



Estrategia para determinar el precio de venta adecuado en la empresa PERKO S.A.S

Asignatura:
Opción de grado

Función de práctica profesional
Contrato laboral

Sandra Patricia Romero Vaca
ID 522828

Tutor:
Jasleidy Astrid Prada Segura

20 de marzo de 2020

Estrategia para determinar el precio de venta adecuado en la empresa PERKO S.A.S

Asignatura:
Opción de grado

Función de práctica profesional:
Contrato laboral

Sandra Patricia Romero Vaca
ID 522828

Tutor:
Jasleidy Astrid Prada Segura

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Facultad de Ciencias Empresariales
Programa de Contaduría Pública
2020

Tabla de Contenido

Lista de tablas	5
Lista de figuras	6
Resumen	7
Palabras clave	7
Abstract	8
Keywords.....	8
Introducción.....	10
Capítulo 1. Marco metodológico	13
1.1. Justificación.....	13
1.2. Formulación del problema a desarrollar en la práctica.....	14
1.3 Objetivos.....	18
1.3.1 Objetivo general	18
1.3.2 Objetivos específicos.....	18
1.4 Metodología.....	19
1.5 Marco referencial.....	19
Capítulo II descripción general del contexto de práctica profesional en donde trabaja el estudiante	23
2.1 Descripción del entorno de práctica profesional	23
2.1.1 Reseña histórica.....	24
2.1.2 Misión, visión y valores corporativos	26
2.1.3 Organigrama de la de la empresa o institución y ubicación del estudiante.....	27
2.1.4. Logros de la empresa.....	27
2.1.5. Descripción y diagnóstico del área funcional donde se desempeñó	28
2.1.6. Matriz FODA y análisis de la empresa y el proceso de práctica realizada	28
2.1.7. Descripción de herramientas y recursos utilizados	29

2.2. Datos del Interlocutor, Jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.	30
2.3. Funciones y compromisos establecidos.....	31
2.4. Plan de trabajo	32
2.4.1. Objetivo de la práctica profesional.....	33
2.4.2. Plan de trabajo semanal.....	34
Capítulo III resultados de la práctica profesional.....	36
3.1. Descripción de las actividades realizadas.....	36
3.2. Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.	36
3.3. Evaluación de práctica a partir de lo planteado en el informe inicial.....	37
3.4 Beneficios logrados en el trabajo de campo:	40
Capítulo IV evaluación general de la práctica.....	42
4.1. Resultados alcanzados.....	42
Indicadores de cumplimiento	42
Indicadores de evaluación	43
Indicadores de gestión.....	44
4. 2 Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales	45
Conclusiones.....	47
Recomendaciones	48
Referencias Bibliográficas	49
Anexos	51

Lista de tablas

Tabla 1 Descripción Plan de trabajo Semanal para el periodo de práctica profesional	34
Tabla 2 Matriz DOFA personal de la función de práctica desarrollada.....	29
Tabla 3 Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado.....	38
Tabla 4 Indicadores de desempeño	42
Tabla 5 Indicadores de cumplimiento.	43
Tabla 6 Indicadores de evaluación.	44
Tabla 7 Indicadores de evaluación.	45
Tabla 8 Autoevaluación del estudiante sobre su práctica	41
Tabla 9 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.....	46

Lista de figuras

Figura 1	Árbol de problemas PERKO SAS PERKO SAS.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 2	Esquemas planteamiento del problema PERKO SAS	¡Error! Marcador no definido.
Figura 3	Logo de la Empresa PERKO SAS	25
Figura 4	Mapa de ubicación de la empresa PERKO SAS.....	26
Figura 5	Organigrama de la empresa PERKO S.A.S	27
Figura 6	Cronograma de las actividades desarrolladas en la empresa PERKO SAS.....	¡Error!

Marcador no definido.

Resumen

Esta práctica profesional pretende establecer los parámetros para realizar el proceso en la sistematización de costos para determinar el precio de venta en la empresa PERKO S.A.S, este informe se realizó a través de un proceso de investigación de metodología cualitativa que permitió el análisis y recolección de los datos utilizados como referente para la determinación de los objetivos, el problema y demás.

La determinación del precio de venta es fundamental dentro de las organizaciones ya que de ella depende en gran medida su rentabilidad y posicionamiento en el mercado más aun cuando la compañía es nueva partiendo de esta necesidad se logró el objetivo contribuyendo a establecer un procedimiento organizado para la determinación de los precios de venta tanto de bienes como de servicios.

Palabras clave

Costo, precio, contabilidad, matriz, calidad.

Abstract

This professional practice establishes the parameters to carry out the process in the systematization of costs to determine the sales price in the company PERKO SAS, this report will be carried out through the qualitative methodology research process that will analyze the analysis and collection of the data used as a reference for the determination of the objectives, the problem and others.

The determination of the sale price is essential within organizations as it depends largely on its profitability and market positioning even more when the company is new based on this need the objective is controlled contributing to establish an organized procedure to determining the sale prices of both goods and services.

Keywords

Cost, price, accounting, matrix, quality.

Introducción

La aplicación de los conocimientos obtenidos durante el periodo formativo se aplica diariamente en el entorno laboral, donde claramente surgirán varias dudas y dificultades que se resolverán fundamentadas en los procesos formativos. En la Práctica Profesional se unen los conocimientos adquiridos en el aula, fortalecidos en la experiencia laboral, a su vez se pretende unificar conceptos para fortalecer con el proceso de aprendizaje que repercute en la formación integral. Esta práctica busca fortalecer y comprender los vacíos que se evidencian en el área contable. El problema que se ha evidenciado en la compañía es que carece de un mecanismo que permita la adecuada fijación en el precio de venta y esto repercute en una mala planeación y posterior error la fijación de los precios de venta.

Con relación al proceso, no se ha implementado una herramienta que permita la correcta determinación del precio de venta de bienes y servicios y se evidencia que la ganancia se determina a través del costo de compra más porcentaje de ganancia que se pretende, sin tener en cuenta las variables económicas que minimizan el riesgo a futuro en el precio, garantizando el retorno económico y los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) o normas de información financiera (NIF). En virtud a los antecedentes se parte de lo establecido en el texto de, Rosa Leal, La gestión de los costos en las Pymes, como estrategia de Competitividad quien en su investigación evidencia que durante el estudio se determinaron los factores involucrados en el proceso como la mano de obra, material directo y costos indirectos, de igual forma su medición y

clasificación mediante la valorización del entorno. Se prepararon proyecciones sobre las requisiciones de materiales necesarios para satisfacer la demanda del año.

A lo largo de las prácticas profesionales este informe quedo elaborado por capítulos:

Capítulo 1. Marco metodológico: Donde se realiza un análisis del entorno en el cual se desarrolló la práctica y a su vez de las necesidades de la organización y de acuerdo a este análisis se determina el planteamiento del problema sobre la necesidad de implementación de una matriz de costos.

Capítulo 2. Descripción general del contexto de práctica profesional en donde trabaja el estudiante En este capítulo se realiza un análisis detallado de la compañía a nivel interno y se determina el plan de trabajo con las funciones a realizar durante el proceso de práctica profesional

Capítulo 3. Resultados de la práctica profesional: A lo largo de este capítulo se desarrolla la práctica profesional de acuerdo al cronograma de actividades establecido con las funciones a realizar durante las 16 semanas.

Capítulo 4. Evaluación general de la práctica: Dentro de este capítulo se realiza una evolución del cumplimiento de los objetivos y funciones planteados, que son medido a través de indicadores. Se muestra detalladamente los beneficio que dejo la práctica dentro de vínculo laboral y a su vez se realizan el análisis del cumplimiento de cada uno de los

objetivos planeados y a sus vez se realizan recomendaciones para la compañía donde se desarrolló la práctica y para la universidad minuto de Dios.

Capítulo 1. Marco metodológico

1.1. Justificación

Como estudiantes de contaduría pública es necesario adquirir experiencia en el área contable y financiera la cual será el pilar fundamental para ejercer la profesión de contadores públicos; es por ello que en práctica profesional I se busca el vínculo con una empresa donde se pueda aplicar el conocimiento adquirido durante los seis semestres de la carrera profesional y fortalecer dichos conocimientos con la realidad lo cual será útil para nuestro futuro laboral.

Dentro de la práctica profesional se debe elaborar un diagnóstico general de la contabilidad para analizar las debilidades o falencias que pueda tener la compañía PERKO S.A.S en el área contable y financiera de tal manera que pueda analizar factores como problemáticas y plantear unos objetivos que permitan minimizarlas o eliminarlas; para el desarrollo del presente trabajo se evidencia la necesidad de la utilización de la matriz de costos que permita establecer los precios de venta adecuados para los productos y servicios ofrecidos.

Se busca un beneficio común tanto para la empresa como para el practicante ya que mientras este último aplica los conocimientos que ha tenido a lo largo de la carrera de contaduría pública apoya a la compañía de manera positiva brindándole herramientas que

la ayuden a fortalecer su información contable y financiera que le permita tomar decisiones acertadas y a obtener mayor utilidad y mejorar su rentabilidad.

En principios la contabilidad era un simple registro de actividades, debido a que ha evolucionado mucho hoy en día es una herramienta muy importante para una empresa tanto que de ella depende la toma de decisiones futuras, además de que se encarga de llevar un control detallado de cada operación financiera. De este registro también depende el cumplir con las obligaciones fiscales. Cabe mencionar que las compañías cuentan con programas informáticos que permiten determinar automáticamente los costos y los precios mientras que en muchas otras que por su tamaño las decisiones son de tipo personal y basado en la experiencia. (Vallejo, 2015))

1.2. Formulación del problema a desarrollar en la práctica.

La empresa en PERKO S.A.S Se caracteriza por ser líder en el sector comercial, cuyos procesos administrativos y contables han estado a la par con el crecimiento que ha venido presentando en los últimos años, dentro de esta evolución la empresa es consciente que sus protocolos se han quedado rezagados en virtud de que sus preferencias enmarcan otros aspectos, para tal fin en concordancia con la empresa se pretende generar una matriz de costos para determinar precio de venta de productos y servicios en la empresa. Para este fin la compañía ha depositado la confianza y recursos necesarios en la consecución de este cometido.

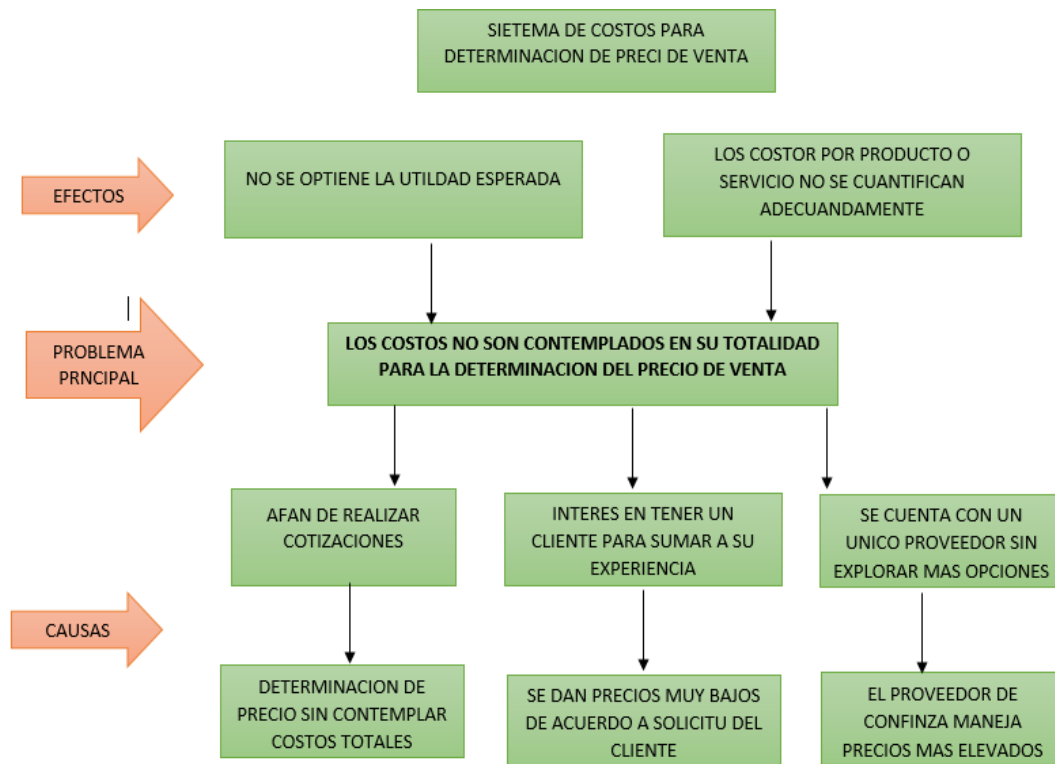


Figura 1 Árbol de problemas PERKO SAS PERKO SAS (Fuente: elaboración propia).

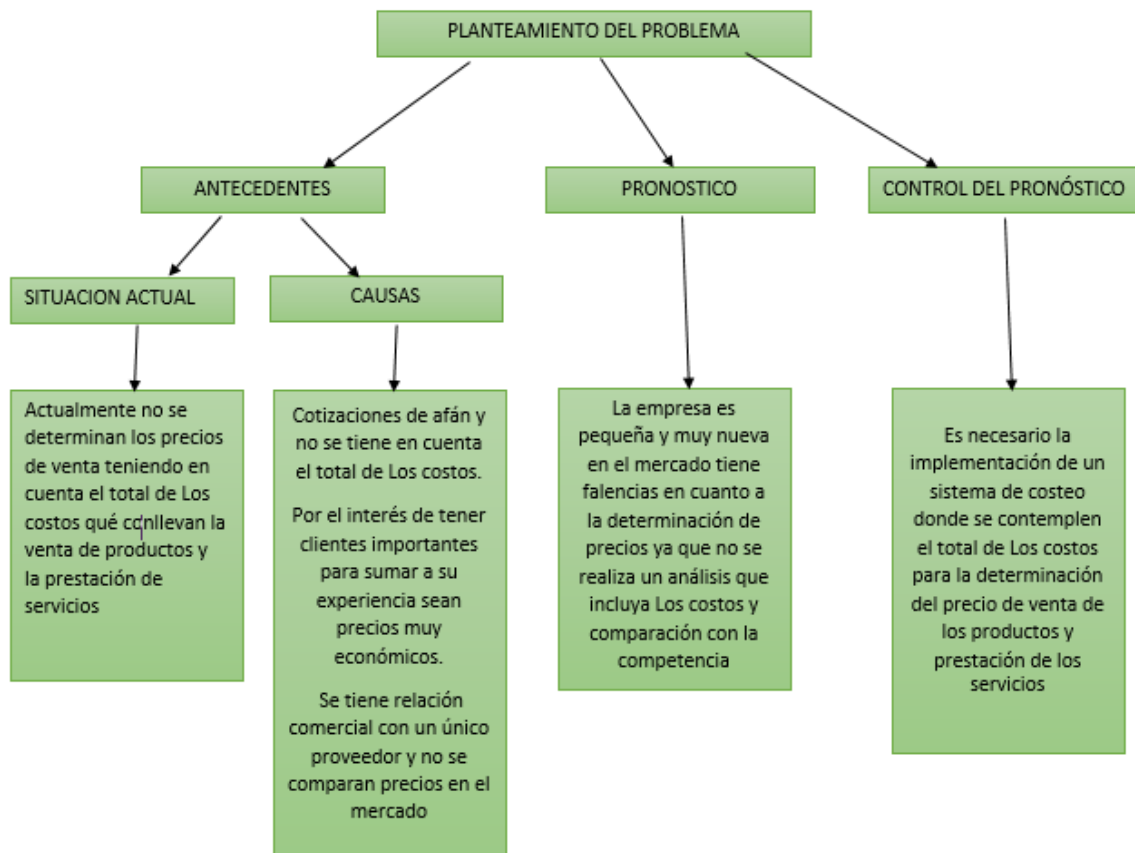


Figura 2 Esquemas planteamiento del problema PERKO SAS (Fuente: elaboración propia).

En PERKO SAS no se cuenta con un sistema de costeo que permita determinar el precio de venta de los productos y servicios que ofrece, lo cual afecta la información contable ya que no se tiene claridad de los costos en los que se incurre para la comercialización de un producto o la prestación de un servicio, lo cual genera la necesidad de elaborar una matriz de costeo que permita mejorar el proceso de

determinación del precio de venta, Lo anterior, conlleva al planteamiento del siguiente problema pregunta:

¿Cómo determinar el precio de venta y su incidencia en la empresa PERKO SAS al implementar una matriz que permita identificar todos los elementos necesarios para la fijación de los precios y que a su vez muestre información clara para la toma de decisiones?

Sistematización del problema:

- ¿Cuáles son los pasos a tener en cuenta para diseñar la matriz de costeo para la correcta determinación del precio de venta en la empresa PERKO S.A.S.? (Pregunta de diagnóstico)
- ¿Cómo diseñar una matriz donde que permita determinar el precio de venta adecuado teniendo en cuenta todos los costos fijos y variables de la empresa PERKO S.A.S.? (Pregunta de ejecución)
- ¿Qué métodos o instrumentos se pueden aplicar para la elaboración de la matriz de costeo de la compañía PERKO S.A.S.?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Diseñar una matriz que permita determinar el precio de venta adecuado, para la comercialización de bienes y la prestación de servicios que ofrezca PERKO SAS de tal manera que mejore su rentabilidad y que su utilidad aumente positivamente.

1.3.2 Objetivos específicos

- Identificar los costos, gastos y demás elementos que se analizarán dentro de la matriz que conllevan a la comercialización de los productos y la prestación de los servicios.

- Analizar el comportamiento de las variables directas e indirectas que inciden en la determinación del precio de venta, tomando cada componente que influye en la determinación de los precios.

- Determinar el impacto que genera la información que se recopila dentro de la matriz con respecto a los precios que se determinaban de manera informal al inicio de la operación de la compañía.

1.4 Metodología

Este proyecto se realizó partiendo de una metodología cualitativa por observación que de acuerdo a (Sampieri R. &, 2014) consiste en un proceso de recolección y análisis de datos; que permite el planteamiento del problema, esta investigación da profundidad a los datos y enriquece la interpretación de los mismos de tal manera que a través de la observación se pueden dar las respuestas a los interrogantes planteados y a el desarrollo de los objetivos propuestos.

1.5 Marco referencial.

La contabilidad de costos para Magallón (2015) es la Rama de la contabilidad que controla los elementos del costo, Tiene su campo de acción en el control de los elementos del costo junto con la información de los hechos del periodo. Dentro de la compañía se comienzan a controlar los elementos de los costos dentro de los periodos para poder realizar la determinación del costo de venta.

Por su parte la definición de costos según: corresponde a los recursos que son utilizados o invertidos para la producción de un bien p la prestación de un servicio y están constituidos por materias primas, mano de obra al igual que el uso de instalaciones o maquinaria. En este sentido la compañía PERKO SAS para prestar un servicio o vender un producto incurre en este tipo de costos de tal manera que es indispensable contemplar su valor para determinar el precio de venta.

Como es conocido en la contabilidad de costos estos se clasifican en costos Fijos que de acuerdo a lo planteado por Rincón, C. (2011) Son los costos que no varían sin importar el volumen de producción. Inversiones que permanecen constantes sin que se afecten por la producción dentro de un periodo determinado. Con el análisis realizado se evidencio que se deben tener en cuenta la totalidad de los costos fijos dentro del periodo para determinar el precio de venta de los productos y servicios ofrecidos.

La segunda clasificación de los costos corresponde a los costos variables los cuales se establece que costos que tienen variación durante un periodo según lo manifiesta Rincón, C. (2011) Estos costos varían de manera proporcional con el cambio del volumen de producción tales como: Materias primas y sueldos pagados por producción. A su vez con la práctica desarrollada se determine que los costos variables son primordiales para la determinación del precio de venta que su variación depende del volumen de producción que se esté realizando.

A si mismo por el proceso de convergencia de los estándares internacionales se debe realizar un análisis sobre las implicaciones a nivel contable en esta caso para los costos fijos y variables se aplica la NIC 2 que se refiere a la separación de dichos costos según afirmación de Cuevas, F. (2004). Por lo tanto se hace necesario que el país vaya evolucionando con respecto al conocimiento y aplicación de la normatividad internacional.

En cuanto a los temas de separación de costos en Colombia actualmente es muy limitada y no se basa totalmente en las NIIF si no que se toma como norma el artículo 63 del Decreto 2649 de 1993, por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, se limita a señalar que en el costo del inventario deben incluirse los costos directos e indirectos necesarios para ponerlos en condiciones de utilización o venta, pero no hace referencia sobre la forma en que debe realizarse ese procedimiento.

De otro lado considera que la contabilidad de costos es excluida de la convergencia a las normas internacionales ya que de acuerdo a la ley 1314 de 2019 se plantea en los alcances no se abarca la contabilidad de costos ya que esta se encuentra ligada a la productividad y competitividad al igual que con la contabilidad financiera y la convergencia a las NIIF en cuanto a la contabilidad de costos es fundamental ya que en este país se le da un manejo diferente.

Es necesario tener la información de los costos de manera clara dentro de las compañías teniendo en cuenta que su gestión está relacionada con los resultados financieros. Por lo tanto, dicha gestión de los costos incurridos para vender un producto o prestar un servicio es fundamental no solo dentro de la parte financiera y contable, sino que también beneficia a la gerencia para el planteamiento y control de sus actividades.

1.5.1. Marco teórico.

Dentro de las pequeñas empresas muchas veces no se cuentan con sistemas de costeo sofisticados que permitan determinar el precio de venta de manera fácil y rápida si no que por el contrario estos precios son determinados de manera personal y de acuerdo a la experiencia de acuerdo a lo planteados por Vallejo, V. M., Soto, V. M. B., & Merchán, N. H. M. (2015), o también dependiendo del mercado en el que se desarrollen las actividades comerciales.

Por su parte Vázquez, R. M. (2015) hace referencia a los costos de comercialización afirmando que los costos son la base fundamental para la toma de decisiones, a través de la determinación de los costos ya que estos tienen control dentro de la empresa mientras que los precios no, se deben interpretar las políticas de los precios y atender la demanda de los consumidores; tal es el caso de la compañía PERKO SAS ya que los precios entre la competencia son similares y lo que se debe buscar es ser competitivos con calidad y servicio y con una excelente gestión de los costos.

Para Rincón, C. A., & Fernando, V. V. (2017). En las compañías donde se comercializan tangibles e intangibles; los productos cambian mejoran y tiene variaciones y los precios son inestables dependiendo de diferentes factores económicos, es por ello que se deben romper paradigmas mediante el análisis de costos que permita ser más competitivos en el mercado en cuanto a precios con el fin de tener empresas más rentables, que crezcan y sean estables.

De otro lado Alcántara, M. B. L., & Agundiz, X. G. (2018). *Gestión de costos y precios*. Patria Educación. Para la determinación de precios es útil el análisis de los costos diferenciando los fijos de los variables, el volumen en unidades de producto o servicios y la utilidad que pueden generar; es decir que dentro de las compañías se debe llevar un control de este tipo de costos ya que su adecuada administración puede generar beneficios futuros y favorecer la correcta determinación de los precios.

Capítulo II descripción general del contexto de práctica profesional en donde trabaja el estudiante

2.1 Descripción del entorno de práctica profesional

La empresa PERKO S.A.S pertenece al sector comercial enfoca su operación en Persianas y cortinas Konfort, Perko SAS, es una filial de la compañía de textiles Konfort® Colombia reconocida como líder en el sector por más de 40 años en el mercado nacional. Perko SAS nace del compromiso por satisfacer el mercado de la decoración de ventanas, puertas, balcones y en general de todos aquellos espacios que exigen protección y cubrimiento de elementos como visibilidad, luz y calor.

Perko SAS ofrece productos construidos con materiales de la más alta calidad y tecnología, que los hace resistentes, ligeros y versátiles, con texturas y colores que brindan el ambiente especial y cálido que se necesita para todo tipo de proyectos (vivienda, instituciones, hoteles, restaurantes y oficinas). Perko SAS brinda exclusividad en diseño y servicio; preséntenos su proyecto y nosotros lo asesoramos de forma rápida y eficiente, entregando el producto instalado en el tiempo pactado.

A continuación, se presentan los principales elementos del entorno donde se desarrolló la práctica profesional.

- Nombre de la empresa: PERKO S.A.S
- Dirección: Calle 19 sur No 24 f -29 piso 2
- Teléfono: 4326105
- Código CIU: 1392, 4290 y 2229
- Pertenece al grupo 2 en NIIF para Pymes
- Responsabilidades Fiscales:

05- Impuesto de renta y complementario régimen ordinario

07- Retención en la fuente a título de renta

09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas

11- Responsable de Iva

La matriz de costeo es fundamental dentro de las empresas comercializadoras y prestadoras de servicios, para la determinación del precio de venta que sea competitivo en el mercado, en PERKO el precio de venta ha venido siendo determinado de manera informal sin documentarse, lo cual puede generar que no se estén teniendo en cuenta todos los costos y gastos que conlleva cada negocio.

2.1.1 Reseña histórica

PERKO SAS se constituyó como sociedad comercial el 26 de mayo de 2016, su forma jurídica es una S.A.S, es una microempresa y su ámbito de operación es nacional,

su actividad económica principal es comercial, la procedencia del capital es privada; es una persona jurídica perteneciente al régimen común.

PERKO SAS lleva aproximadamente 3 años de funcionamiento, en inicios estaba principalmente dedicada a la fabricación de Persianas y cortinas por lo cual el código de su actividad principal es 1392 que corresponde a confección de materiales textiles excepto prendas de vestir; con el crecimiento y el aumento del volumen de clientes fue tomando otras actividades como complemento a su actividad principal tales como comercialización de productos de diseño interior y exterior y prestación de servicios relacionados.



Figura 3 Logo de la Empresa PERKO SAS (Fuente: Perko sas)

PERKO SAS se encuentra ubicada en Bogotá Colombia en el la localidad Antonio Nariño en el barrio el Restrepo en la dirección calle 19 sur N 24f-29. En la actualidad no cuenta con sucursales ya que se presta un servicio a nivel nacional representado por personas en las diferentes ciudades sin tener la necesidad de tener un punto físico; todo se coordina desde su dirección principal.



Figura 4 Mapa de ubicación de la empresa PERKO SAS (Fuente: Perko sas)

2.1.2 Misión, visión y valores corporativos

Apoyar a nuestros clientes a materializar sus ideas ofreciéndoles un servicio integral convirtiéndonos en su socio ideal. (Perko, 2019, p.1).

Visión

Seremos reconocidos por nuestra calidad del servicio y por la calidad humana hacia nuestros clientes. (Perko, 2019, p.1).

Valores Corporativos

Trabajo en equipo enfocado en las necesidades de nuestros clientes con honestidad transparencia y responsabilidad. (Perko, 2019, p.1).

2.1.3 Organigrama de la de la empresa o institución y ubicación del estudiante.

El organigrama de PERKO SAS está conformado principalmente por la Gerencia general; la Gerencia administrativa y financiera y el Departamento contable dependen de esta, cuentan con un Asesor externo en manejo de publicidad y mercadeo. En este caso la práctica se realiza en el Área contabilidad para el manejo de costos.



Figura 5 Organigrama de la empresa PERKO S.A.S. (Fuente: S.R)

En la figura 5 se representa el organigrama de la empresa PERKO SAS, el cual se compone principalmente de la Gerencia general, seguida de la Gerencia administrativa y financiera y de la contadora; departamentos apoyados por la practicante.

2.1.4. Logros de la empresa

Aunque la empresa tiene poca experiencia en el mercado ha logrado llegar a clientes importantes como LG Electronics Colombia suministrando sus servicios y productos a nivel nacional y expandiendo su mercado a diferentes líneas y así mismo ha ido ampliando su capacidad instalada y a su vez aumento la contratación de personal para fortalecer sus actividades.

En la Actualidad PERKO SAS es una organización se encuentra en crecimiento gracias a la calidad y el buen servicio que se ha caracterizado por el cumplimiento y la capacidad para satisfacer las necesidades de sus clientes, su reconocimiento se ha dado principalmente por la publicidad voz a voz.

2.1.5. Descripción y diagnóstico del área funcional donde se desempeñó

El área funcional donde se desarrolla la práctica es en el área contable desarrollando el cargo de asistente contable; área encargada de regular las operaciones contables y financieras de la compañía las cuales se consolidan en el sistema contable Word Office cumpliendo con las normas y principios contables y fundamentados en el código de ética. Con la finalidad de suministrar una información contable de transparente que permita el crecimiento de la organización.

2.1.6. Matriz FODA y análisis de la empresa y el proceso de práctica realizada

En la Matriz FODA que se presenta a continuación se exponen las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas en cuanto a las funciones del cargo y a la compañía, sobre las Debilidades y Amenazas se busca obtener una oportunidad de mejora y buscar la manera de aportar a la empresa un apoyo y mejora en las funciones y en cuanto a las Fortalezas y oportunidades se deben aprovechar para el desarrollo de la práctica

Tabla 1 Matriz DOFA personal de la función de práctica desarrollada

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Sistema World office versión empresarial disponible. • Capacidad de trabajo en equipo. • Disposición de las personas del departamento y los directivos para facilitar el aprendizaje. • La Contadora de la compañía es muy eficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de efectivo únicamente no se manejan los portales bancarios. • La documentación es informal. • La facturación se realiza manualmente y luego se pasa al sistema (Doble proceso para un mismo fin)
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de aplicar conocimientos una empresa nueva y pequeña. • Disponibilidad del programa Word Office sin restricciones ni permisos. • Buen ambiente laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muchos procesos siguen siendo muy manuales, El manejo de los costos no se evidencia en el software contable se establece con aproximaciones sin verificar todos los elementos que se deben tener en cuenta para determinar los precios de venta. • Monotonía y actividades rutinarias. • Las funciones administrativas y comerciales tiene más atención

Tabla 02 *Matriz DOFA personal de la función de práctica desarrollada*, Fuente: Elaboración propia.

2.1.7. Descripción de herramientas y recursos utilizados

En la empresa PERKO SAS se maneja el sistema contable World Office versión empresarial, por medio del cual se realiza la contabilización de las cajas menores,

anticipos y reembolsos, por medio de este sistema también se exportan los informes en Excel con los cuales se certifica la veracidad de los registros contables realizados a los directos responsables o proveedores; adecuado uso de páginas Web para la validación y confirmación de datos, manejo de archivos compartidos por drive para verificación de información con las diferentes áreas las cuales tienen correlación de los pagos como son Tesorería y área Administrativa.

Actualmente el manejo de los costos en la compañía se comienza a organizar dentro de una matriz de Excel que se alimenta periódicamente teniendo en cuenta todos y cada uno de los costos y gastos necesarios para cada proyecto, los cuales a su vez están soportados por facturas o cotizaciones de tal manera que sea lo más acertado a la realidad y se pueda determinar un precio razonable.

2.2. Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.

A continuación, se relacionan los datos del interlocutor y del jefe inmediato quien en conjunto con el estudiante estableció las funciones a realizar en la práctica:

Nombre interlocutor o jefe inmediato: Olga Yaneth Montaña Segura.

Cargo: Contadora de la compañía PERKO SAS.

Dentro de la práctica profesional hubo interacción del área contable directamente con la gerencia de la compañía, y se desarrolló una interacción muy cordial entre ambas partes ya que la cabeza mayor de la compañía está comprometida con el excelente funcionamiento de cada una de sus áreas.

2.3. Funciones y compromisos establecidos

Las actividades descritas a continuación fueron las desarrolladas durante la ejecución de la práctica profesional por el estudiante, estas fueron: Causación de facturas de compra y cuentas de cobro, Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros, Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso, Liquidación de planilla de seguridad social Causación de nómina y sus novedades quincenalmente, Causación de facturas de gastos de servicios públicos, Causación de arriendo Mensual, Organizar y mantener al día el archivo físico del departamento contable.

Para el desarrollo de las funciones encomendadas, el estudiante se compromete a:

- Hacer un correcto manejo de las herramientas de trabajo.
- Validar la información registrada en los soportes de legalización.
- Realizar los registros en el momento correcto de modo que la información pueda ser oportuna y confiable.
- Analizar la información suministrada en los documentos equivalentes para realizar el registro correcto de la información.

- Cumplir con las 112 horas exigidas por Uniminuto para el desarrollo de la práctica.

2.4. Plan de trabajo

Para el desarrollo de la función de práctica profesional en (Contrato de aprendizaje o laboral), se exponen en el siguiente apartado los elementos clave del Plan de trabajo a realizar durante el periodo de Práctica.

El presente cronograma detalla el desarrollo de las funciones y tareas que se llevaron a cabo en el desarrollo del presente informe y el tiempo establecido para cada una de ellas:

Una barra horizontal frente a cada actividad, representa el período de duración de la misma. La longitud de la barra indica las unidades de tiempo, señalando la fecha de inicio y la fecha de finalización de la actividad.

En la primera columna se encuentra el número de iteraciones, en la columna siguiente la descripción de la tarea a realizar, al lado derecho se encuentra la duración de la tarea en días, a continuación se ubican dos columnas que representan, la primera el día de inicio y la segunda el día de culminación.

Al finalizar las columnas y de manera independiente (para mejor visibilidad) se ubica un espacio donde gráficamente se puede ver la duración de las tareas, por días, semanas y meses, teniendo así un cronograma de actividades más organizado. A continuación se encuentra el diagrama de Gantt aplicado a la empresa PERKO SAS.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Causación de facturas de compra y cuentas de cobro. Revisión de documentos de Costos															
Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros y análisis de costos por cada proveedor y creación de terceros.															
Causación de gastos por caja menor mensual-comprobante de Egreso. Se realiza análisis de gastos mensual.															
Liquidación de planilla de seguridad social. Realizando un análisis de los costos y gastos de personal.															
Causación de nómina y sus novedades quincenalmente. Teniendo en cuenta el registro de los costos y gastos por cada centro de costo.															
Causación de facturas de gastos de servicios públicos. Se realiza un comparativo de gastos por servicios públicos.															
Causación de arriendo Mensual y se realiza actualización de informe de costos fijos y variables.															
Organizar y mantener al día el archivo físico del departamento contable.															
Causación de facturas de compra y cuentas de cobro y se alimenta el informe de costos para evaluar la rentabilidad															
Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros y ejecución sistema de costos a la fecha.															
Causación de gastos por caja menor mensual-comprobante de Egreso, se realiza presentación del informe de costos a la gerencia para su evaluación.															
Liquidación de planilla de seguridad social de acuerdo a las novedades se le asigna el porcentaje por costos de mano de obra a cada proyecto.															
Causación de nómina y sus novedades quincenalmente analizando los costos y gastos de en los que se incurre para desarrollar cada proyecto															
Causación de facturas de gastos de servicios públicos y actualización de informe de costos y gastos mensuales.															
Causación de arriendo Mensual y realización de informe de costos inexistente de la compañía desde el año 2016															
Organizar y mantener al día el archivo físico del departamento contable. Y creación de archivo físico y digital de los costos por cada proyecto ejecutado.															
Informe final															

Figura 6 Cronograma de las actividades desarrolladas en la empresa PERKO SAS

(Fuente Elaboración propia)

2.4.1. Objetivo de la práctica profesional.

Por medio de las capacidades desarrolladas como asistente contable y gracias a las competencias y conocimientos adquiridos en UNIMINUTO el objetivo de la práctica profesional es diseñar una matriz que permita determinar el precio de venta de manera

adecuada teniendo en cuenta todos los costos y gastos que intervienen para la comercialización de productos y servicios.

2.4.2. Plan de trabajo semanal

Las actividades propuestas para ser desarrolladas en el periodo dieciséis (16) semanas, se describen con detalle a continuación:

Tabla 2 Descripción Plan de trabajo Semanal para el periodo de práctica profesional

Semana	Actividades a desarrollar
1	Causación de facturas de compra y cuentas de cobro. Revisión de documentos de Costos
2	Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros y análisis de costos por cada proveedor y creación de terceros.
3	Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso. Se realiza análisis de gastos mensual.
4	Liquidación de planilla de seguridad social. Realizando un análisis de los costos y gastos de personal.
5	Causación de nómina y sus novedades quincenalmente. Teniendo en cuenta el registro de los costos y gastos por cada centro de costo.
6	Causación de facturas de gastos de servicios públicos. Se realiza un comparativo de gastos por servicios públicos.
7	Causación de arriendo Mensual y se realiza actualización de informe de costos fijos y variables.
8	Organizar y mantener al día el archivo físico del departamento contable.
9	Causación de facturas de compra y cuentas de cobro y se alimenta el informe de costos para evaluar la rentabilidad
10	Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros y ejecución de la matriz de costos a la fecha.

11	Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso, se realiza presentación del informe de costos a la gerencia para su evaluación.
12	Liquidación de planilla de seguridad social de acuerdo a las novedades se le asigna el porcentaje por costos de mano de obra a cada proyecto.
13	Causación de nómina y sus novedades quincenalmente analizando los costos y gastos de en los que se incurre para desarrollar cada proyecto
14	Causación de facturas de gastos de servicios públicos y actualización de informe de costos y gastos mensuales.
15	Causación de arriendo Mensual y realización de informe de costos inexistente de la compañía desde el año 2016
16	Organizar y mantener al día el archivo físico del departamento contable. Y creación de archivo físico y digital de los costos por cada proyecto ejecutado.

Tabla 1. *Descripción Plan de trabajo Semanal para el periodo de práctica profesional*

Fuente: Elaboración propia.

2.4.3. Productos a realizar

Como trabajo de campo se hace un acuerdo entre el interlocutor y el estudiante de realizar los siguientes entregables:

- Informes de costos y gastos de facturación por periodos desde el inicio de operación de la compañía y que no se tenían registrados por centro de costo.
- Matriz en Excel donde se registran todos los costos y gastos por producto o servicio cotizado.
- Archivo físico y digital por centro de costo con los soportes correspondientes para la comercialización de los productos y la prestación de los servicios.

Capítulo III Resultados de la práctica profesional

3.1. Descripción de las actividades realizadas

Para el desarrollo de la práctica profesional se establecieron las siguientes funciones:

- Causación de facturas de compra y cuentas de cobro.
- Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros.
- Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso.
- Liquidación de planilla de seguridad social.
- Causación de nómina y sus novedades quincenalmente
- Causación de facturas de gastos de servicios públicos.
- Causación de arriendo Mensual.
- Organizar y mantener al día el archivo físico del departamento contable.

3.2. Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.

Dentro de la formación profesional en la universidad minuto de Dios como parte teórica la carrera de contabilidad pública se fundamenta en asignaturas fundamentales como contabilidad financiera, finanzas, tributaria entre otras que pueden aportar tanto al fortalecimiento del conocimiento como a la organización donde se desarrolla la práctica:

- Contabilidad financiera: En la formación se enfoca principalmente en el conocimiento de las normas internacionales y la forma correcta de la

presentación de informes y estados financieros. Para la parte práctica la contabilidad financiera aporta la implementación de las normas internacionales dentro de las organizaciones.

- Finanzas: Dentro de esta área en la formación se fundamenta en la importancia del área financiera del país y de su entorno y se aplica en la práctica como aporte a las compañías para fortalecer su parte financiera.
- Tributaria: En la parte teórica tributaria está basada en la parte legal a nivel nacional fundamental para la presentación y pago de impuestos; esta área es un aporte fundamental dentro de la práctica ya que la parte tributaria dentro de las compañías es uno de los rubros con mayor concentración por su importancia a nivel de legalidad.

3.3. Evaluación de práctica a partir de lo planteado en el informe inicial

A continuación, en la tabla No 2, se presenta la evaluación de la práctica profesional a partir de “lo Planeado” versus “lo Ejecutado” en el desarrollo de la labor desempeñada en la empresa PERKO SAS. Durante la práctica de acuerdo con el plan de trabajo le fueron asignadas actividades específicas al estudiante entre ellas: mediante el programa World office y mediante plantillas de Excel se realizó apoyo en el área contable como causaciones de facturas y cuentas de cobro según lo establecido en el plan de formación Sin embargo con el buen desempeño las estas actividades fueron incrementando de acuerdo a la responsabilidad y la capacidad cognitiva del estudiante y tomaron más importancia dentro de la compañía; sumando para el objetivo de la practica el cual está enfocado en los costos por lo que se realizaron funciones adicionales como elaboración de informes de costos y de ingresos de los periodos anteriores para realizar un análisis en conjunto con la gerencia sobre la utilidad de la compañía.

Tabla 3 Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado

Semana	Actividades planeadas	Actividades ejecutadas
1	Realizar Causación de facturas de compra y cuentas de cobro. y se alimenta el informe de costos para evaluar la rentabilidad	Las causaciones no fueron realizadas en su totalidad por falta de soportes
2	Apoyo en Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros y ejecución de la matriz de costos a la fecha.	Se realizaron las actividades en su totalidad de acuerdo con lo planeado.
3	Realizar Causación de arriendo Mensual. Se realiza presentación del informe de costos a la gerencia para su evaluación.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado.
4, 5 y 6	Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso. Causación de facturas de compra y cuentas de cobro. .Causación de nómina y sus novedades.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado.
7	Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado
8	Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso. y se alimenta el informe de costos para evaluar la rentabilidad.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado;

9	Liquidación de planilla seguridad social. Y ejecución de la matriz de costos a la fecha.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado;
10 y 11	Causación de facturas de compra y cuentas de cobro, Elaboración de comprobantes de egreso para pago a terceros.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado. Se realiza presentación del informe de costos a la gerencia para su evaluación.
12,13	Causación de gastos por caja menor mensual- comprobante de Egreso.	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado. Analizando los costos y gastos de en los que se incurre para desarrollar cada proyecto.
14 15 y 16	Causación de facturas de compra y cuentas de cobro y entrega de matriz para determinar el precio de venta	Se realizaron las actividades de acuerdo con lo planeado. Creación de archivo físico y digital de los costos por cada proyecto ejecutado. A lo largo de la práctica junto con las actividades anteriormente descritas se desarrolló la matriz para determinar el precio de venta la cual fue tomando forma a medida que avanzaba la operación de la compañía, en un trabajo conjunto con la gerencia de la compañía quien dio su aprobación

Tabla 3. Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado. Fuente Elaboración propia

3.4 Beneficios logrados en el trabajo de campo:

A continuación, se relacionan los beneficios logrados con base en la práctica realizada en la empresa PERKO S.A.S., de acuerdo a los siguientes criterios: nivel de compromiso, responsabilidad, Cumplimiento, creatividad, capacidad para solucionar problemas, liderazgo, capacidad para Planear y organizar actividades.

Autoevaluación del estudiante sobre su práctica con respecto a su desempeño dentro de la organización respecto a los siguientes criterios

Criterios	Desempeños
Nivel de compromiso	Mi nivel de compromiso frente a la práctica profesional fue alto, porque soy consciente de la importancia que tiene para mi vida laboral.
Responsabilidad	Mi responsabilidad fue total, ya que debía responder a todos los objetivos que me había propuesto en cada tarea.
Cumplimiento	Mi nivel de cumplimiento fue del 100%, teniendo en cuenta que realice las tareas de acuerdo a lo planteado en el plan de formación.
Creatividad	Aunque existe un procedimiento para desarrollar cada función asignada, tuve la capacidad de idear nuevos estilos de organización como la asignación de un consecutivo a cada documento (cotización, remisión, orden de entrega, etc.)
Capacidad para solucionar problemas	La capacidad de resolver problemas fue buena ya que como debo cumplir con funciones administrativas existen diferentes imprevistos que podían atrasar las funciones contables, sin embargo busque la manera de encontrar los espacios para cumplir con las tareas del plan de formación

Orientación hacia el trabajo en equipo	El trabajo en equipo fue bueno, conté con el apoyo y colaboración de mi jefe inmediato y mis compañeros, en la compañía hay un excelente clima laboral lo cual fue indispensable para el desarrollo de mis actividades.
Liderazgo	El liderazgo fue alto ya que en las diferentes situaciones pude desarrollar la habilidad de influir de forma positiva en la compañía para el desarrollo de las diferentes actividades
Capacidad para planear y organizar actividades	Tuve la capacidad de planear el desarrollo de las diferentes actividades y organizar el tiempo para realizar las labores contables sin dejar del lado mis funciones de asistente administrativa

Tabla 4 Autoevaluación del estudiante sobre su práctica con respecto a su desempeño dentro de la organización respecto a los siguientes criterios Fuente: Elaboración propia

Capítulo IV Evaluación general de la práctica

De acuerdo a los siguientes indicadores se realiza la evaluación general de la práctica.

4.1. Resultados alcanzados

A continuación, se refleja los indicadores de desempeño durante la práctica por *vínculo laboral* en la empresa PERKO SAS donde se evidencia el cumplimiento del 100% de la programación y objetivos de la compañía.

INDICADOR	OBJETIVO INDICADOR	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	SEGUIMIENTO	Plan de Mejoramiento
Identificación de costos y gastos	Determinar el porcentaje de desempeño en la identificación de costos y gastos	90%	Los costos y gastos se contemplan en su totalidad para la determinación del precio.	Con la matriz de costeo se incluyen tanto los costos como los gastos que son necesarios para comercialización de un producto a para la prestación de un servicio.
Actualización de lista de precios.	Determinar el porcentaje de desempeño en cuanto a la variación de precios	80%	Se evidencia variación notable en los productos y servicios	Se realiza la actualización de las listas de precios y este proceso se realiza mes a mes teniendo en cuenta los costos variables.

Tabla 5 Indicadores de desempeño Fuente: Elaboración Propia

Indicadores de cumplimiento

A continuación se refleja los indicadores de cumplimiento durante la práctica por *vínculo laboral* en la empresa PERKO SAS donde se evidencia la realización del 100% de la programación y objetivos de la compañía

INDICADOR	OBJETIVO INDICADOR	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	SEGUIMIENTO	Plan de Mejoramiento
Cumplimiento en la elaboración de informes de facturación mensual	Determinar el grado de eficiencia y eficacia en los ingresos obtenidos.	100%	Se realiza el registro de facturación mensual por centro de costo	Se cumplió con la rendición del informe de facturación desde el año 2017 al 2019 y se obtuvo la rentabilidad de la compañía por rubro y centro de costo.
Cumplimiento de evaluación de proveedores y contratistas	Determinar el grado de cumplimiento por parte de proveedores y contratistas	90%	Se realiza un comparativo entre proveedores y contratistas para identificar los precios de compra teniendo en cuenta calidad y precio justo.	Se realizó el proceso con un poco de dificultad ya que muchos proveedores son muy informales y no realizan cotizaciones formales

Tabla 6 Indicadores de cumplimiento. Fuente: Elaboración propia

Indicadores de evaluación

A continuación, se refleja los indicadores de evaluación durante la práctica por *vínculo*

Laboral en la empresa PERKO SAS, donde se toma en cuenta los criterios para evaluar.

INDICADOR	OBJETIVO INDICADOR	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	SEGUIMIENTO	Plan de Mejoramiento
Grado de responsabilidad y eficiencia en el desarrollo de las funciones asignadas para cada semana durante la práctica vínculo laboral	Determinar el porcentaje de responsabilidad con las funciones establecidas	100%	Semanalmente se realiza seguimiento de la actividad de acuerdo al plan de trabajo de acuerdo al plan de formación.	Se realizan las funciones con alto grado de responsabilidad no solo las que aparecen el plan de formación si no las que el área contable requiera de colaboración.

Número de actividades de revisadas por la señora Olga Yaneth Montaña Segura	Determinar el porcentaje de las actividades que fueron revisadas por el jefe inmediato	100%	Se contó con acompañamiento y supervisión constante de la Contadora.	Se revisaron la totalidad de las actividades programadas, haciendo retroalimentación a los temas más complejos
Número de correcciones de documentos errados.	Determinar el porcentaje de errores cometidos en las diferentes funciones asignadas	100%	Se presentaron demoras en algunas causaciones de gastos ya que no se maneja cuenta de inventarios y se debía reversar para llevar al costo	Se realiza la corrección de los documentos que presentaron errores.

Tabla 7 Indicadores de evaluación. Fuente: Elaboración Propia

Indicadores de gestión

A continuación, se refleja los indicadores de gestión durante la práctica por *vínculo laboral* en la empresa PERKO SAS, donde se evidencia la realización del 100% de la programación y objetivos de la compañía

INDICADOR	OBJETIVO INDICADOR	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO	SEGUIMIENTO	Plan de Mejoramiento
Gestión de costos y gastos para la elaboración de cotizaciones	Determinar el porcentaje de la incidencia de los costos y gastos en los precios de venta	90%	Para las cotizaciones se realiza una gestión de costos y gastos	Se le asigna a las cotizaciones un consecutivo y se realizan contemplando todos y cada uno de los gastos que intervienen para la comercialización de un producto o la prestación de un servicio

Gestión de proveedores	Determinar el porcentaje de la gestión de los proveedores	90%	Para la elaboración de las cotizaciones a los clientes se toma en cuenta un comparativo entre proveedores teniendo en cuenta calidad y precio.	Se realiza un estudio detallado de cada proveedor y se realiza un cuadro comparativo teniendo en cuenta además del precio la calidad de los productos suministrados
------------------------	---	-----	--	---

Tabla 8 Indicadores de evaluación. Fuente: Elaboración Propia

4. 2 Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales

Los beneficios logrados a partir del desarrollo del trabajo de campo, de la práctica profesional desarrollada en PERKO S.A.S. se describen en la tabla No 9.

Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo

Campo de acción	Beneficios logrados
Personal	Con el desarrollo de práctica profesional vínculo laboral se ponen en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la formación profesional, es fundamental la planeación y organización para el desarrollo de cualquier actividad en el ámbito laboral; El buen clima laboral y el trabajo en equipo influyen positivamente en el aprendizaje, además del ser proactivo.
Profesional	A nivel profesional la práctica laboral consiste en que los conocimientos que se impartieron en las tutorías se desarrollan en un contexto real, donde se evidencia la importancia del desarrollo de las prácticas contables siguiendo los principios del código de

ética. Las funciones y procedimientos que se realizan a nivel contable dejan de ser de desconocimiento lo cual será benéfico en el momento de ejercer como profesional.

Laboral

A nivel laboral el desarrollo de la práctica profesional fortalece los conocimientos y así mismo se obtienen unos nuevos con respecto a la constante evolución que tiene la contabilidad en el país o al manejo que se le da en los diferentes sectores dentro de los cuales se desempeñen las labores. Esta práctica para quienes nunca han tenido una experiencia contable es fundamental ya que muestra una visión general que permitirá tomar estrategias para el futuro profesional ya que el contador público debe analizar la información contable y financiera para transmitir a la gerencia la correcta toma de decisiones.

Tabla 9 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

- Con la práctica realizada en la empresa PERKO S.A.S, en el área contable Se logró evidenciar que los procesos de costos no estaban acordes al crecimiento que la compañía ha experimentado en los últimos años, presentando serios problemas en proceso de compra y venta, afectando los inventarios y costes.
- Se evidencio a lo largo de la práctica que en los precios de venta no se determinaban de manera adecuada y se dio solución al problema a través de una matriz que permitió la recopilación de todos los elementos que se deben tener en cuenta para la fijación del precio de venta adecuado, generando un proceso a través de que garantiza que este flagelo no afecte el patrimonio de PERKO S.A.S.
- Se analizó la problemática durante semanas del trabajo de práctica y se pudo identificar que era necesario el proceso de la implementación de la matriz de costos para determinar el precio de venta de productos y servicios en la empresa.

Recomendaciones

Para establecer estos procesos es necesaria la correcta aplicación de la norma, para este evento la empresa debe de contar con un software coherente con este principio lo cual para eventuales implementaciones a futuro facilitara el trabajo a realizar.

Es necesario por parte de la Universidad vincular a estos procesos a los estudiantes que no laboran en el área contable, esto con el fin obtener los conocimientos y experticia que tan solo el ejerció de día a día puede brindar.

Referencias Bibliográficas

Alcántara, M. B. L., & Agundiz, X. G. (2018). *Gestión de costos y precios*. Patria Educación.

Artículo 63 del Decreto 2649 de 1993. De Colombia, C. P. (1991). Constitución política de Colombia. *Bogotá, Colombia: Leyer*.

Belio, J., & Sainz, A. (2007). Claves para gestionar precio, producto y marca. Cómo afrontar una guerra de Precios. Madrid, ES. Especial Directivos.

Cuevas, F. (2004). Control de costos y gastos en los restaurantes. Editorial Limusa.

Cuevas, F. (2010). Contabilidad de costos. (3a. Ed.) Pearson Educación. Página 37. Tomado de <http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000>

Castrilló, G, Zapata, J. (2016). Qué debemos saber de INVENTARIOS-Sección 13 NIIF para PYMES

Cuervo, A., Bautista, M., & Tibaduiza, O. (2017). Manual de Ejercicios. Aplicación de las normas APA. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Gutiérrez-Castañeda, B. E., & Duque-Roldán, M. I. (2014). Costos indirectos de fabricación: Propuesta para su tratamiento ante los cambios normativos que enfrenta Colombia.

Ley N° 223. El congreso de Colombia, Bogotá, Colombia, 22 de diciembre de 1995.

Liceras, A. N. (2009). Valoración de empresas: en busca del precio justo. *Contabilidad y negocios*, 4(7), 23-30.

Logo Uniminuto. (Obt) (s.f.). Obtenido de Obtenido de https://www.google.com.co/search?q=logo+uniminuto&tbm=isch&tbs=rimg:CT2YfIbt04ADljiHrxspdCK66OrDS8mUcnB7tMEs_1kCx2xGMH8v_1fJUDmsZ3hORu2Colu1InVnogYyxDrzIBqvRamyoScaFHGyl0IrroESjWUwPzehBKHIJ6sNLyZRycHsRbX5j4E-eM1QqEgm0wSz-QLHbERG19I6TdIF8VCoSC.

Ramírez, M, (2010) Fundamentos y técnicas de costos.

Resolución N° 3878. El director de Impuestos y Aduanas Nacionales, Bogotá, Colombia, 28 de juicio de 1996.

Sarmiento, R. (2010). Contabilidad de costos. Editorial Andinos.

Pérez, D., & Pérez, I. (2006). El precio: tipos y estrategias de fijación. España. Pérez, I.(2006). El producto: concepto y desarrollo. España.

Pita Fernández, S., & Pértegas Díaz, S. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. Cad Aten Primaria, 9, 76-8.

Rincón, C. (2011). Costos para pyme. Ecoe Ediciones.

Rincón, C. A., & Fernando, V. V. (2017). *Costos: decisiones empresariales*. Ecoe Ediciones.

Sampieri, R., & Collado, C. (2014). Metodología de la Investigación (6ta Edición ed.). DF México: Mc Graw Hill.

Vázquez, R. M. (2015). Costos de comercialización. IMCP.Valencia, G, S. (2006) Contabilidad de costos Ecoe Ediciones

Anexos