
**FIJACIÓN DE PRECIO DE VENTA.
CASO DE ESTUDIO EMPRENDIMIENTO VALCHERRY DONUTS DEL
CANTÓN BABAHoyo**

*Setting the Sale Price. Case Study of the Valcherry Donuts Entrepreneurship in Babahoyo
Canton.*

<https://doi.org/10.5281/zenodo.18351207>

AUTORES:

Viky Lisbeth Litardo Lamilla ^{1*}
Yordana Geomara Chaguay Jimenez ²
Javier Nair Morocho Gonzales ³
Mery Michelle Tayupanda Espinoza ⁴

DIRECCIÓN PARA CORRESPONDENCIA: ylitardola@fafi.utb.edu.ec

Fecha de recepción: 20 / 11 / 2025

Fecha de aceptación: 27 / 11 / 2025

RESUMEN

Durante el primer semestre de 2024, se analizaron los costos de producción del combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos, elaborado por Valcherry Donuts en Babahoyo. El objetivo fue establecer un precio de venta justo y competitivo que garantizara la rentabilidad del negocio. Se aplicó un método cuantitativo con alcance exploratorio para obtener evidencia objetiva sobre la estructura de costos. El enfoque inductivo permitió identificar patrones en materias primas, mano de obra y costos indirectos de fabricación, facilitando la comprensión del proceso productivo. Como instrumento central, se elaboró una hoja de costos por órdenes de producción que clasificó los costos en fijos y variables. Esta herramienta brindó una visión integral del comportamiento económico y sirvió como soporte técnico-contable para evaluar el desempeño financiero del emprendimiento. Para proyectar distintos escenarios de precio de venta, se aplicaron las metodologías de cláusulas escalatorias y de costo total, lo que fortaleció el análisis comparativo y la toma de decisiones. Los resultados indicaron que los costos

^{1*} Universidad Técnica de Babahoyo, 0009-0007-1737-5721, ylitardola@fafi.utb.edu.ec

² Universidad Técnica de Babahoyo, 0009-0009-0601-0860, yachaguayji@fafi.utb.edu.ec

³ Universidad Técnica de Babahoyo, 0009-0004-2360-3370, jmorochogo@fafi.utb.edu.ec

⁴ Universidad Técnica de Babahoyo, 0009-0002-3829-9696, mtayupandaes@fafi.utb.edu.ec

variables, como la materia prima y la mano de obra, representaron la mayor proporción del costo total, mientras que los costos fijos influyeron en la rentabilidad según su adecuada distribución. La metodología de cláusulas escalatorias permitió establecer un precio de venta de \$2,10; el método de costo total arrojó \$1,97, resultando más rentable en ciertos contextos. En conclusión, la hoja de costos es una herramienta eficaz y las cláusulas escalatorias una estrategia efectiva para ajustar precios sin comprometer la estabilidad financiera ni aumentar la producción.

PALABRAS CLAVES

Precio de Venta, Costos, Producción, Rentabilidad

ABSTRACT

During the first half of 2024, the production costs of the 90-gram "Cuatro Delicias" donut combo, produced by Valcherry Donuts in Babahoyo, were analyzed. The objective was to establish a fair and competitive selling price that would guarantee the business's profitability. A quantitative method with an exploratory scope was applied to obtain objective evidence on the cost structure. The inductive approach allowed for the identification of patterns in raw materials, labor, and indirect manufacturing costs, facilitating an understanding of the production process. As a central instrument, a cost sheet was prepared by production order, classifying costs into fixed and variable. This tool provided a comprehensive view of economic behavior and served as a technical and accounting support to evaluate the financial performance of the venture. Escalation clause and full-cost methodologies were applied to project different selling price scenarios, strengthening comparative analysis and decision-making. The results indicated that variable costs, such as raw materials and labor, accounted for the largest proportion of total costs, while fixed costs influenced profitability based on their appropriate distribution. The escalation clause methodology allowed for a sales price of \$2.10; the full-cost method yielded \$1.97, proving more profitable in certain contexts. In conclusion, the cost sheet is an effective tool, and escalation clauses are an effective strategy for adjusting prices without compromising financial stability or increasing production.

Keywords:

Selling Price, Costs, Production, Profitability

Introducción

El emprendimiento Valcherry Donuts emerge en un entorno de desarrollo de pequeños negocios de alimentos en Babahoyo, que se distingue por la elaboración de postres destacando por su creatividad, sabor y presentación, uno de los productos más vendidos es el combo de donitas, “Cuatro Delicias” de 90 gramos, el cual ha tenido una gran acogida desde su lanzamiento, posicionándose como la opción preferida entre los consumidores locales. No obstante, como muchos negocios emergentes Valcherry Donuts también ha enfrentado el reto de establecer un precio adecuado para el combo de donitas, “Cuatro Delicias” ya que, pese a los cambios en los costos de producción y las condiciones del mercado, el precio de venta de dicho combo no ha sido actualizado desde su lanzamiento, lo cual impacta directamente en la rentabilidad, la competitividad y la sostenibilidad financiera.

En este ámbito esta investigación se justifica para fortalecer la gestión financiera del emprendimiento Valcherry Donuts, en especial en lo que respecta al combo “Cuatro Delicias” de 90 gramos, cuyo precio de venta no ha sido actualizado desde su introducción al mercado, ante el incremento gradual de los costos de producción y la dinámica competitiva del sector gastronómico en Babahoyo, resulta prioritario definir un precio acorde con las condiciones financieras actuales del emprendimiento sin comprometer la aceptación por parte del consumidor, garantizando su accesibilidad ya que un precio demasiado alto puede alejar al cliente, mientras que un precio demasiado bajo puede afectar al negocio.

Un precio bien calculado permite al combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos posicionarse en el mercado de Babahoyo con una propuesta de valor equilibrada, que cubra los costos de producción, como materia prima, mano de obra y costos indirectos, asegurando al mismo tiempo un margen de beneficio sostenible. Este método no solo facilita la aceptación del producto por parte de los consumidores, sino que también ayuda a identificar áreas donde se pueden reducir costos o mejorar procesos, optimizando así la rentabilidad, es por ello que la fijación del precio de venta de un producto es un proceso esencial para garantizar tanto el éxito en el mercado como la sostenibilidad financiera.

Por tal razón, se busca determinar el precio de venta del combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos, elaborado por el emprendimiento Valcherry Donuts ubicado en Babahoyo, durante el primer semestre del 2024. Identificando los elementos claves que intervienen en el costo de producción y su correcta clasificación.

Según Arias et al. (2020), “la contabilidad de costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y/o servicio” (p. 2). Esto indica que el costo de

producción da a conocer los valores de todos sus elementos que lo conforman permitiendo así analizarlos mediante la hoja de costos por orden de producción, para determinar el costo real de cada producto o servicio y de esta manera poder fijar el precio de venta más óptimo para el emprendimiento. Es por ello que es importante conocer la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, ya que son los elementos que conforman el costo de producción.

“La materia prima directa son todos los materiales que pueden identificarse cuantitativamente dentro del producto y cuyo importe es considerable” (Rojas, 2007, p. 10). Es el primer elemento del costo de producción y representa los bienes sujetos a transformación, aquella que forma parte del producto final y está físicamente presente en la composición del producto terminado, una vez que ha finalizado el proceso de fabricación.

“La mano de obra es la remuneración en salario o en especie, que se ofrece al personal que interviene directamente para la transformación de la materia prima en un producto final” (Rojas, 2007, p. 10). Comprender y gestionar el costo de la mano de obra es crucial para cualquier propietario, ya que puede tener un impacto significativo en los resultados, la calidad del producto y la satisfacción del cliente.

De la misma manera los costos indirectos de fabricación también cumplen un papel importante dentro de la elaboración de un producto. Según Rojas (2007), “Los costos indirectos de fabricación, gastos generales de fábrica son aquellos costos que intervienen dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto final y que son distintos a material directo y mano de obra directa” (p. 10). Estos costos no pueden ser directamente asignados al producto específico, pero son necesarios, todos estos elementos de los costos de producción se pueden encontrar detallados en una hoja de costos por órdenes de producción.

La hoja de costos por órdenes de producción, es un informe en el que se acumulan todos los costos asociados con un producto o trabajo de producción. Una hoja de costos se usa para compilar el margen ganado en un producto o trabajo, y puede formar la base para la fijación de precios de productos similares en el futuro. También se puede utilizar como base para una variedad de medidas de control de costos (Contabilizar Renting, 2023).

Otros costos importantes para la determinación del precio de venta son los costos fijos y variables, la correcta identificación de estos costos es esencial para establecer un precio de venta competitivo y financieramente viable. Según Orozco (2014), el costo variable es aquel que se modifica de acuerdo con variaciones del volumen de producción (o nivel de actividad), se trate de bienes o servicios. Es decir, si el nivel de actividad decrece, estos costos decrecen, mientras

que, si el nivel de actividad aumenta, también lo hace esta clase de costos (p. 3). Por otro lado los costos fijos están relacionados con un nivel de actividad en el cual permanecen constantes; una vez superada la capacidad máxima de producción, los costos fijos cambian, lo que hace muy probable que la empresa tenga que arrendar otras instalaciones y otras máquinas, incurriendo en costos fijos adicionales para aumentar la producción (Ospina, 2011).

Al integrar ambos tipos de costos, junto con el margen de ganancia deseado, se obtiene un precio justo que garantiza la sostenibilidad del emprendimiento, evitando sobrevaloraciones que afecten la rentabilidad o sobrevaloraciones que limitan la competitividad en el mercado local. Esto permitirá establecer un precio competitivo el cual garantice tanto la accesibilidad para los consumidores como la rentabilidad para el negocio. A través de un análisis detallado, se aplican metodologías efectivas que aseguren la cobertura de los costos, con un balance óptimo entre calidad y precio. La fijación estratégica de precios es, actualmente, el nexo de unión entre marketing y finanzas. Según Nagle y Holden (2002). “Implica la búsqueda de un equilibrio entre el deseo del consumidor de obtener un buen valor, y la necesidad de la empresa de cubrir costes y lograr beneficios” (p. 29).

El precio tiene una gran influencia sobre las decisiones de los consumidores. Además, incide en el posicionamiento de la marca y de lo que esta quiere comunicar, así como en el de los productos. Sobre el precio también recaen el aumento o la disminución de los beneficios, teniendo en cuenta que es un elemento que se puede utilizar estratégicamente (NegoyEmpre, 2020). Los métodos de fijación de precios más conocidos son los métodos de costo total y de cláusulas escalatorias.

El método de costo total consiste en considerar tanto los costos de producción como los gastos de operación más el porcentaje deseado de utilidad por la alta gerencia, definido en función de las utilidades que se desean lograr. Este método es utilizado por la mayoría de los empresarios porque aseguran la total recuperación de costos, gastos y del margen de utilidad deseados (Quisiguiña, 2005, p. 35). Las cláusulas escalatorias se trata de una de las metodologías más interesantes y en el fondo más justas que podemos imaginar y más que determinación de precios, es una metodología para modificar precios de venta existentes.

Según Quisiguiña (2005):

Hay empresas que trabajan con pedidos y cuyo período de entrega va más allá de dos o tres meses, para las cuales les resulta difícil establecer un precio fijo, debido a que no se tiene certeza de que los precios de los insumos utilizados permanezcan constantes durante un período; es este caso el procedimiento más utilizado es el de las cláusulas escalatorias, las cuales

permiten que gane tanto el comprador como el proveedor; su aplicación técnica es sobre la base de una fórmula definida (p. 37).

Un precio bien calculado permite al combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos posicionarse en el mercado de Babahoyo con una propuesta de valor equilibrada, que cubra los costos de producción, asegurando al mismo tiempo un margen de beneficio sostenible. En el proceso de fijación de precios, se aplican diversas teorías económicas y de gestión para comprender la interacción entre el costo, el valor percibido y la competencia en el mercado. La teoría del costo es el método más utilizado por la mayoría de los empresarios porque aseguran la total recuperación de costos, gastos y del margen de utilidad deseados, integrando todos los elementos relacionados con la producción, distribución y comercialización del combo "Cuatro Delicias".

El modelo de fijación de precios basado en el valor complementa esta teoría, considerando la percepción del cliente del producto como factor determinante del precio final, buscando un equilibrio entre calidad y accesibilidad. Siendo así que las cláusulas escalatorias permiten que gane tanto el comprador como el proveedor. Se consideran también enfoques del marketing y la estrategia de diferenciación, que ayudan al emprendimiento Valcherry Donuts a posicionarse en el mercado local a través de características únicas del producto y una propuesta de valor clara. Estas teorías, aplicadas conjuntamente, guían el proceso de determinación del precio de venta de manera técnica y estratégica, con el fin de asegurar la sostenibilidad financiera del negocio y su aceptación dentro del mercado de Babahoyo. Además, el estudio brinda una herramienta técnica para la toma de decisiones estratégicas, fortaleciendo la sostenibilidad del negocio en el corto y largo plazo. Esta investigación también puede servir de referencia para otros emprendimientos que enfrentan problemáticas similares en su proceso de consolidación comercial.

Metodología

La investigación se llevó a cabo en el cantón Babahoyo, a finales del primer semestre del año 2024. El enfoque que se adoptó fue cuantitativo con un alcance exploratorio, ya que se trató de obtener un entendimiento más claro sobre aspectos desconocidos relacionados con la fijación de precios del combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos. Este tipo de investigación se utilizó cuando existía poca información sobre el tema, permitiendo identificar problemas, formular preguntas más específicas y establecer hipótesis preliminares.

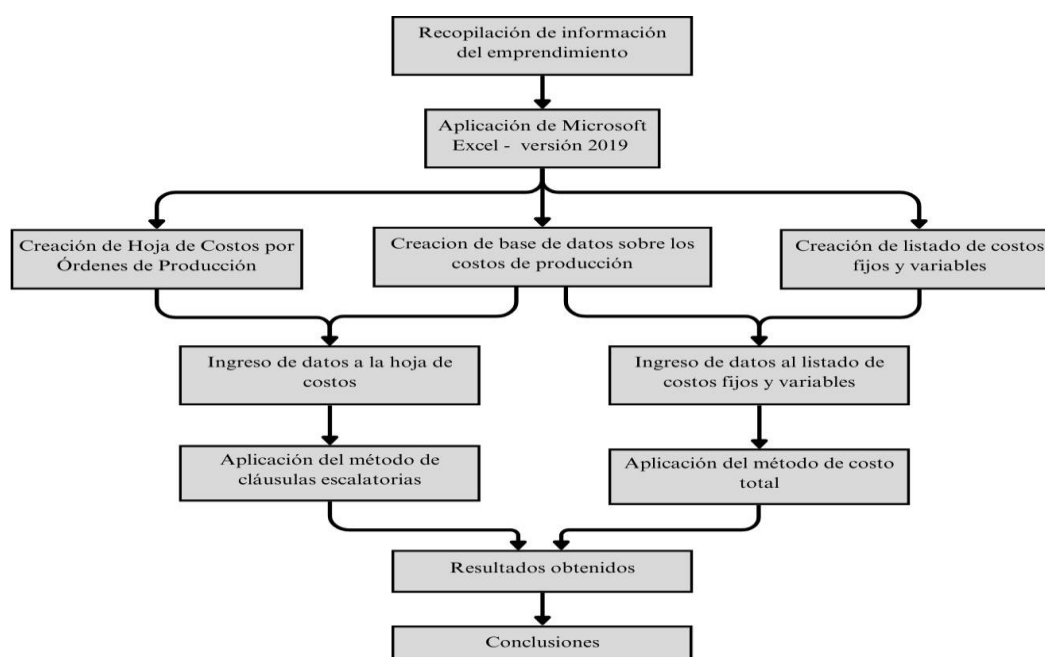
Se utilizó un diseño metodológico flexible y adaptable, característico de la investigación exploratoria, lo cual permitió incorporar diversos instrumentos conforme avanzaba el estudio. La aplicación del método cuantitativo proporcionó una directriz basada en datos para garantizar

la sostenibilidad económica del emprendimiento. Se realizó un análisis detallado de los principales elementos que componen los costos de producción del producto, a través de la elaboración de una hoja de costos que funcionó como instrumento técnico-contable central del estudio. Esta hoja permitió clasificar los costos en fijos y variables, de acuerdo con sus características, contribuyendo a una comprensión clara del comportamiento económico.

Asimismo, se complementó el análisis con la aplicación de las metodologías de cláusulas escalatorias y de costo total, lo que permitió establecer un precio de venta adecuado y competitivo para el producto, garantizando sostenibilidad financiera en el mercado. Se empleó también el método inductivo, dado su valor en el razonamiento lógico, ya que facilitó establecer criterios a partir de los datos recolectados. Este método fue especialmente útil para observar patrones dentro de la estructura de costos, incluyendo materias primas directas e indirectas, mano de obra y costos indirectos de fabricación, lo que favoreció una interpretación integral del proceso productivo. En cuanto al análisis de los datos, se recurrió a un diseño estadístico descriptivo, orientado a resumir y representar los datos obtenidos en tablas y gráficos de frecuencia, permitiendo una visualización clara de los resultados. Para este análisis, se utilizó el software estadístico Microsoft Excel, versión 2019, el cual facilitó el procesamiento de la información numérica recopilada y la elaboración de los cálculos necesarios.

Figura 1

Metodología de fijación de precios de venta del combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos



Resultados y Discusión

Durante el primer semestre de 2024, se llevó a cabo un análisis detallado de los materiales utilizados en la elaboración del combo “Cuatro Delicias” del emprendimiento Valcherry Donuts. La información sobre los insumos y sus cantidades fue proporcionada directamente por el negocio, mientras que la organización, procesamiento y presentación de los datos se estructuró mediante herramientas desarrolladas por el estudiante, aplicando criterios técnicos y metodológicos adecuados al contexto del estudio.

Tabla 1

Hoja de costos de Valcherry Donuts

EMPREDIMIENTO "VALCHERRY DONUTS"								
HOJA DE COSTOS								
CLIENTE	MERCADO BABAHOYENSE					ORDEN DE PRODUCCIÓN: 101		
ARTÍCULO	COMBO "CUATRO DELICIAS"					FECHA DE PEDIDO		
CANTIDAD	435					FECHA DE ENTREGA		
MATERIA PRIMA DIRECTA						MANO DE OBRA DIRECTA		
FECHA	Nº REQUISICIÓN	CANTIDAD	CONCEPTO	COSTOS		FECHA	CONCEPTO	COSTO TOTAL
				UNITARIO	TOTAL			
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	29	Torta De Vainilla AKÍ	\$2.17	\$62.93	31 Jun.	Utilización Mano de Obra Di	\$86.47
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	21	Aceite Botella Palma de Oro	\$1.00	\$21.00			
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	6	Media cubeta de huevos	\$1.86	\$11.16			
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	29	Leche entera Proalim	\$0.70	\$20.30			
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	18	Caja craft 25 unidades	\$3.00	\$54.00			
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	2	Papeles de donitas 400 unidad	\$3.00	\$6.00			
6 En. - 29 Jun.	2401 - 2425	2	Estampado 5cm de 300 unidad	\$10.00	\$20.00			
TOTAL					\$195.39	TOTAL		\$86.47
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						RESUMEN		
FECHA	CONCEPTO		CANTIDAD	ALÍCUOTA	VALOR			
31 Jun.	Utilización Cost. Ind. de Fabricación		\$86.47	\$2.83	\$244.43	MATERIA PRIMA DIRECTA: \$195.39		
						(+) MANO DE OBRA DIRECTA \$86.47		
						(+) COSTOS INDIRECTOS DE FABRIC. \$244.43		
						(=) COSTOS DE PRODUCCIÓN \$526.29		
						Nº DE UNIDADES PRODUCIDAS 435		
						COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN \$1.21		
TOTAL					\$244.43			
Elaborador por:			Aprobado por:					
Grupo I.			V.C.S.					

Nota. Hoja de costos del combo “Cuatro Delicias” correspondiente al primer semestre del 2024

Análisis de los Costos de Producción del Combo “Cuatro Delicias” Materia

Prima Directa

En esta etapa del proceso, la materia prima directa se identificó como uno de los componentes más representativos dentro del costo de producción. Este grupo de insumos estuvo conformado por todos aquellos materiales que formaron parte visible y esencial del producto final, siendo fácilmente cuantificables y relacionados directamente con cada unidad elaborada. El registro contable determinó un total de \$195,39 destinados a este rubro, el cual reflejó el volumen de materiales utilizados durante el periodo evaluado.

Entre los ingredientes más representativos se encontró la torta de vainilla, que constituyó la base del producto, aportando sabor y estructura. Este insumo resultó indispensable para mantener la uniformidad y calidad de cada unidad del combo. El aceite utilizado en la preparación cumplió una función técnica importante al proporcionar suavidad a la mezcla y favorecer la conservación del producto terminado. Del mismo modo, los huevos intervinieron como agentes de cohesión, brindando volumen a la masa y mejorando la textura. Este análisis no solo permitió identificar los elementos específicos que intervinieron en el proceso de elaboración, sino también comprender su impacto en los costos del producto, aportando información valiosa para la toma de decisiones en cuanto a compras, planificación de insumos y control presupuestario.

Mano de Obra Directa

El análisis de los costos vinculados a la mano de obra directa permitió identificar la participación activa del personal en el proceso de producción del combo “Cuatro Delicias” de 90 gramos. Este componente representó una parte esencial del costo de fabricación, ya que estuvo relacionado directamente con las tareas operativas que transformaron la materia prima en producto final.

Durante el periodo se determinó que una sola persona intervino en el área de producción, desempeñando funciones específicas dentro del proceso. Esta persona trabajó un total de 43,5 horas a lo largo del periodo, tiempo que fue contabilizado para establecer el valor total de este rubro. A través de la consulta de la tabla sectorial vigente, se identificó una tarifa referencial mensual, la cual fue fraccionada en función de una jornada estándar de 240 horas. De este cálculo se obtuvo una tarifa horaria aplicable al caso, permitiendo determinar con precisión el valor correspondiente a la mano de obra utilizada.

El resultado final fue un costo total de \$86,47 asignado a esta actividad, reflejado en la hoja de costos correspondiente. Esta cifra representó la inversión necesaria para cubrir la labor directa del personal en el proceso de producción. Al igual que los demás elementos evaluados, esta información resultó clave para estimar el costo unitario del producto, garantizar la transparencia

en el manejo de los recursos y fortalecer la toma de decisiones en cuanto a la eficiencia operativa del emprendimiento.

Costos Indirectos de Fabricación

Dentro del proceso de producción del combo “Cuatro Delicias”, los Costos Indirectos de Fabricación (CIF) representaron un componente clave para el desarrollo operativo del emprendimiento Valcherry Donuts. Si bien estos gastos no estuvieron directamente vinculados con un insumo o una unidad específica del producto, resultaron indispensables para garantizar condiciones adecuadas de trabajo, higiene, presentación y funcionalidad general durante toda la elaboración. El monto total acumulado por concepto de CIF ascendió a \$772,61. Para asignar este valor de forma proporcional entre los productos fabricados por el emprendimiento, se aplicó la metodología de prorrateo, empleando como base la cantidad de mano de obra directa utilizada en la elaboración de cada combo. Esta técnica permitió distribuir los gastos comunes en función del tiempo invertido en la producción, reflejando con mayor precisión el esfuerzo requerido por cada línea de producto.

En el caso del combo “Cuatro Delicias”, se registró un total de \$86,47 correspondientes a mano de obra directa, derivados de 43,5 horas de trabajo efectivas. Este valor se multiplicó por la alícuota de prorrateo determinada (2,8266), calculada a partir de la relación entre el total de CIF y el total de MOD del semestre ($\$772,61 / \$273,33$). El resultado fue un costo indirecto asignado de \$244,43, registrado como el valor correspondiente a este combo en la hoja de costos.

Una vez establecida la cifra global, se procedió al desglose de los elementos que la integraron. Entre ellos, los más representativos fueron el arriendo del local, con un total de \$56,95; los servicios de transporte, con \$22,78; la energía eléctrica, con \$18,98; y el uso de insumos de presentación y decoración como galletas Oreo, chocolates, toppings de colores y dulces varios. Estos últimos no influyeron directamente en el contenido nutricional del producto, pero resultaron fundamentales para reforzar su estética, presentación y valor percibido por el consumidor.

Clasificación de Costos Fijos y Variables

Se analizaron los costos asociados a la producción del combo “Cuatro Delicias” de 90 gramos del emprendimiento Valcherry Donuts, clasificándolos en costos fijos y costos variables, conforme a su comportamiento frente al volumen de producción. Esta clasificación permitió comprender su incidencia sobre la rentabilidad del negocio y facilitó la formulación de estrategias de control de gastos.

Costos fijos

Los costos fijos corresponden a aquellos que se mantuvieron constantes, independientemente del volumen de producción. Estos incluyen el arriendo mensual del local, el cual se pagó regularmente durante el semestre sin verse afectado por la cantidad de combos producidos. También se consideraron los servicios básicos como electricidad y agua potable, que aunque tuvieron ligeras variaciones, respondieron a un consumo mínimo requerido para operar con normalidad, como iluminación, limpieza y funcionamiento de equipos.

Asimismo, se incluyeron los servicios y suministros de limpieza, los cuales se utilizaron constantemente para asegurar un entorno higiénico y funcional, sin relación directa con la cantidad de unidades fabricadas. Estos costos ofrecieron estabilidad financiera, ya que resultaron predecibles y fáciles de presupuestar. En total, los costos fijos alcanzaron un valor de \$100,87, sin registrar variaciones significativas durante los seis meses analizados, a pesar de los cambios en los niveles de producción y venta.

Costos Variables

Los costos variables, por su parte, alcanzaron un total de \$425,41, dado que aumentaron o disminuyeron en proporción directa al volumen de producción. La materia prima directa que incluyó insumos como torta de vainilla, aceite, huevos, leche y empaques, evidenció esta variabilidad, ya que su consumo se incrementó paralelamente a la fabricación de unidades.

Por ejemplo, en los meses de febrero, mayo y junio, se registró un aumento de 15 a 30 unidades adicionales producidas por mes, lo que generó un incremento en la utilización de estos insumos. De igual forma, la mano de obra directa se vio impactada, puesto que se necesitó mayor tiempo del personal para cumplir con el incremento en la producción, lo cual elevó los costos laborales directos. Los costos indirectos de fabricación, tales como el transporte y los toppings decorativos, también mostraron un comportamiento variable. A medida que se incrementó la producción, fue necesario adquirir mayores cantidades de estos complementos y gestionar una logística de transporte más intensiva, lo que aumentó proporcionalmente estos gastos.

Tabla 2
Costos fijos y variables

VALCHERRY DONUTS						
MATERIA PRIMA DIRECTA			COSTOS			
Nº	CONCEPTO	VALOR SEMESTRAL	FIJOS		VARIABLES	
1	Torta De Vainilla AKI	\$ 62.93			X	\$ 62.93
2	Aceite Botella Palma de Oro	\$ 21.00			X	\$ 21.00
3	Media cubeta de huevos	\$ 11.16			X	\$ 11.16
4	Leche entera Proalim	\$ 20.30			X	\$ 20.30
5	Caja craft 25 unidades	\$ 54.00			X	\$ 54.00
6	Papeles de donitas 400 unidades	\$ 6.00			X	\$ 6.00
7	Estampado 5cm de 300 unidades	\$ 20.00			X	\$ 20.00
MANO DE OBRA DIRECTA						
Nº	CONCEPTO	VALOR SEMESTRAL				
1	Mano de Obra	\$ 86.47			X	\$ 86.47
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION						
Nº	CONCEPTO	VALOR SEMESTRAL				
1	Arriendo	\$ 56.95	X	\$ 56.95		
2	Energía Eléctrica	\$ 18.98	X	\$ 18.98		
3	Agua Potable	\$ 9.49	X	\$ 9.49		
4	Servicios de Transporte	\$ 22.78			X	\$ 22.78
5	Servicio de limpieza	\$ 7.86	X	\$ 7.86		
6	Suministro de limpieza	\$ 7.59	X	\$ 7.59		
7	Chocolate Negro	\$ 16.45			X	\$ 16.45
8	Chocolate Blanco	\$ 17.72			X	\$ 17.72
9	Galletas Oreo Vainilla	\$ 24.99			X	\$ 24.99
10	Frutilla Bandeja Economica	\$ 13.29			X	\$ 13.29
11	Chocolate M&M	\$ 14.24			X	\$ 14.24
12	Chispas de Chocolate	\$ 15.63			X	\$ 15.63
13	Chispas de varios Colores	\$ 6.96			X	\$ 6.96
14	Dulce De Leche Tradicional	\$ 6.02			X	\$ 6.02
15	Coco Rayado	\$ 2.34			X	\$ 2.34
16	Syrup de Chocolate	\$ 3.14			X	\$ 3.14
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN		\$ 526.29	C. FIJOS	\$ 100.87	C. VARIABLES	\$ 425.41
UN						435
CV UNITARIO						\$ 0.98

Nota. Cuadro de clasificación de costos fijos y costos variables del combo “Cuatro Delicias”

Aplicación de la metodología de Cláusulas Escalatorias


Con el fin de cumplir con el objetivo de la investigación, se estableció el precio de venta óptimo del combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos correspondiente al primer semestre del 2024. Para ello, se aplicaron las metodologías de cláusulas escalatorias y de costo total, con el objetivo de ajustar el precio en función de los cambios ocurridos en el valor de los insumos

utilizados en su elaboración.

La aplicación de la metodología de cláusulas escalatorias permitió realizar un ajuste proporcional al precio de venta del producto, considerando las variaciones sufridas en los precios de los componentes. Esta técnica resultó pertinente para el emprendimiento Valcherry Donuts, ya que garantizó el mantenimiento de su margen de utilidad frente al incremento de los costos de los materiales. Durante el semestre analizado, se produjeron 435 unidades del combo, con un precio de venta inicial de \$2,00 por unidad. No obstante, se evidenciaron aumentos en los precios de varios insumos fundamentales para la elaboración del producto.

Tabla 3

Método de Cláusulas Escalatorias

VALCHERRY DONUTS					
	Torta De Vainilla AKÍ	Aceite Botella Palma de Oro	Media cub. de huevos	Leche entera Proalim	Estampado 5cm de 300 unidades
PRECIO ANTERIOR	\$ 2.17	\$ 1.00	\$ 1.86	\$ 0.70	\$ 10.00
PRECIO ACTUAL	\$ 2.25	\$ 1.10	\$ 1.95	\$ 0.75	\$ 10.50
% UTILIZACIÓN	60%	10%	10%	15%	5%
	0.622120	0.110000	0.104839	0.160714	0.052500
<div style="text-align: center;">  </div>					
	1.0501728111				
PRODUCTO	PRECIO				NUEVO PRECIO
COMBO "CUATRO DELICIAS"	\$ 2.00	*	1.0501728111	=	\$ 2.10

Nota. Cuadro de nuevo precio de venta del combo “Cuatro Delicias” por cláusulas escalatorias

Para establecer el nuevo precio, se aplicó la fórmula de ajuste correspondiente. Se dividió el precio actualizado de cada insumo entre su precio anterior, y ese resultado se multiplicó por su respectivo porcentaje de participación. Luego, se sumaron los cinco valores obtenidos, lo cual permitió calcular un factor de ajuste total de 1,051. Este factor se aplicó al precio inicial de venta del combo de donitas, que fue de \$2,00. El resultado obtenido fue un nuevo precio de venta de \$2,10, lo cual significó un incremento absoluto de \$0,10 por unidad producida.

Este ajuste evidenció que el incremento en el precio de venta se originó únicamente por la variación en los costos de los insumos. Si bien no se consideraron otros factores como la competencia del mercado o las estrategias comerciales del emprendimiento, el análisis demostró que la metodología de cláusulas escalatorias fue efectiva para preservar la rentabilidad del negocio en un contexto de inflación o variabilidad en los precios de materias primas.

En términos comparativos, este método representó una mejora respecto a prácticas tradicionales de fijación de precios que no contemplan ajustes dinámicos. Se concluyó que, en el caso de Valcherry Donuts, el uso de cláusulas escalatorias proporcionó una herramienta técnica útil para enfrentar aumentos específicos en los costos de producción, evitando afectaciones en el margen de ganancia y permitiendo una toma de decisiones informada y estratégica.

Aplicación de la metodología de Costo Total

Con el fin de establecer un precio de venta óptimo para el combo de donitas “Cuatro Delicias” de 90 gramos, se aplicó la metodología del Costo Total al escenario de producción de Valcherry Donuts durante el primer semestre del año 2024. En dicho período, se produjeron y vendieron diferentes volúmenes, por lo que se analizaron cuatro posibles escenarios: producción de 435, 400, 470 y 350 unidades, respectivamente. En todos los casos, los costos fijos totales se mantuvieron constantes en \$100,87, y el costo variable unitario fue de \$0,98.

Tabla 4

Método de Costo Total

VALCHERRY DONUTS					
COSTO TOTAL					
		CASO 1	CASO 2	CASO 3	CASO 4
UNIDADES		435	400	470	350
COSTOS FIJOS	\$	100.87	\$ 100.87	\$ 100.87	\$ 100.87
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$	0.98	\$ 0.98	\$ 0.98	\$ 0.98
COSTO FIJO UNITARIO	\$	0.23	\$ 0.25	\$ 0.21	\$ 0.29
COSTO TOTAL UNITARIO	\$	1.21	\$ 1.23	\$ 1.19	\$ 1.27
GANANCIA ESPERADA		65%	65%	65%	65%
	\$	0.79	\$ 0.80	\$ 0.78	\$ 0.82
PRECIO DE VENTA	\$	2.00	\$ 2.03	\$ 1.97	\$ 2.09
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					
INGRESOS	\$	868.37	\$ 811.89	\$ 924.85	\$ 731.21
COSTOS FIJOS	\$	100.87	\$ 100.87	\$ 100.87	\$ 100.87
UTILIDAD MARGINAL	\$	767.50	\$ 711.02	\$ 823.98	\$ 630.34
COSTOS VARIABLES	\$	425.41	\$ 391.18	\$ 459.64	\$ 342.29
UTILIDAD BRUTA	\$	342.09	\$ 319.84	\$ 364.33	\$ 288.05

Nota. Cuadro de nuevo precio de venta del combo “Cuatro Delicias” por costo total

Procedimiento

Primero, se calculó el costo fijo unitario, dividiendo los costos fijos entre las unidades producidas. Este valor fue de \$0,23 en el caso 1 (435 unidades), \$0,25 en el caso 2 (400 unidades), \$0,21 en el caso 3 (470 unidades) y \$0,29 en el caso 4 (350 unidades). Al sumar estos valores al costo variable unitario, se obtuvo el costo total unitario para cada caso: \$1,21, \$1,23, \$1,19 y \$1,27, respectivamente. Luego, se aplicó una ganancia esperada del 65 % sobre el costo total unitario. Así, se calculó un margen de ganancia de \$0,79, \$0,80, \$0,78 y \$0,82 para los casos del 1 al 4. Al sumar esa ganancia al costo total unitario, se determinó el precio de venta: \$2,00 en el caso 1, \$2,03 en el caso 2, \$1,97 en el caso 3 y \$2,09 en el caso 4.

Una vez establecido el precio de venta, se elaboró un Estado de Resultado Integral para cada escenario. Los ingresos totales fueron calculados multiplicando el precio de venta por la cantidad de unidades producidas, resultando en \$868,37 (caso 1), \$811,89 (caso 2), \$924,85 (caso 3) y \$731,21 (caso 4). A estos ingresos se les restaron los costos fijos de \$100,87, obteniendo así la utilidad marginal: \$767,50, \$711,02, \$823,98 y \$630,34, respectivamente.

Posteriormente, se calcularon los costos variables totales, multiplicando el costo variable unitario por las unidades. Los resultados fueron \$425,41, \$391,18, \$459,64 y \$342,29, respectivamente. Al restar estos valores a la utilidad marginal, se obtuvo la utilidad bruta final de cada caso: \$342,09 en el caso 1, \$319,84 en el caso 2, \$364,33 en el caso 3 y \$288,05 en el caso 4. Los resultados mostraron que el caso 3, con una producción de 470 unidades y un precio de venta de \$1,97, generó la mayor utilidad bruta con \$364,33, a pesar de tener el precio más bajo entre los cuatro casos. Esto se debió a una mayor eficiencia en la distribución de los costos fijos. En contraste, el caso 4, con la producción más baja (350 unidades), presentó el mayor precio de venta (\$2,09), pero también la menor utilidad bruta (\$288,05), demostrando que una menor producción puede afectar negativamente la rentabilidad del negocio. Finalmente, si bien el método de Costo Total permitió proyectar distintos escenarios y visualizar la rentabilidad según el volumen de producción, se concluyó que la metodología de cláusulas escalatorias fue más adecuada para este tipo de producto. Esta última permitió ajustar el precio de venta directamente en función del aumento en los precios de los insumos, lo que resultó más flexible y efectivo frente a la variabilidad del mercado.

Conclusiones

La determinación del precio de venta del combo “Cuatro Delicias” de 90 gramos del emprendimiento Valcherry Donuts, durante el primer semestre de 2024, permitió examinar la estructura de costos y su incidencia en la rentabilidad del producto. El análisis evidenció que los costos variables, como materia prima directa, mano de obra directa y ciertos costos indirectos de fabricación, constituyen la mayor proporción del costo total, lo que resalta la importancia de mantener un volumen de producción eficiente. Por su parte, los costos fijos presentaron menor peso relativo, aunque su correcta distribución fue clave para reducir su impacto unitario.

La aplicación de las metodologías de cláusulas escalatorias y costo total facilitó la evaluación comparativa de diferentes escenarios. El método de cláusulas escalatorias permitió ajustar el precio de venta de forma proporcional al incremento de los insumos, sin necesidad de aumentar la producción, lo que lo hace especialmente útil para emprendimientos con capacidad operativa limitada. En cambio, el método de costo total demostró que la rentabilidad depende del incremento del volumen de producción y la reducción del precio, condiciones que no siempre resultan sostenibles. Ambos enfoques proporcionaron información valiosa para la toma de decisiones estratégicas. No obstante, dadas las características del emprendimiento, el método de cláusulas escalatorias se identificó como la opción más adecuada para asegurar márgenes de ganancia estables sin comprometer los recursos disponibles. Este estudio aporta herramientas prácticas y conocimientos aplicables a la gestión de precios en microempresas del sector alimenticio, fortaleciendo su sostenibilidad y capacidad de adaptación en mercados.

Bibliografía

- Arias, I., Vallejo, M., e Ibarra, M. (2020). Los costos de producción industrial en el Ecuador. *Revista Espacios*, 41(7), 8. <http://sistemasblandosxd.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p08.pdf>
- Contabilizar Renting. (2023). *Definición de la hoja de costos*. https://www.contabilizarrenting.com/definicion-de-la-hoja-de-costos/#google_vignette
- Nagle, T., y Holden, R. (2002). *Estrategias y tácticas de precio* (3.ª ed.). Prentice Hall. https://1library.co/document/qooj0l0q-libro-1-estrategias-y-tacticas-de-precio-pdf.html#google_vignette
- NegoyEmpre. (2020). *Fijación de precios: Objetivos, métodos, estrategias y ejemplos [Guía completa]*. Negocios y Empresa. <https://negociosyempresa.com/fijacion-determinacion-de-precios/>

- Orozco, J. (2014). *La contabilidad de costos*. [http://jotvirtual.ucoz.es/COSTOS/LA CONTABILIDAD DE COSTOS.pdf](http://jotvirtual.ucoz.es/COSTOS/LA_CONTABILIDAD_DE_COSTOS.pdf)
- Ospina, J. M. (2011). Los costos fijos: una mirada desde la estrategia al eterno paradigma del volumen. *Revista Soluciones de Postgrado*, 4(7), 27–48. <https://revistas.eia.edu.co/index.php/SDP/article/view/341>
- Rojas, R. (2007). *Sistemas de costos: un proceso para su implementación*. Universidad Nacional de Colombia, Sede Manizales. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/9803>
- Quisigüña, F. J. (2005). *Toma de decisiones gerenciales en base a costos*. Gestipolis. <https://www.gestipolis.com/toma-de-decisiones-gerenciales-en-base-a-costos/>