>EX                                       | 5   |                                  | ZANGLAT<br>EX                                       | 5   |                                  | ZANGLAT<br>EX                                       | 5   |                                  | ZANGLAT<br>EX                                       | 5   |                                  | ZANGLAT<br>EX                                       | 2                |                                                     | ZANGLAT<br>EX    | 2                                                   |                  | ZANGLAT<br>EX                                       | 2                |                    | ZANGLAT<br>EX    | 2            |                  |

|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|-----------------|-------------------|-----------|------------------------------------|----------------------|--------------|------------------------------------|-----|--------------|------------------------------------|-----|--------------|------------------------------------|-----|--------------|------------------------------------|-----|--------------|------------------------------------|------|--------------|------------------------------------|------|--------------|------------------------------------|------|--------------|------------------------------------|------|--------------|
| COSTURA         | MP<br>DIRE<br>CTA | MP<br>IND | PLUMON                             | 10                   | METRO<br>S   | PLUMON                             | 2   | METRO<br>S   | PLUMON                             | 2   | METRO<br>S   | PLUMON                             | 2   | METRO<br>S   | PLUMON                             | 1,  | UNIDA<br>DES | PLUMON                             | 1,   | UNIDA<br>DES | PLUMON                             | 1,   | UNIDA<br>DES | PLUMON                             | 1,   | UNIDA<br>DES | PLUMON                             | 1,   | UNIDA<br>DES |
|                 |                   |           | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 10                   | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 10  | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 10  | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 10  | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 10  | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 2    | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    |      | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    |      | UNIDA<br>DES | TALEGO<br>CINTA<br>METALIC<br>A    | 2    | UNIDA<br>DES |
|                 |                   |           |                                    | 14                   | METRO<br>S   |                                    | 11  | METRO<br>S   |                                    | 11  | METRO<br>S   |                                    | 11  | METRO<br>S   |                                    | 11  | METRO<br>S   |                                    | 8    | METRO<br>S   |                                    | 8    | METRO<br>S   |                                    | 8    | METRO<br>S   |                                    | 8    | METRO<br>S   |
|                 |                   |           | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1                    |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1   |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1   |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1   |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1   |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1    |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1    |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1    |              | CARTON<br>engramp<br>adora         | 1    |              |
|                 |                   |           | cuchillo                           | 1                    |              | cuchillo                           | 1   |              | cuchillo                           | 1   |              | cuchillo                           | 1   |              | cuchillo                           | 1   |              | cuchillo                           | 1    |              | cuchillo                           | 1    |              | cuchillo                           | 1    |              | cuchillo                           | 1    |              |
|                 |                   |           | segueta                            | 1                    |              | segueta                            | 1   |              | segueta                            | 1   |              | segueta                            | 1   |              | segueta                            | 1   |              | segueta                            | 1    |              | segueta                            | 1    |              | segueta                            | 1    |              | segueta                            | 1    |              |
|                 |                   |           | martillo                           | 1                    |              | martillo                           | 1   |              | martillo                           | 1   |              | martillo                           | 1   |              | martillo                           | 1   |              | martillo                           | 1    |              | martillo                           | 1    |              | martillo                           | 1    |              | martillo                           | 1    |              |
|                 |                   |           | metro                              | 1                    |              | metro                              | 1   |              | metro                              | 1   |              | metro                              | 1   |              | metro                              | 1   |              | metro                              | 1    |              | metro                              | 1    |              | metro                              | 1    |              | metro                              | 1    |              |
|                 |                   |           | pistola<br>pega                    | 1                    |              | pistola<br>pega                    | 1   |              | pistola<br>pega                    | 1   |              | pistola<br>pega                    | 1   |              | pistola<br>pega                    | 1   |              | pistola<br>pega                    | 1    |              | pistola<br>pega                    | 1    |              | pistola<br>pega                    | 1    |              | pistola<br>pega                    | 1    |              |
|                 |                   |           | PEGA<br>LIQUIDA                    | 2/sema<br>na         | GALO<br>NES  | PEGA<br>LIQUIDA                    |     |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |     |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |     |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |     |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |      |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |      |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |      |              | PEGA<br>LIQUIDA                    |      |              |
| COSTURA         | MP<br>DIRE<br>CTA | MP<br>IND | grapas                             | 0,5                  | CAJA         | grapas                             | 0,5 |              | grapas                             | 0,5 |              | grapas                             | 0,5 |              | grapas                             | 0,5 |              | grapas                             | 0,25 |              | grapas                             | 0,25 |              | grapas                             | 0,25 |              | grapas                             | 0,25 |              |
|                 |                   |           | TELAS<br>SALA                      | 28                   | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 24  | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 20  | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 21  | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 22  | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 11   | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 9,   | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 7,   | METRO<br>S   | TELAS<br>SALA                      | 12   | METRO<br>S   |
|                 |                   |           | TELA<br>COJINES                    | 3,5                  | METRO<br>S   | TELA<br>COJINES                    | 3,  | METRO<br>S   | TELA<br>COJINES                    | 3,  | METRO<br>S   | TELA<br>COJINES                    | 3,  | METRO<br>S   | TELA<br>COJINES                    | 3,  | METRO<br>S   | TELA<br>COJINES                    |      |              | TELA<br>COJINES                    |      |              | TELA<br>COJINES                    |      |              | TELA<br>COJINES                    |      |              |
|                 |                   |           | PLUMON<br>3                        | 3,5                  | METRO<br>S   | PLUMON<br>3                        | 3,  | METRO<br>S   | PLUMON<br>3                        | 3,  | METRO<br>S   | PLUMON<br>3                        | 3,  | METRO<br>S   | PLUMON<br>3                        | 3,  | METRO<br>S   | PLUMON<br>3                        |      |              | PLUMON<br>3                        |      |              | PLUMON<br>3                        |      |              | PLUMON<br>3                        |      |              |
|                 |                   |           | ESPONJA<br>PICADA                  | 3                    | LIBRAS       | ESPONJA<br>PICADA                  | 3   | LIBRAS       | ESPONJA<br>PICADA                  | 3   | LIBRAS       | ESPONJA<br>PICADA                  | 3   | LIBRAS       | ESPONJA<br>PICADA                  | 3   | LIBRAS       | ESPONJA<br>PICADA                  |      |              | ESPONJA<br>PICADA                  |      |              | ESPONJA<br>PICADA                  |      |              | ESPONJA<br>PICADA                  |      |              |
|                 |                   |           | HILO                               | 1/CADA<br>4<br>SALAS |              | HILO                               |     |              | HILO                               |     |              | HILO                               |     |              | HILO                               |     |              | HILO                               |      |              | HILO                               |      |              | HILO                               |      |              | HILO                               |      |              |
|                 |                   |           | ESFEROS                            | 1/CADA<br>3 DIAS     |              | ESFEROS                            |     |              | ESFEROS                            |     |              | ESFEROS                            |     |              | ESFEROS                            |     |              | ESFEROS                            |      |              | ESFEROS                            |      |              | ESFEROS                            |      |              | ESFEROS                            |      |              |
|                 |                   |           | TIZA                               | 1/CADA<br>3 DIAS     |              | TIZA                               |     |              | TIZA                               |     |              | TIZA                               |     |              | TIZA                               |     |              | TIZA                               |      |              | TIZA                               |      |              | TIZA                               |      |              | TIZA                               |      |              |
|                 |                   |           | MARCAD<br>ORES                     | 1/CADA<br>3 DIAS     |              | MARCAD<br>ORES                     |     |              | MARCAD<br>ORES                     |     |              | MARCAD<br>ORES                     |     |              | MARCAD<br>ORES                     |     |              | MARCAD<br>ORES                     |      |              | MARCAD<br>ORES                     |      |              | MARCAD<br>ORES                     |      |              | MARCAD<br>ORES                     |      |              |
|                 |                   |           | REGLAS                             |                      |              | REGLAS                             |     |              | REGLAS                             |     |              | REGLAS                             |     |              | REGLAS                             |     |              | REGLAS                             |      |              | REGLAS                             |      |              | REGLAS                             |      |              | REGLAS                             |      |              |
| CARPINTE<br>RIA | MP<br>DIRE<br>CTA | MP<br>IND | METRO                              |                      |              | METRO                              |     |              | METRO                              |     |              | METRO                              |     |              | METRO                              |     |              | METRO                              |      |              | METRO                              |      |              | METRO                              |      |              | METRO                              |      |              |
|                 |                   |           | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER | 1/CADA<br>MES        |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |     |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |     |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |     |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |     |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |      |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |      |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |      |              | AGUJAS<br>MAQUIN<br>AS DE<br>COSER |      |              |
|                 |                   |           | TABLONE<br>S                       | 4                    |              | TABLONE<br>S                       |     |              | TABLONE<br>S                       |     |              | TABLONE<br>S                       |     |              | TABLONE<br>S                       |     |              | TABLONE<br>S                       |      |              | TABLONE<br>S                       |      |              | TABLONE<br>S                       |      |              | TABLONE<br>S                       |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |
|                 |                   |           |                                    |                      |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |     |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |                                    |      |              |

|               |           |                                                  |                               |                                              |                                                  |                                                  |                                                  |                                                  |                                                  |                                              |                 |                                                  |                                              |                 |                                                  |                                              |                 |                                                  |                                              |                 |                                                  |               |  |
|---------------|-----------|--------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------|---------------|--|
| LACADO        | MP<br>IND | panel<br>MDF                                     | 15<br>LINEAS                  | panel<br>MDF                                 | panel<br>MDF                                     | panel<br>MDF                                     | panel<br>MDF                                     | panel<br>MDF                                     | 1,<br>25                                         | UNIDA<br>DES                                 | panel<br>MDF    | 1,<br>25                                         | UNIDA<br>DES                                 | panel<br>MDF    | 1,<br>25                                         | UNIDA<br>DES                                 | panel<br>MDF    | 1,<br>25                                         | UNIDA<br>DES                                 | panel<br>MDF    | 1,<br>25                                         | UNIDA<br>DES  |  |
|               |           | TARUGO<br>S                                      |                               | TARUGO<br>S                                  | TARUGO<br>S                                      | TARUGO<br>S                                      | TARUGO<br>S                                      | TARUGO<br>S                                      | 16                                               | UNIDA<br>DES                                 | TARUGO<br>S     | 16                                               | UNIDA<br>DES                                 | TARUGO<br>S     | 16                                               | UNIDA<br>DES                                 | TARUGO<br>S     | 16                                               | UNIDA<br>DES                                 | TARUGO<br>S     | 16                                               | UNIDA<br>DES  |  |
|               |           | PEGA<br>LIQUIDA                                  |                               | PEGA<br>LIQUIDA                              | PEGA<br>LIQUIDA                                  | PEGA<br>LIQUIDA                                  | PEGA<br>LIQUIDA                                  | PEGA<br>LIQUIDA                                  | 0,<br>25                                         | GALO<br>N                                    | PEGA<br>LIQUIDA | 0,<br>25                                         | GALO<br>N                                    | PEGA<br>LIQUIDA | 0,<br>25                                         | GALO<br>N                                    | PEGA<br>LIQUIDA | 0,<br>25                                         | GALO<br>N                                    | PEGA<br>LIQUIDA | 0,<br>25                                         | GALO<br>N     |  |
|               |           | TORNILL<br>OS                                    |                               | TORNILL<br>OS                                | TORNILL<br>OS                                    | TORNILL<br>OS                                    | TORNILL<br>OS                                    | TORNILL<br>OS                                    | 1                                                | CAJA 8<br>1/2                                | TORNILL<br>OS   | 1                                                | CAJA 8<br>1/2                                | TORNILL<br>OS   | 1                                                | CAJA 8<br>1/2                                | TORNILL<br>OS   | 1                                                | CAJA 8<br>1/2                                | TORNILL<br>OS   | 1                                                | CAJA 8<br>1/2 |  |
|               |           | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES     | mensu<br>al                   | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES     | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES     | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES     |                                                  |                                                  | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES |                 |                                                  | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES |                 |                                                  | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES |                 |                                                  | grapas 10<br>80<br>CIERRAS<br>CIRCULA<br>RES |                 |                                                  |               |  |
|               | MP<br>IND | caladora                                         | 1                             | caladora                                     | caladora                                         | caladora                                         | caladora                                         | caladora                                         |                                                  |                                              | caladora        |                                                  |                                              | caladora        |                                                  |                                              | caladora        |                                                  |                                              | caladora        |                                                  |               |  |
|               |           | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE | 1/SEMA<br>NAL                 | CANE<br>CA                                   | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE |                                              |                 | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE |                                              |                 | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE |                                              |                 | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE |                                              |                 | FONDO<br>BLANCO<br>SEMIMAT<br>E<br>SHAMPA<br>GNE |               |  |
|               |           |                                                  | 4/SEMA<br>NAL                 |                                              | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |               |  |
|               |           | 280                                              | LIJA                          |                                              | 4/SEMA<br>NAL                                    | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |               |  |
|               |           | 200                                              | LIJA                          |                                              | 4/SEMA<br>NAL                                    | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |                                              |                 | LIJA                                             |               |  |
| EMPACAD<br>O  | 150       | LIJA                                             |                               | 4/SEMA<br>NAL                                | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |               |  |
|               | 100       | LIJA                                             |                               | 4/SEMA<br>NAL                                | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             | LIJA                                             |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |                                              | LIJA            |                                                  |               |  |
|               |           | SELLADO<br>R                                     | 1/CADA<br>MES                 | LITROS                                       | SELLADO<br>R                                     | SELLADO<br>R                                     | SELLADO<br>R                                     | SELLADO<br>R                                     |                                                  |                                              | SELLADO<br>R    |                                                  |                                              | SELLADO<br>R    |                                                  |                                              | SELLADO<br>R    |                                                  |                                              | SELLADO<br>R    |                                                  |               |  |
|               |           | DISOLVE<br>NTE                                   | 5/SEMA<br>NAL                 | 4<br>GALONES/MENSU<br>AL                     | DISOLVE<br>NTE                                   | DISOLVE<br>NTE                                   | DISOLVE<br>NTE                                   | DISOLVE<br>NTE                                   |                                                  |                                              | DISOLVE<br>NTE  |                                                  |                                              | DISOLVE<br>NTE  |                                                  |                                              | DISOLVE<br>NTE  |                                                  |                                              | DISOLVE<br>NTE  |                                                  |               |  |
|               |           | MASILLA                                          |                               |                                              | MASILLA                                          | MASILLA                                          | MASILLA                                          | MASILLA                                          |                                                  |                                              | MASILLA         |                                                  |                                              | MASILLA         |                                                  |                                              | MASILLA         |                                                  |                                              | MASILLA         |                                                  |               |  |
| SEPILLAD<br>O |           | PLASTIC<br>O                                     | 1 ROLLO/5<br>EMPACADAS        | PLASTIC<br>O                                 | PLASTIC<br>O                                     | PLASTIC<br>O                                     | PLASTIC<br>O                                     | PLASTIC<br>O                                     |                                                  |                                              | PLASTIC<br>O    |                                                  |                                              | PLASTIC<br>O    |                                                  |                                              | PLASTIC<br>O    |                                                  |                                              | PLASTIC<br>O    |                                                  |               |  |
|               |           | POLIEXP<br>AND                                   | 1 ROLLO CADA 15/<br>EMPACADAS | POLIEXP<br>AND                               | POLIEXP<br>AND                                   | POLIEXP<br>AND                                   | POLIEXP<br>AND                                   | POLIEXP<br>AND                                   |                                                  |                                              | POLIEXP<br>AND  |                                                  |                                              | POLIEXP<br>AND  |                                                  |                                              | POLIEXP<br>AND  |                                                  |                                              | POLIEXP<br>AND  |                                                  |               |  |
|               |           | SEPILLAD<br>ORA                                  | 100 TABLONES EN<br>5 HORAS    | SEPILLAD<br>ORA                              | SEPILLAD<br>ORA                                  | SEPILLAD<br>ORA                                  | SEPILLAD<br>ORA                                  | SEPILLAD<br>ORA                                  |                                                  |                                              | SEPILLAD<br>ORA |                                                  |                                              | SEPILLAD<br>ORA |                                                  |                                              | SEPILLAD<br>ORA |                                                  |                                              | SEPILLAD<br>ORA |                                                  |               |  |

## Anexos 5

## TAPICERÍA Y MUEBLERÍA CASTILLO

### ANEXO: CLASIFICACIÓN Y DETALLE DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES — NOVIEMBRE 2025

*Sistema de Costos por Órdenes de Producción | Método Variable (Costeo Directo) | Base teórica: Warren, Reeve & Duchac Cap. 6 | Tesis Universidad del Azuay | Directora: Ing. Miriam López*

#### I. COSTOS FIJOS DEL PERÍODO — NOVIEMBRE 2025

| N°                                    | Elemento del Costo Fijo            | Descripción / Base de Cálculo                                                                                                                                              | Monto Mensual (\$) | % sobre CF Total | % sobre Costos Tot. | Comportamiento                |
|---------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1                                     | <b>Mano de Obra Fija</b>           | <i>Sueldos base + beneficios sociales (IESS, décimos, vacaciones) del personal fijo de planta. No varía con el volumen de producción mensual.</i>                          | <b>3.493,97</b>    | 56.03%           | 15.52%              | <i>Costo Fijo del Período</i> |
| 2                                     | <b>Materia Prima Indirecta</b>     | <i>Insumos auxiliares: grapas, cola, hilo, fondo, sellador, lijas, materiales de empaque. Se clasifican como fijos por su carácter de soporte general a la producción.</i> | <b>1.405,03</b>    | 22.53%           | 6.24%               | <i>Costo Fijo del Período</i> |
| 3                                     | <b>Servicios Básicos</b>           | <i>Energía eléctrica, agua potable y telecomunicaciones del taller. Consumo constante independiente del volumen de producción mensual.</i>                                 | <b>508,17</b>      | 8.15%            | 2.26%               | <i>Costo Fijo del Período</i> |
| 4                                     | <b>Mantenimiento de Maquinaria</b> | <i>Prorrata mensual del presupuesto anual de mantenimiento preventivo y correctivo: \$1.000,00 ÷ 12 meses = \$83,33 por mes.</i>                                           | <b>83,33</b>       | 1.34%            | 0.37%               | <i>Costo Fijo del Período</i> |
| 5                                     | <b>Gastos Administrativos</b>      | <i>Remuneración del personal administrativo del taller. Costo del período no asignable directamente a ninguna orden de producción.</i>                                     | <b>680,00</b>      | 10.91%           | 3.02%               | <i>Costo Fijo del Período</i> |
| 6                                     | <b>Impuesto Predial</b>            | <i>Prorrata mensual del impuesto predial anual correspondiente al inmueble donde opera el taller.</i>                                                                      | <b>65,00</b>       | 1.04%            | 0.29%               | <i>Costo Fijo del Período</i> |
| <b>TOTAL COSTOS FIJOS DEL PERÍODO</b> |                                    | <i>CF = MO Fija + MP Indirecta + Servicios + Mantenimiento + Administrativo + Predial</i>                                                                                  | <b>6.235,50</b>    | <b>100,00%</b>   | <b>27.70%</b>       |                               |

| II. COSTOS VARIABLES DEL PERÍODO — NOVIEMBRE 2025 |                             |                                                                                                                                                                                                                                                       |                  |                  |                     |                             |
|---------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|---------------------|-----------------------------|
| N°                                                | Elemento del Costo Variable | Descripción / Base de Cálculo                                                                                                                                                                                                                         | Monto Total (\$) | % sobre CV Total | % sobre Costos Tot. | Comportamiento              |
| 1                                                 | Materia Prima Directa       | Materiales incorporados directamente al producto: telas, esponjas, madera, herrajes, resortes, tablonés. Varía en proporción directa con las unidades producidas. Tomado de requisiciones por cada OP. Representa el 84.11% del costo variable total. | 13.688,97        | 84.11%           | 60.81%              | Costo Variable del Producto |
| 2                                                 | Mano de Obra Variable       | Componente variable de la MOD. Del total de MOD (\$6,079.96), el 42.53% (\$2,585.98) corresponde a remuneraciones variables vinculadas al volumen y ritmo de producción mensual. La diferencia (\$3,493.98 = 57.47%) se clasifica como Costo Fijo.    | 2.585,98         | 15.89%           | 11.49%              | Costo Variable del Producto |
| TOTAL COSTOS VARIABLES                            |                             |                                                                                                                                                                                                                                                       | 16.274,96        | 100,00%          | 72.30%              |                             |

| III. MATRIZ DETALLADA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES POR PRODUCTO — 38 UNIDADES (22 LÍNEAS) |       |                             |            |          |         |               |                  |              |              |             |             |            |                           |             |                  |                 |                 |               |                 |             |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------------------------|------------|----------|---------|---------------|------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|------------|---------------------------|-------------|------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-------------|--------|
| IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO                                                              |       |                             |            |          |         |               | COSTOS VARIABLES |              |              |             |             |            | COSTOS FIJOS PRORRATEADOS |             |                  |                 |                 |               | TOTALES         |             |        |
| OP                                                                                       | Cód.  | Descripción                 | Tipo       | Modelo   | Can. t. | P.V. Unit(\$) | MD Unit(\$)      | MD Total(\$) | MOV Unit(\$) | MOV Tot(\$) | CV Unit(\$) | CV Tot(\$) | MOF Unit(\$)              | MOF Tot(\$) | CF s/MO Unit(\$) | CF s/MO Tot(\$) | CF Tot Unit(\$) | CF Tot Op(\$) | Costo Abs U(\$) | MC Unit(\$) | %M C   |
| OP-006                                                                                   | ME_01 | Mueble Amapola Mera         | Sala       | Polonia  | 4       | 1.000,00      | 417,90           | 1.671,59     | 77,60        | 310,40      | 495,50      | 1.982,00   | 104,84                    | 419,38      | 82,27            | 329,07          | 187,11          | 748,44        | 682,61          | 504,50      | 50.5 % |
| OP-006                                                                                   | ME_02 | Mueble Buergos Mera         | Sala       | Polonia  | 2       | 1.000,00      | 417,90           | 835,80       | 77,59        | 155,19      | 495,49      | 990,98     | 104,84                    | 209,69      | 82,27            | 164,53          | 187,11          | 374,22        | 682,60          | 504,51      | 50.5 % |
| OP-006                                                                                   | ME_03 | Mueble Morelia Mera         | Sala       | Morelia  | 2       | 1.000,00      | 417,90           | 835,80       | 77,59        | 155,19      | 495,49      | 990,98     | 104,84                    | 209,69      | 82,27            | 164,53          | 187,11          | 374,22        | 682,60          | 504,51      | 50.5 % |
| OP-006                                                                                   | ME_04 | Coquetas Genérico Mera      | Dormitorio | Genérico | 6       | 400,00        | 167,16           | 1.002,96     | 31,04        | 186,24      | 198,20      | 1.189,20   | 41,94                     | 251,63      | 32,91            | 197,44          | 74,85           | 449,10        | 273,05          | 201,80      | 50.5 % |
| OP-006                                                                                   | ME_05 | Coquetas Monarca Focos Mera | Dormitorio | Monarca  | 2       | 420,00        | 175,51           | 351,03       | 32,59        | 65,19       | 208,10      | 416,20     | 44,03                     | 88,07       | 34,55            | 69,10           | 78,58           | 157,16        | 286,68          | 211,90      | 50.5 % |
| OP-006                                                                                   | ME_06 | Comedor de 6 Mera           | Comedor    | Julieta  | 1       | 740,00        | 309,24           | 309,24       | 57,42        | 57,42       | 366,66      | 366,66     | 77,59                     | 77,59       | 60,88            | 60,88           | 138,47          | 138,47        | 505,13          | 373,34      | 50.5 % |
| OP-006                                                                                   | ME_07 | Dormitorio Clásico 3 Mera   | Dormitorio | Genérico | 1       | 1.020,00      | 426,26           | 426,26       | 79,15        | 79,15       | 505,41      | 505,41     | 106,94                    | 106,94      | 83,91            | 83,91           | 190,85          | 190,85        | 696,26          | 514,59      | 50.5 % |

|                                                              |            |                               |            |          |           |          |        |                  |        |                 |        |                  |        |                 |        |                 |        |                 |        |          |        |
|--------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------|------------|----------|-----------|----------|--------|------------------|--------|-----------------|--------|------------------|--------|-----------------|--------|-----------------|--------|-----------------|--------|----------|--------|
| OP-006                                                       | ME_08      | Dormitorio Clásico 2.5 Mera   | Dormitorio | Genérico | 1         | 920,00   | 384,47 | 384,47           | 71,39  | 71,39           | 455,86 | 455,86           | 96,46  | 96,46           | 75,69  | 75,69           | 172,15 | 172,15          | 628,01 | 464,14   | 50.5 % |
| OP-007                                                       | CLI_VV1010 | Comedor Polonia MA 6          | Comedor    | Polonia  | 1         | 1.450,00 | 219,52 | 219,52           | 112,52 | 112,52          | 332,04 | 332,04           | 152,03 | 152,03          | 119,29 | 119,29          | 271,32 | 271,32          | 603,36 | 1.117,96 | 77.1 % |
| OP-007                                                       | CLI_VV1016 | Comedor Julieta PC 8          | Comedor    | Julieta  | 1         | 1.850,00 | 280,08 | 280,08           | 143,56 | 143,56          | 423,64 | 423,64           | 193,96 | 193,96          | 152,19 | 152,19          | 346,15 | 346,15          | 769,79 | 1.426,36 | 77.1 % |
| OP-008                                                       | ES_PA050   | Cama Monarca 2.5              | Dormitorio | Monarca  | 2         | 750,00   | 370,07 | 740,15           | 58,20  | 116,40          | 428,27 | 856,54           | 78,64  | 157,27          | 61,70  | 123,40          | 140,34 | 280,68          | 568,61 | 321,73   | 42.9 % |
| OP-008                                                       | AC001      | Sala Polonia Doble Colchoneta | Sala       | Polonia  | 1         | 1.200,00 | 592,12 | 592,12           | 93,12  | 93,12           | 685,24 | 685,24           | 125,81 | 125,81          | 98,72  | 98,72           | 224,53 | 224,53          | 909,77 | 514,76   | 42.9 % |
| OP-008                                                       | AD0010     | Cine Julieta                  | Sala       | Julieta  | 2         | 650,00   | 320,73 | 641,46           | 50,44  | 100,88          | 371,17 | 742,34           | 68,15  | 136,30          | 53,48  | 106,95          | 121,63 | 243,26          | 492,80 | 278,83   | 42.9 % |
| OP-008                                                       | AD011      | Comedor Monarca 8 AD          | Comedor    | Monarca  | 1         | 1.100,00 | 542,78 | 542,78           | 85,36  | 85,36           | 628,14 | 628,14           | 115,33 | 115,33          | 90,49  | 90,49           | 205,82 | 205,82          | 833,96 | 471,86   | 42.9 % |
| OP-009                                                       | AC005      | Cama Julieta 3 s/veladores    | Dormitorio | Julieta  | 1         | 750,00   | 73,99  | 73,99            | 58,20  | 58,20           | 132,19 | 132,19           | 78,63  | 78,63           | 61,70  | 61,70           | 140,33 | 140,33          | 272,52 | 617,81   | 82.4 % |
| OP-009                                                       | AD007      | Cama Julieta 3 AD             | Dormitorio | Julieta  | 1         | 850,00   | 83,85  | 83,85            | 65,96  | 65,96           | 149,81 | 149,81           | 89,12  | 89,12           | 69,93  | 69,93           | 159,05 | 159,05          | 308,86 | 700,19   | 82.4 % |
| OP-009                                                       | AC016      | Comedor Roma 8 AC             | Comedor    | Julieta  | 1         | 1.100,00 | 108,52 | 108,52           | 85,35  | 85,35           | 193,87 | 193,87           | 115,33 | 115,33          | 90,49  | 90,49           | 205,82 | 205,82          | 399,69 | 906,13   | 82.4 % |
| OP-010                                                       | AY001      | Polonia Mesa Centro AY        | Sala       | Polonia  | 3         | 1.100,00 | 607,86 | 1.823,59         | 85,36  | 256,08          | 693,22 | 2.079,66         | 115,33 | 345,99          | 90,49  | 271,48          | 205,82 | 617,46          | 899,04 | 406,78   | 37.0 % |
| OP-010                                                       | AY061      | Morelia 6 AY                  | Sala       | Morelia  | 1         | 870,00   | 480,76 | 480,76           | 67,51  | 67,51           | 548,27 | 548,27           | 91,22  | 91,22           | 71,57  | 71,57           | 162,79 | 162,79          | 711,06 | 321,73   | 37.0 % |
| OP-010                                                       | AY002      | Comedor Morelia 8 AY          | Comedor    | Morelia  | 2         | 1.060,00 | 585,76 | 1.171,52         | 82,25  | 164,51          | 668,01 | 1.336,02         | 111,14 | 222,27          | 87,20  | 174,40          | 198,34 | 396,68          | 866,35 | 391,99   | 37.0 % |
| OP-010                                                       | AY050      | Comedor Rusia Tela Cara       | Comedor    | Rusia    | 1         | 1.115,00 | 616,15 | 616,15           | 86,52  | 86,52           | 702,67 | 702,67           | 116,90 | 116,90          | 91,73  | 91,73           | 208,63 | 208,63          | 911,30 | 412,33   | 37.0 % |
| OP-010                                                       | AY062      | Morelia 6 Tablero Base Cali   | Sala       | Morelia  | 1         | 900,00   | 497,34 | 497,34           | 69,84  | 69,84           | 567,18 | 567,18           | 94,36  | 94,36           | 74,04  | 74,04           | 168,40 | 168,40          | 735,58 | 332,82   | 37.0 % |
| <b>TOTAL GENERAL — 38 UNIDADES — 5 ÓRDENES DE PRODUCCIÓN</b> |            |                               |            |          | <b>38</b> |          |        | <b>13.688,98</b> |        | <b>2.585,98</b> |        | <b>16.274,90</b> |        | <b>3.493,97</b> |        | <b>2.741,53</b> |        | <b>6.235,50</b> |        |          |        |