UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CP.

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CP.

TEMA:

FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA MEDIANTE EL MÉTODO DE COSTOS POR PRODUCCIÓN EN LA ENVASADORA SU AGUA. CANTÓN MONTALVO PROVINCIA DE LOS RÍOS AÑO 2016.

AUTORA:
ROCIO DEL PILAR SOLARTE IZURIETA

DIRECTOR:

DR. VLADIMIR RIVERA

PARES ACADÉMICOS

ING. SILVIA BARRIONUEVO
ING. ROBERTO VITERI

GUARANDA – ECUADOR

AÑO - 2017

A quien interese:

DR. VLADIMIR RIVERA, DOCENTE DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN,

CERTIFICA:

Que el presente Proyecto de Investigación titulado: **"FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA MEDIANTE EL MÉTODO DE COSTO POR PRODUCCIÓN EN LA ENVASADORA SU AGUA. CANTÓN MONTALVO PROVINCIA DE LOS RÍOS AÑO 2016"** de autoría de **SOLARTE IZURIETA ROCÍO DEL PILAR,** estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría CP. Reúne los requisitos correspondientes a las normas establecidas en el Reglamento de Titulación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, por lo tanto faculto a su autora, para que continúe con los trámites legales pertinentes.

Guaranda 09 de enero de 2018

Dr. Vladimir Rivera
DIRECTOR

AUTORIA DEL TRABAJO

Yo, **ROCIO DEL PILAR SOLARTE IZURIETA,** declaro ser autora del presente trabajo y eximimos expresamente a la **UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR** y a sus representantes legales posibles reclamos o acciones legales.

Dr. Guido Fierro Barragán
NOTARIO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA

Firma:

Rocio Del Pilar Solarte Izurieta

C.I. 1203858939

ESCRITURA PÚBLICA
DECLARACION JURADA
SEÑORA ROCÍO DEL PILAR SOLARTE IZURIETA

En la ciudad de Guaranda, Capital de la Provincia de Bolívar, República del Ecuador, hoy día **JUEVES, ONCE DE ENERO DE DOS MIL DIECIOCHO**, ante mi Doctor GUIDO FABIAN FIERRO BARRAGAN, NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA, comparece la señora **ROCÍO DEL PILAR SOLARTE IZURIETA**. La compareciente es de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estados civil casada, capaz de contraer obligaciones, domiciliada en el cantón Montalvo de la provincia de Los Ríos, y de tránsito por esta ciudad de Guaranda, a quien de conocer doy fe, en virtud de haberme exhibido su cédula de ciudadanía y papeleta de votación cuya copias adjunto a esta escritura.- Advertida por mí el Notario de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinada de que comparece al otorgamiento de la misma sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, juramentado en debida forma, prevenida de la gravedad del juramento, de las penas de perjurio y de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud, bajo juramento declara lo siguiente: "Previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CP, manifiesto que los criterios e ideas emitidas en el presente trabajo de investigación titulado "**FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA MEDIANTE EL MÉTODO DE COSTOS POR PRODUCCIÓN EN LA ENVASADORA SU AGUA, CANTÓN MONTALVO PROVINCIA DE LOS RÍOS AÑO 2016.**", es de mi exclusiva responsabilidad en calidad de autora. (Hasta aquí la declaración juramentada rendida por el compareciente la misma que queda elevada a escritura pública con todo el valor legal.) Para el otorgamiento de esta escritura pública se observaron todos los preceptos

legales del caso; y leída que le fue a la compareciente íntegramente por mi el Notario, se ratifica en todo su contenido y firma conmigo en unidad de acto. Incorporo esta escritura pública al protocolo de instrumentos públicos, a mi cargo. De todo lo cual doy fe.-

Señora ROCÍO DEL PILAR SOLARTE IZURIETA
C.C. 1203858939



Doctor Guido Fabián Fierro Barragán
NOTARIO PÚBLICO PRIMERO DEL CANTÓN GUARANDA

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

TRIBUNAL DE DEFENSA	FECHA:	FIRMA:
Ing. Wilter Camacho **PRESIDENTE**	20/12/2017	
Dr. Vladimir Rivera **DIRECTOR**	20/12/2017	
Ing. Silvia Barrionuevo **PAR ACADEMICO**	20/12/2017	
Ing. Roberto Viteri **PAR ACADEMICO**	20/12/2017	

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico con profundo sentimiento de amor y gratitud principalmente a Dios por haberme dado salud y fortaleza para seguir adelante, a mis hijos Josué y Kevin, a mis padres Isaías y María, quienes con su cariño y compresión me ayudaron a superar obstáculos y dificultades que se presentaron en el transcurso de mi carrera universitaria y todos mis familiares que me estuvieron a mi lado con su espíritu alentador en la realización del presente trabajo.

Gracias a todas las personas que siempre me apoyaron directa e indirectamente en la realización del presente trabajo.

Con mucho amor y cariño:

Rocio Del Pilar Solarte Izurieta

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Estatal de Bolívar a la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática a la Escuela de Gestión Empresarial a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, CP., a los Profesores y Docentes, a la Coordinadora de la Modalidad de Titulación, al Director del trabajo de titulación, a nuestros pares académicos del trabajo de titulación. Por haberme permitido continuar en el apasionante camino del conocimiento,

Rocío Solarte Izurieta

INDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN .. ii
AUTORIA DEL TRABAJO iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO iv
DEDICATORIA v
AGRADECIMIENTO vi
INDICE GENERAL vii
INDICE DE FIGURAS x
INDICE DE GRAFICOS xi
INDICE DE TABLAS xii
RESUMEN EJECUTIVO xiv
ABSTRACT xv
INTRODUCCIÓN 1
REVISIÓN DE LA LITERATURA 3
Antecedentes 3
Planteamiento Del Problema 3
Formulación del Problema 4
OBJETIVOS 5
JUSTIFICACIÓN 6
TIPOS DE INVESTIGACIÓN 7
Investigación de Campo 7
Investigación Documental 7
Tipo de Investigación 7
PROCESAMIENTO DE DATOS 8
Análisis 8
Análisis e Interpretación de los datos 8
RESULTADOS 9
Información De La Empresa – Línea Base: 9
Misión y Visión Institucional 10
DISEÑO DE SISTEMA DE COSTOS 14
Flujograma Proceso de Registro 21

DISCUSIÓN 23
Fijación del Precio de Venta 23
Proforma 25
Nota De Pedido 26
Orden De Producción 27
Requisición De Materiales 28
Resumen De Materiales Directos 29
Resumen De Materiales Indirectos 29
Orden De Compra 30
Nota De Ingreso De Materiales (agua en estado natural) 31
Almacenamiento Y Valoración 32
Análisis De Stocks 32
Tarjetas Kardex 32
Nota De Egreso De Materiales 33
Devoluciones Internas Y Externas 34
Mano De Obra Directa 35
Provisiones Sociales 36
Aporte al IESS 36
Tarjeta Reloj 38
Resumen de mano de obra directa 38
Costos indirectos de fabricación 39
Materia prima indirecta 39
Mano de obra indirecta 39
Está compuesta por los trabajadores que no intervienen o no están vinculados directamente con la producción como supervisores, controladores de calidad, directores técnicos. 39
Otros CIF 40
ACUMULACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN 43
Hoja De Costos 44
Proceso De Registro 44
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA 45
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO 45
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS 45

MANO DE OBRA DIRECTA 46
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN 46
Determinación de los costos 46
Tratamiento de la Materia Prima Directa 47
Tratamiento de la Mano de Obra Directa 54
Estado de Costo de Producción 55
Gastos Administrativos y de Ventas 56
DISCUSIÓN 59
Fijación del Precio de Venta 59
Análisis de Variabilidad del Precio 60
CONCLUSIONES 61
RECOMENDACIONES 62
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 63
APENDICES 66

INDICE DE FIGURAS

Figura Nº 1. Flujograma del Proceso de fabricación 13
Figura Nº 2.Proceso Productivo Del Agua 14
Figura Nº 3. Producción 19
Figura Nº 4. Bodega 19
Figura Nº 5. Flujograma de Distribución 20
Figura Nº 6. Flujograma del Producto Terminado 20
Figura Nº 7. Flujograma de Contabilidad 22

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico Nº 1. Simbología de Flujogramas..... 16
Gráfico Nº 2. Punto de Equilibrio..... 24
Gráfico Nº 3. Control en los costos de Producción..... 66
Gráfico Nº 4. Rendimiento de Materia Prima..... 68
Gráfico Nº 5. Rendimiento de Mano de Obra cubre la Capacidad Productiva.... 69
Gráfico Nº 6.Método de Distribución de los CIF..... 70
Gráfico Nº 7. Valor total CIF..... 71
Gráfico Nº 8.Método de Fijación del Precio de Venta..... 72
Gráfico Nº 9.Adecuado Método para la Fijación del Precio..... 73
Gráfico Nº 10.Consideración del Costo de los Productos para la Fijación del Precio de Venta..... 74
Gráfico Nº 11. Fijación del Precio en función de la Competencia..... 75
Gráfico Nº 12. Oferta y Demanda para la Fijación del Precio..... 76

INDICE DE TABLAS

Tabla Nº 1. Fijación del Precio de Venta 23
Tabla Nº 2.Formato Proforma 25
Tabla Nº 3. Formato Nota de Pedido 26
Tabla Nº 4. Formato Orden de Producción 27
Tabla Nº 5. Formato Requisición Materiales 28
Tabla Nº 6.Formato Resumen Materiales Directos 29
Tabla Nº 7.Formato Resumen Materiales Indirectos 29
Tabla Nº 8.Orden de Compra 30
Tabla Nº 9.Formato de Nota de Ingreso de Materiales 31
Tabla Nº 10.Tarjeta Kardex 32
Tabla Nº 11. Formato de Nota de Egreso de Materiales 33
Tabla Nº 12. Nota de Devolución 34
Tabla Nº 13. Horas Extras 35
Tabla Nº 14. Formato Rol de Pagos 37
Tabla Nº 15. Tarjeta Reloj 38
Tabla Nº 16. Resumen de Mano de Obra Directa 38
Tabla Nº 17. Materiales Indirectos 39
Tabla Nº 18. Resumen Mano De Obra Indirecta 40
Tabla Nº 19. Otros Costos Indirectos De Fabricación 41
Tabla Nº 20.Cálculo Depreciaciones 42
Tabla Nº 21. Auxiliar de Costos Indirectos de Fabricación 43
Tabla Nº 22. Formato de Hoja de Costos 44
Tabla Nº 23. Proforma 47
Tabla Nº 24. Nota de Pedido 48
Tabla Nº 25.Nota de Pedido 49
Tabla Nº 26. Nota de Pedido 50
Tabla Nº 27. Materiales Directos 51
Tabla Nº 28.Nota de Egreso Bodega 52
Tabla Nº 29. Registro contable de Materia Prima Directa a Productos en Proceso 53
Tabla Nº 30. Rol de Pagos 54
Tabla Nº 31. Estado de Costo de Producción 55
Tabla Nº 32. Gastos Generales 56
Tabla Nº 33.Depreciaciones 56
Tabla Nº 34. Estado de Resultados 57
Tabla Nº 35.Modelo Libro Diario 58
Tabla Nº 36.Fijación del Precio de Venta 59
Tabla Nº 37. Comparación Precios de Venta Unitarios 60
Tabla Nº 38. Control en los Costos de Producción 66
Tabla Nº 39.Rendimiento de Materia Prima 68

Tabla Nº 40. Rendimiento de Mano de Obra cubre la Capacidad Productiva 69
Tabla Nº 41.Método de Distribución de los CIF 70
Tabla Nº 42. Valor total CIF 71
Tabla Nº 43.Método de Fijación del Precio de Venta 72
Tabla Nº 44. Adecuado Método para la Fijación del Precio 73
Tabla Nº 45. Consideración del Costo de los Productos para la Fijación del Precio de Venta 74
Tabla Nº 46. Fijación del Precio en función de la Competencia 75
Tabla Nº 47. Oferta y Demanda para la Fijación del Precio 76

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio sobre la fijación de precios sobre la base técnica del método de costos por órdenes de producción en la envasadora SU AGUA, situada en el cantón Montalvo de la Provincia de Los Ríos, está determinado de la revisión y análisis del proceso seguido y aplicado en la empresa que ha dado lugar al establecimiento de costos (aun cuando de manera sencilla) sin el empleo de una técnica contable han logrado fijar precios que de alguna manera les ha permitido ofertar al consumidor el producto agua, pero sin establecer técnicamente los réditos exactos por este bien. Ante ello se analizó los presupuestos, informes contables y financieros procesados y emitidos en la empresa.

La gestión financiera respaldada por registros y controles de ingresos y egresos fueron analizados de manera detallado que permitió conocer el procedimiento empleado.

En el diseño metodológico en cada uno de sus componentes esta descrito en cada uno de ellos la investigación seguida, los atributos, procesos, esquemas y aspectos que de manera coherente y sistemática contribuyeron a su análisis y respaldo del objeto de estudio.

Se apoyó en varios capítulos como el marco teórico a través del cual oriento la investigación de manera adecuada, corrigiendo errores que se había en unos casos obviados y en otros siendo reiterativos no aportaron a la identificación de la (mejor) alternativa de solución a la problemática detectada en la empresa.

La metodología utilizada es de tipo descriptiva con sus medios, la formulación de una pregunta, la operacionalización de las variables, la aplicación de la técnica que permitió recopilar información y su procesamiento, el análisis cualitativo de los datos y la estructuración del informe final.

ABSTRACT

The study on pricing on the technical basis of the cost method for production orders in the SU AGUA packing machine, located in the Montalvo canton of the Province of Los Ríos, is determined by the review and analysis of the process followed and applied in the company that has given rise to the establishment of costs (even if simply) without the use of an accounting technique have managed to set prices that somehow has allowed them to offer the consumer the water product, but without technically establishing the exact returns for this good In view of this, the budgets, accounting and financial reports processed and issued in the company were analyzed.

The financial management supported by records and controls of income and expenses were analyzed in a detailed manner that allowed knowing the procedure used.

In the methodological design in each of its components is described in each of them the research followed, the attributes, processes, schemes and aspects that consistently and systematically contributed to its analysis and support of the object of study.

It was supported in several chapters as the theoretical framework through which I orient research properly; correcting errors that had been in some cases obviated and in others being reiterative did not contribute to the identification of the (best) alternative solution to the problem detected in the company.

The methodology used is of descriptive type with its means, the formulation of a question, the operationalization of the variables, the application of the technique that allowed to collect information and its procesing, the qualitative analysis of the data and the structuring of the final report.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo está enfocado al Sistema de Costos Por órdenes de Producción y la Fijación del Precio de Venta en la empresa envasadora SU AGUA, con el objetivo de contribuir con una solución viable a la problemática de establecer un costo real y su recuperación a través de la venta del producto agua.

En el Capítulo específico, se analiza el problema de la empresa en su contexto macro, meso y micro, las causas y efectos y una breve descripción de los objetivos y la justificación.

En el Capítulo referido a la metodología, se detalla los antecedentes investigativos, la fundamentación que el marco investigativo requiere, la descripción de cada una de las categorías de la variable dependiente e independiente para finalizar con el planteamiento de la hipótesis.

En el Capítulo que sustenta el nuevo conocimiento a través del informe final, se encuentran los datos necesarios que sustenta la investigación: tipos de investigación, población y muestra, operacionalización de variables, recolección de la información y procesamiento y análisis.

El Capítulo posterior se encuentra el análisis e interpretación de los resultados, obtenido a través de la información recabada en el capítulo anterior y la utilización de encuestas. Además, se procede con el cálculo para la verificación de la hipótesis por medio de la t-student.

El Capítulo que apoya la validez y confiabilidad, se encuentran las conclusiones y recomendaciones finales donde se encuentran en resumen las principales problemáticas y posibles soluciones.

Por último, el Capítulo final a través del sistema de costos por órdenes de producción se determina los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación con la finalidad de fijar el precio de venta al producto agua.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Antecedentes

Debido a que los componentes del sistema de costos no fueron correspondidos acorde la técnica de la contabilidad de costos conforme el proceso de producción, conllevo a que los precios de venta fijados para el producto agua ofertado por la empresa envasadora SU AGUA sean hasta cierto punto irreales.

La empresa objeto de estudio demuestra carecer de información contable específicamente sobre contabilidad de costos referido debe sustentarse en aspectos de registración como pedidos de materia prima, de talentos humanos o mano de obra directa, de beneficios con sueldos, proceso de costos directos, indirectos y gastos de fabricación.

Ante ello se vuelve imperioso el desarrollo de este trabajo por cuanto el sistema de costos por órdenes de producción que orienta el fijar precios de venta a sus productos que son ofertados a través de envases y el producto agua.

Modelo Operativo

El enfoque técnico de la investigadora de este estudio desde el origen de los costos por órdenes de producción crea confusión a los empleados encargados de cada proceso, pueden someterse a un dilema de como tomar la decisión de manera apropiada comprendiendo la importancia de actuar sobre la base de la técnica contable.

Planteamiento Del Problema

La situación en que se desenvuelve la Envasadora “SU AGUA “dedicada al envasado de aguas purificadas en lo atinente al establecimiento de costos que determinen las inversiones, adquisiciones, compras, adjudicaciones y otros aspectos relacionados como insumos para el procesamiento del elemento líquido vital que es apta para el consumo humano, no dispone de un método contable o financiero que

permita la determinación de precios, provocando que sus productos sean los más caros del mercado, disminuyendo de esta manera las ventas de sus productos, lo que ocasiona un riesgo en su estructura empresarial debido a la falta de procedimientos técnicos, contables, financieros y económicos al momento de la fijación de precios al producto.

Formulación del Problema

¿Cómo la fijación de Precios de Venta se sustenta en el método de Costos por Producción en la Envasadora "SU AGUA" Cantón Montalvo Provincia de Los Ríos Año 2016?

OBJETIVOS

GENERAL

- Establecer la fijación de Precios para la Venta con el método de Costos por Producción en la Envasadora "SU AGUA "Cantón Montalvo Provincia de Los Ríos Año 2016.

ESPECÍFICOS:

- Realizar el levantamiento de la línea base sobre la Envasadora de agua, los elementos del costo y su procesamiento.
- Investigar aspectos teóricos referentes al método de costos por producción, costos de la competencia del producto similar, fijación de precios de venta y sistemas de comercialización.
- Preparar una propuesta de determinación de precios sobre la base de la aplicación del método de costos por producción en la envasadora "SU AGUA" del cantón Montalvo al 2016.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la ausencia de procedimientos técnicos en el campo contable, presupuestario, financiero, económico y administrativo representa un riesgo para la envasadora de agua purificada, debido a que la determinación de costos obstaculiza el conocer las inversiones efectuadas.

Ante ello el presente proyecto de investigación demuestra la necesidad de conocer e implementar un método de costos por producción que contribuya al establecimiento de un sistema de costos para la fijación de precios de venta del producto que es generado en la empresa.

De esta manera es a través de la investigación que se demuestra el grado de importancia para el establecimiento de costos por producción y sea la empresa quien determine los costos reales en la fijación de precios del producto.

La pertinencia está enfocada a presentar la originalidad del estudio su proceso y los resultados que contribuirán al establecimiento de costos en la fijación de precios del producto agua y le permita a la empresa mantenerse en el mercado competitivo.

La factibilidad de este proyecto es que se cuenta con los recursos necesarios como: talentos humanos, materiales, tecnológicos, presupuestarios, financieros y económicos que permitan la viabilidad del estudio hasta llegar a obtener la metodología del establecimiento de costos para la fijación de precios.

Los beneficiarios de este trabajo serán los propietarios de la envasadora su agua debido a que recuperarán la inversión con márgenes de utilidad razonables acorde los precios de la competencia, al igual que los consumidores del producto por cuanto podrán acceder a un producto con precios reales y accesibles.

El impacto de esta investigación se verá reflejada en la utilización de un sistema de costos por producción en la fijación de precios al producto agua, contribuyendo de esta manera al consumidor en el pago por un producto acorde la realidad contable, financiera y de sostenibilidad de la empresa.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación de Campo

Para el desarrollo de la investigación, se procedió aplicar la técnica de la encuesta dirigida al propietario y los empleados de la empresa.

Investigación Documental

Se tuvo que asistir a varios centros de información documental para revisar obras que traten sobre los costos por órdenes de producción, sistemas de costos, fijación de precios de venta, además de algunas páginas en Internet.

Tipo de Investigación

Mediante el tipo de investigación seleccionado se logró identificar el comportamiento del fenómeno tal y como se presenta, pues a través de las variables orientaron la elaboración del informe final como es el sistema de costos por órdenes de producción.

PROCESAMIENTO DE DATOS

Análisis

Se procedió a la realización del análisis e interpretación de datos sobre la base de la información recopilada y procesada en cuadros y gráficos. La interpretación fue de carácter cualitativa.

Análisis e Interpretación de los datos

Los datos recopilados fueron tabulados, procesados y efectuados el análisis correspondiente.

RESULTADOS

Resultados obtenidos en las encuestas aplicada al personal de la empresa envasadora SU AGUA El análisis e interpretación de resultados, la verificación de la hipótesis, mecanismo importante para el procesamiento de datos ya tabulados, a través de la encuesta al personal de la empresa envasadora SU AGUA, en primer lugar se procedió a la codificación de resultados para luego tabularlos, mediante la aplicación estadística descriptiva, como medio principal de los datos obtenidos, para convertirlos en porcentajes, mediante una síntesis para el análisis.

Los estadígrafos aplicados son: La correlación, la media aritmética y la prueba estadística, que se convertirán en los parámetros con que se verificara la hipótesis

Interpretación de los Datos

Para recolectar la información primaria, se utilizó la recolección en investigación de campo para lo cual fue necesario la aplicación de encuestas a través del cuestionario, las mismas que recogieron información necesaria para el posterior análisis e interpretación del problema objeto de estudio.

Información De La Empresa – Línea Base: Misión, Visión y Objetivo empresarial

Antecedentes

Es una organización que surge por el emprendimiento e iniciativa de personajes asentados en el cantón Montalvo, quienes de manera decidida y con sus propios recursos lograron la creación de esta empresa que ha venido hasta la presente a fortalecer fuentes de empleo y sobre todo a servir a una sociedad con el líquido vital debidamente procesado y purificado.

La Envasadora “SU AGUA” fue creada por el Cap. (r) Adolfo Vargas Erazo, tuvo sus inicios en la Provincia de Bolívar parroquia Balsapamba por el año del 2002, por motivos en la dificultad que existía en la toma de agua se traslada a la ciudad de Montalvo Provincia de Los Ríos, en las calles Guillermo Baquerizo Moreno y

24 de Mayo (Esq.), frente a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Antonio Ltda., donde actualmente se encuentra ubicada, inicia sus actividades comerciales desde hace aproximadamente dos décadas,

La actividad principal a que dedica la empresa es el envasado y venta de agua purificada apta para el consumo humano, en la actualidad sus ventas cubren casi la totalidad de la Provincia de Los Ríos y parte de la Provincia del Guayas.

La envasadora cuenta con 35 personas tanto en la matriz que está situada en el cantón Montalvo y una sucursal en el cantón Durán.

Los productos que oferta la empresa son los siguientes:

Botellón de 20 litros

Galón de 4 litros

Funda de 4 litros

Funda de 500cc

Botella de 500cc

Misión y Visión Institucional

Misión

Somos una empresa que ofrece el producto agua altamente purificada y envasada con control de calidad total.

Visión

Al 2022 seremos una empresa implementada con laboratorios de análisis de agua y de tratamiento para seguir brindando salud a través del agua.

Objetivo empresarial

Contribuir a una mejora en la calidad de vida del habitante a través de la oferta del producto agua.

Producto estrella de la empresa

Constituye la purificación y envasado del agua natural a través de envases adecuados para el consumidor.





Procesamiento del producto

Cuando se haya concretado la vinculación directa con el cliente, es necesario que se emita una orden de producción con datos que ya constan en la nota de pedido.

Antes de elaborar la Orden de Producción, el responsable del área de la producción será el encargado de solicitar todos los materiales a bodega mediante una requisición de materiales, entonces será el bodeguero quien revise si el inventario es suficiente en stock para proceder a enviar los requerimientos y se proceda al procesamiento de la orden según consta en el archivo.

Luego de haber recibido los materiales e iniciado el procesamiento, serán los talentos humanos de las otras áreas de la empresa quienes complemente dicho proceso como: la etapa de recolección, tratamiento, purificación, análisis y envasado en bodega el producto apto para ser comercializado. En la etapa final el encargado colocara su estampado y firma en la orden de producción para que se continúe con los demás tratamientos establecidos en las órdenes de producción.

Al finalizar esta etapa debe revisarse el producto por el responsable de la calidad para evitar se haya cometido u obviado algún requisito establecido por el INEN, pues de ser el caso debe volverse a revisar todo el proceso a fin de evitar reclamos por los compradores directos o el mismo consumidor.

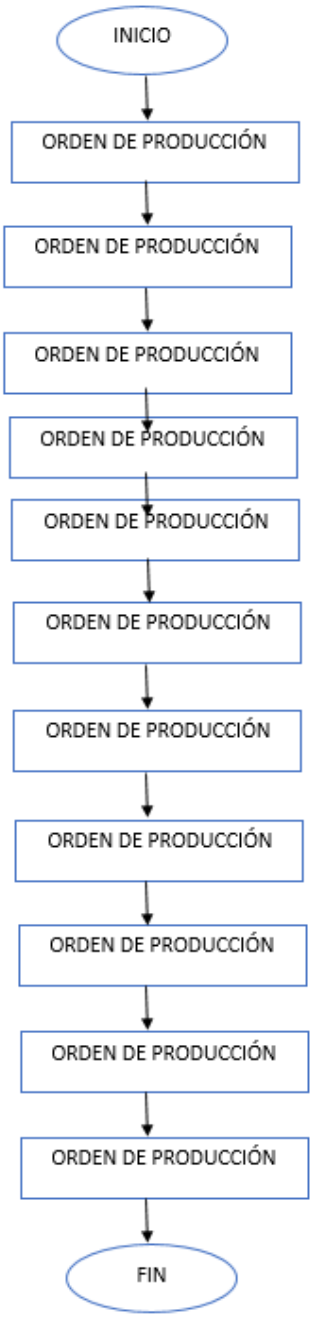


Figura Nº 1. Flujograma del Proceso de fabricación

Elaborado por: Rocío Solarte
Fuente: Proceso empresa envasadora "SU AGUA"

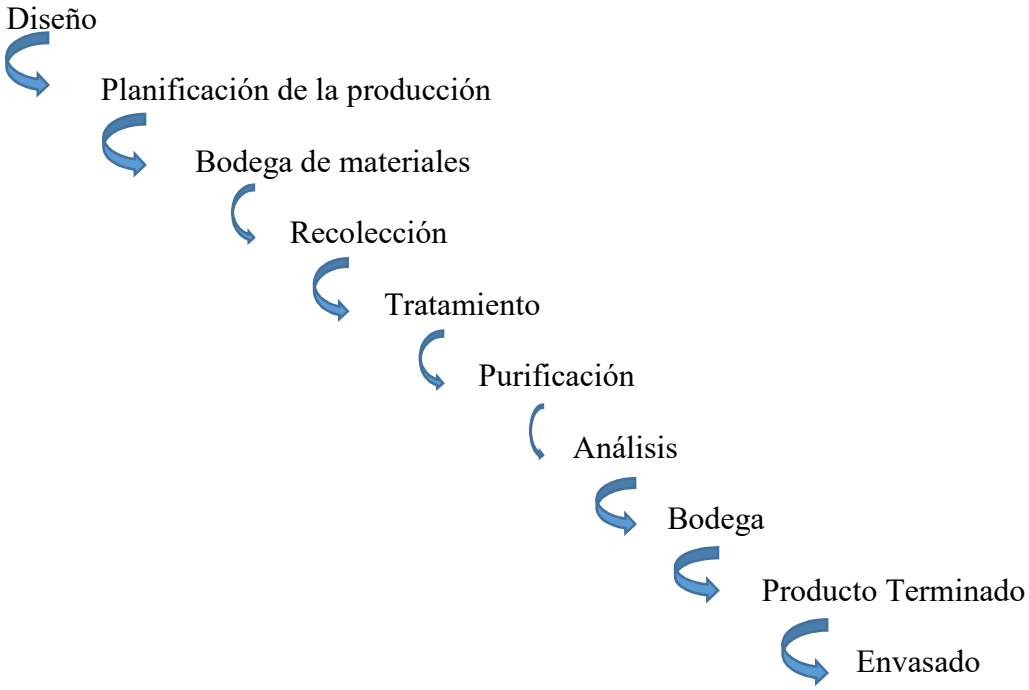
DISEÑO DE SISTEMA DE COSTOS

En esta fase se identifica la necesidad de que los formatos del sistema de costos por órdenes de producción sean utilizados como una técnica contable para uso del contador y de manera especial para los responsables de las áreas de la empresa, y tiene como propósito de adecuar todo el trabajo a un esquema predeterminado que permita ser más eficiente y eficaz a la hora de fijar el precio de venta del agua.

Diseño del proceso de fabricación

Dentro del sistema propuesto debe estar inmerso el método de las órdenes de producción por ser más eficiente y controlador para que la información contable sea más fluida en todas las áreas y que consoliden datos como uso de materia prima inserta en cada orden de producción de acuerdo las normas establecidas.

Figura Nº 2.Proceso Productivo Del Agua



Elaborado por: Rocio Solarte
Fuente: Proceso empresa envasadora SU AGUA

Proceso para la planificación de las actividades de la producción

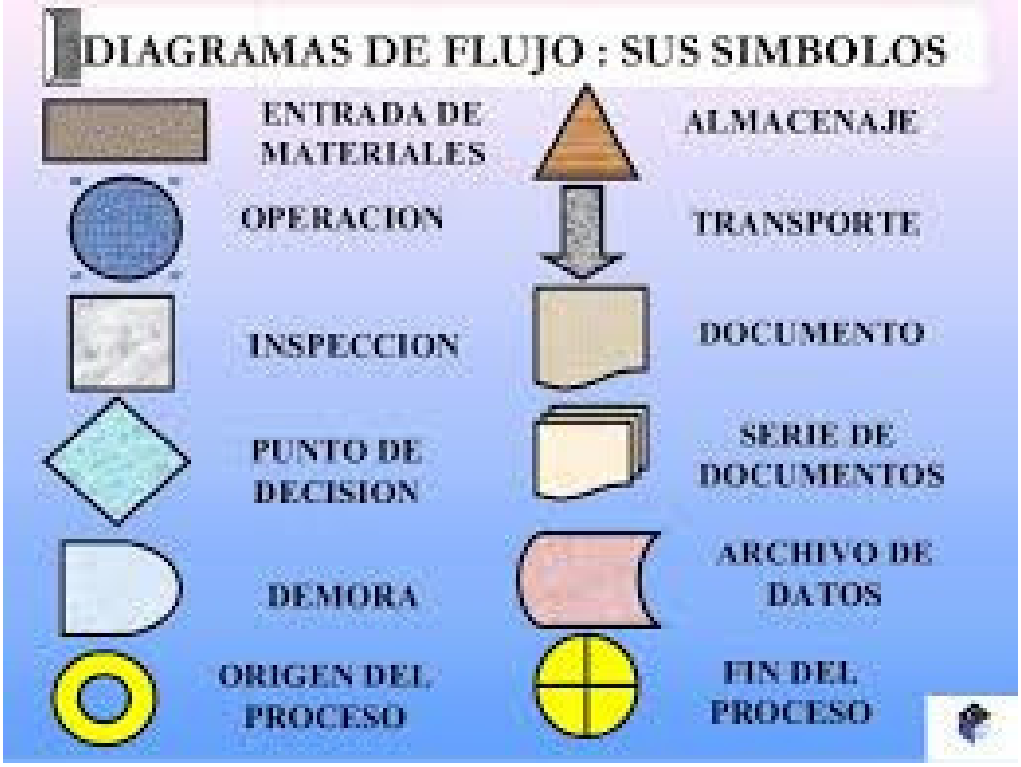
En primera instancia se debe realizar una normativa que permita consolidar la propuesta del sistema de costos por órdenes de producción que inicie desde las órdenes que sean emitidas por los demandantes del producto para atender la oferta de los mismos.

Proceso para la compra de materia prima

- Desde el pedido que realice el cliente a través de una proforma donde indique la cantidad y tamaño del envase.
- Se procederá a elaborar la orden de pedido.
- Con esta orden se completa la orden de producción.
- Luego se elabora la requisición de materiales solamente aquellos que van a ser necesarios para iniciar la producción.
- Responsable de bodega confirma la existencia de materiales.
- De no haberlos realiza una solicitud de compra de materiales.
- La sección compras confirma la disponibilidad económica con la sección financiera. Se aprueba o se rechaza el pedido.
- De aprobarse la compra de materiales se procede a proformar con el mejor costo del proveedor.
- Se adquiere los materiales y se ingresa a bodega mediante una nota de ingreso de materiales.
- Luego realiza la orden de egreso de materiales y entrega al área de producción.

Gráfico Nº 1. Simbología de Flujogramas

Debe utilizarse en todo el proceso del sistema de costos por órdenes de producción.



Elaborado por: Rocio Solarte
Fuente:
https://www.google.com.ec/search?q=simbolos+del+flujograma&dcr=0&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwis--PDxInYAhWDOiYKHX1jCtAQ_AUICigB&biw=1366&bih=656#imgrc=_UupS5p7IjPtSM:

Flujograma del proceso de adquisición y consumo de materiales.

Para la adquisición y consumo de materiales en la presente ilustración está el procedimiento cómo debe seguirse los pasos para la ejecución estandarizada del proceso y todos los demás subprocesos del departamento de compras según se ilustra:

Proceso de fabricación

Participa el responsable del área de producción:

1) Se recepta el líquido.

2) Se revisa el líquido a través del análisis.

3) Se procede al tratamiento del producto.

4) Se procede al envasado.

5) Terminado.

6) El producto se entrega a bodega para su inventario respectivo.

Flujograma del Proceso de Fabricación

Aquí se presenta la secuencia de las actividades en el proceso de fabricación a seguir para levar a cabo el procedimiento, se podrá observar que en cada una se representa gráficamente de acuerdo con las convenciones universales y se diagrama el flujo que se sigue una y otra, teniendo en cuenta el orden que la producción de SU AGUA requiere de la intervención del cargo responsable por su ejecución.

Proceso de la comercialización y de las ventas

El proceso respectivo toma como punto de enlace:

- Actúa conforme que realizo el cliente.
- Bodega mediante notas de egreso de bodega y sobre la base de la orden de producción entrega a vendedores el producto solicitado.
- Contabilidad emite la orden y guía de remisión.
- El vendedor visita y entrega el producto al cliente.
- El cliente cancela el equivalente al número de productos recibidos.

- El vendedor entrega los valores recibidos por la venta a tesorería y a contabilidad las facturas respectivas de descargo.

Esquema de los gastos de administración y de ventas

Los costos operativos y variables se refieren aquellos que son producidos en el área de administración y de ventas de la empresa SU AGUA, demostrando la pertinencia de este esquema que oriente la secuencialidad del proceso a fin de evitar desperdicios en el producto terminado y por consiguiente la reducción de costos.

BODEGA

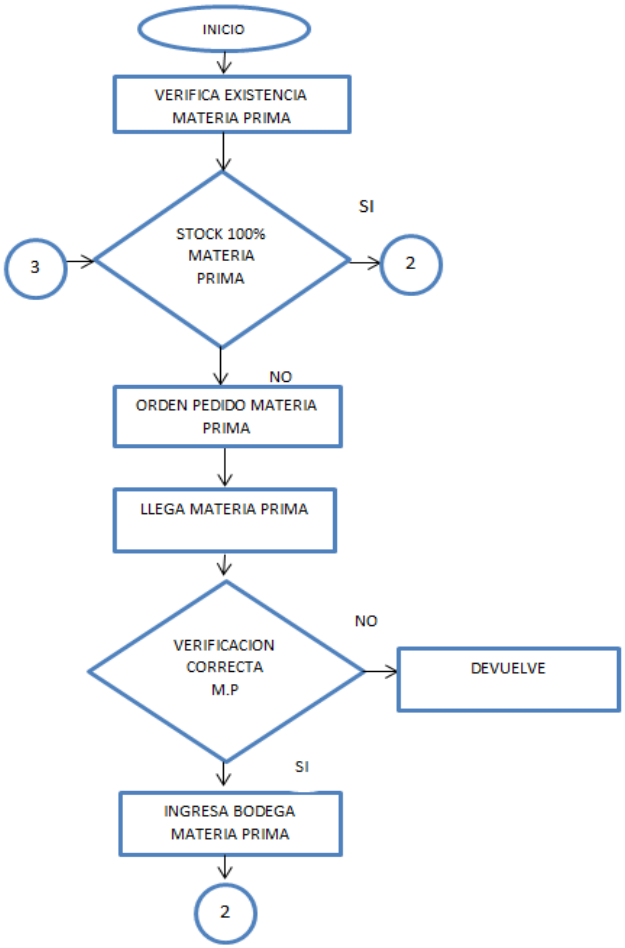


Figura Nº 4. Bodega

Elaborado por: Rocio Solarte

PRODUCCIÓN

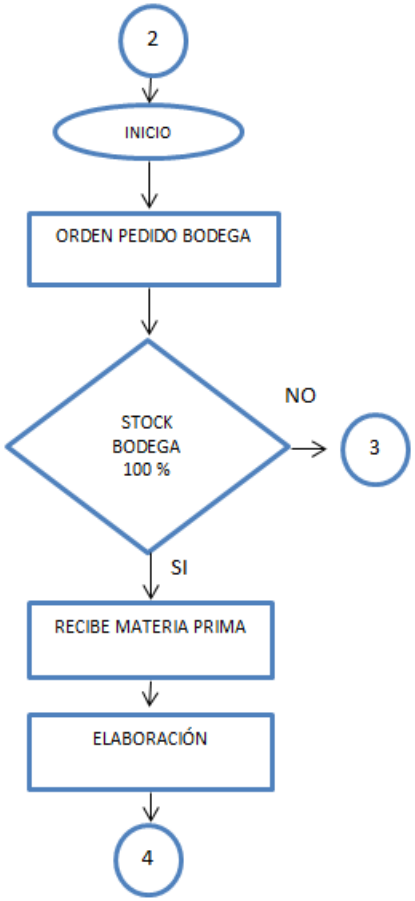


Figura Nº 3. Producción

PRODUCTO TERMINADO

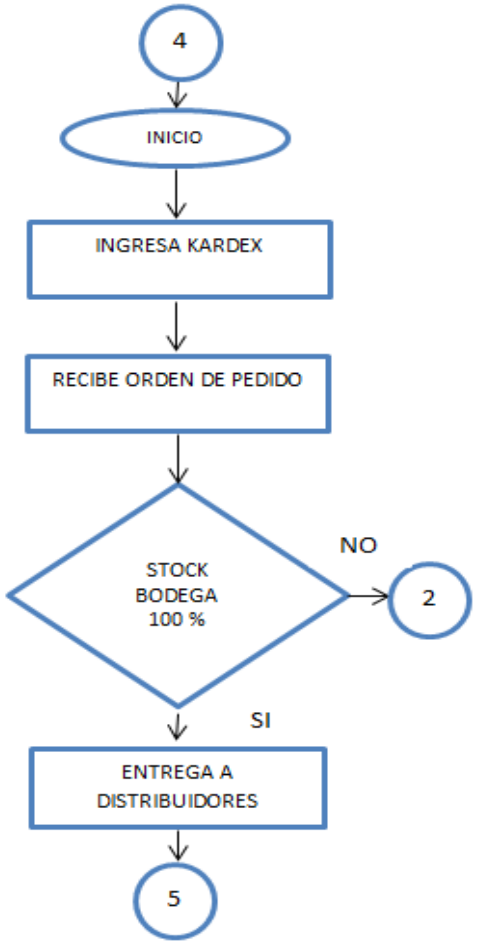


Figura Nº 6. Flujograma del Producto Terminado

Elaborado por: Rocio Solarte

DISTRIBUCIÓN

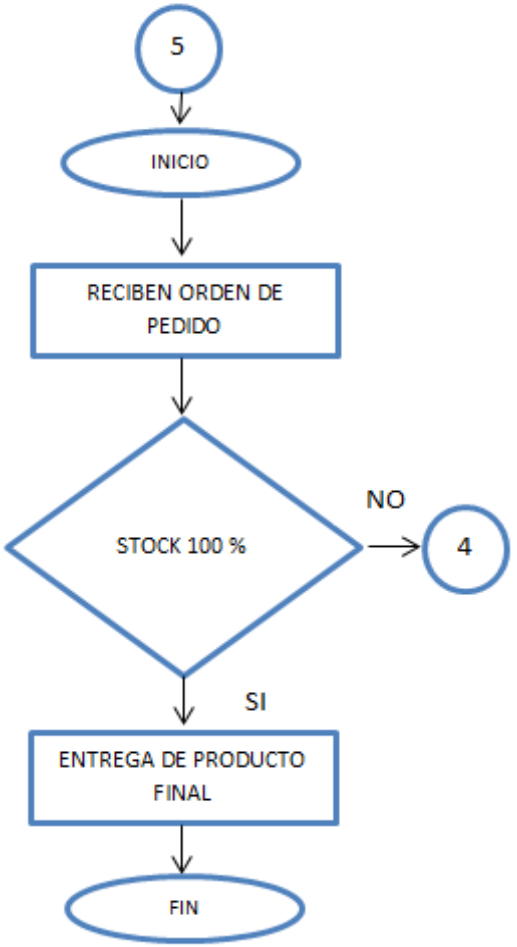


Figura Nº 5. Flujograma de Distribución

Flujograma Proceso de Registro

Se refiere a los registros que necesariamente deben seguirse a fin de optimizar los recursos que posee la empresa SU AGUA, como determinantes para maximizar las utilidades en beneficio de quienes aportan al desarrollo de la organización.

CONTABILIDAD

Recepta todos los documentos habilitantes relacionados al producto terminado (agua y envases), procede a:

- Clasificar los documentos fuente
- Revisa facturas emitidas por la empresa.
- Contabiliza en el libro diario.
- Registra en el mayor general
- Procesa en el balance de comprobación
- Registra en la hoja de trabajo.
- Elabora los estados financieros.

CONTABILIDAD

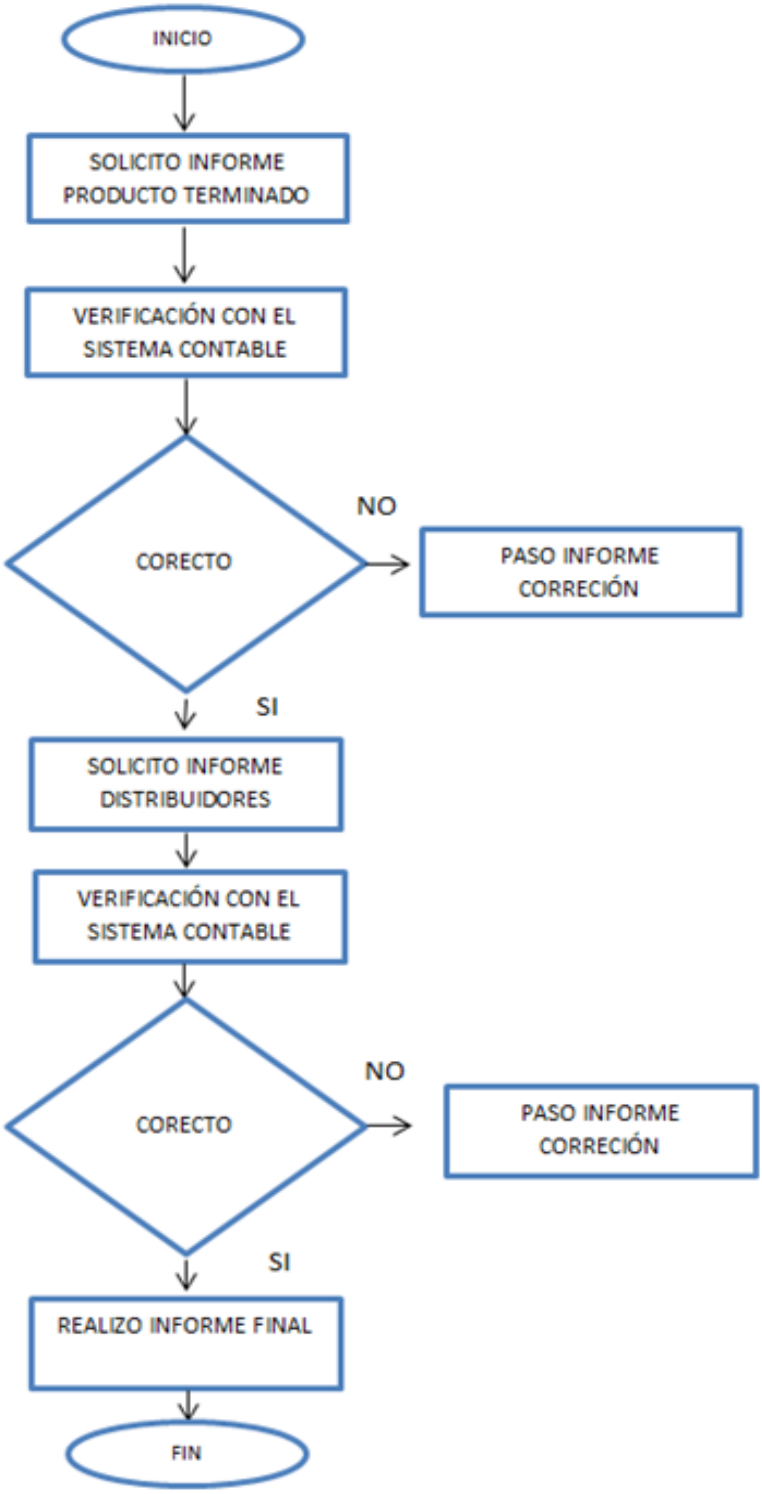


Figura Nº 7. Flujograma de Contabilidad
Elaborado por: Rocio Solarte

Formatos de control para el área de producción

Los documentos que permitirán llevar el registro de un adecuado control de las existencias y por ende el mejoramiento en las actividades que se desarrollan en la fábrica son:

DISCUSIÓN

Fijación del Precio de Venta

De acuerdo a la política de la empresa, el porcentaje de incremento al costo del producto debe hacerse (probablemente sea del 6% para botellas pequeñas, 13% para botellas medianas y 7% para botellones.

Para la fijación del precio de venta se aplica la siguiente fórmula:

Tabla Nº 1. Fijación del Precio de Venta

INDICADOR	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN
BOTELLA PEQUEÑA	$\frac{\text{COSTO UNITARIO}}{\text{1-RENTABILIDAD ESPERADA SOBRE LAS VENTAS}}$	$\frac{0,20}{1-0,06}$
PRECIO DE VENTA		**PV=** 0,21
BOTELLA MEDIANA		$\frac{0,30}{1-0,13}$
PRECIO DE VENTA		**PV**=34,48
BOTELLON		$\frac{0,55}{1-0,07}$
PRECIO DE VENTA		**PV**=0,59

Elaborado por: Rocio Solarte

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizan la siguiente estructura técnica:

Costos Fijos	$	20.000
Costos Variables unitarios (botella pequeña)	$	0,20
Precio de Venta	$	0,21

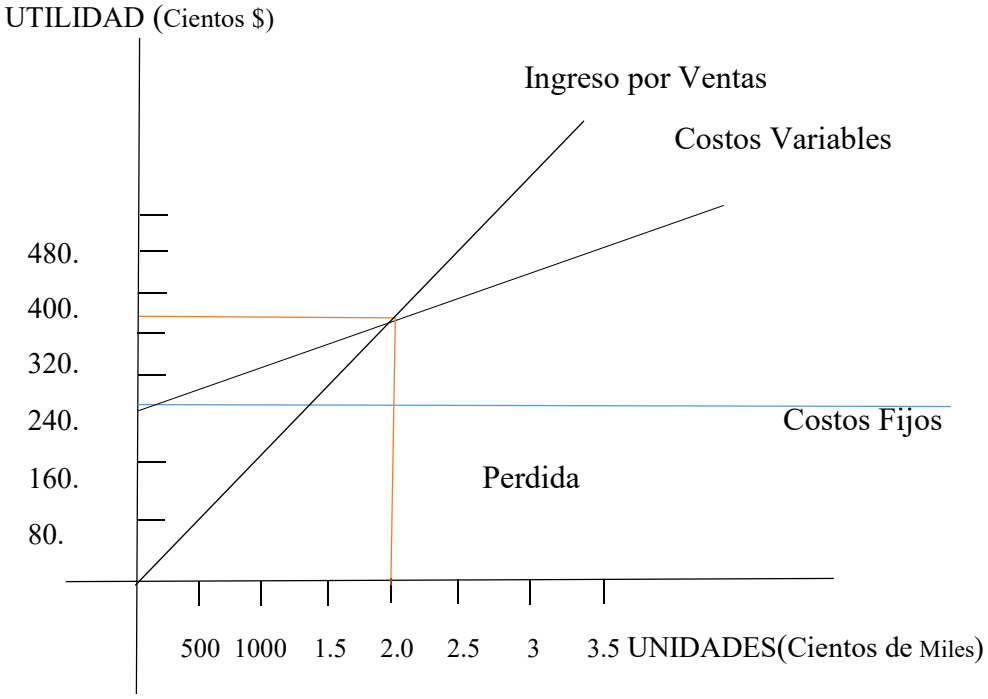
$$PE = \frac{CF}{PV - CVu}$$

$$PE = \frac{20000}{0{,}21 - 0{,}20}$$

$$PE = 2000000$$

Análisis: Hay que producir 2000000 de botellas pequeñas para obtener un Ingreso por Ventas de $ 420000 y consecuentemente para no tener riesgos financieros.

Gráfico Nº 2. Punto de Equilibrio



Proforma

Es un documento en el cual se determina las necesidades del cliente en cuanto a tipo de producto, cantidad, características, volumen, precio de venta unitario y total.

Tabla Nº 2.Formato Proforma

SU AGUA *PROFORMA N.*				
Cliente:			**Telf:**	
Dirección:			**Forma de Pago:**	
Fecha de Entrega:			**C.I o RUC:**	
Talla	**Cantidad**	**Descripción**	**Valor Unitario**	**V. Total**
			Subtotal	
			IVA	
			Total	
Forma de Pago……				
CLIENTE			VENDEDOR	

Elaborado por: Rocio Solarte

Una vez que el cliente acepta las condiciones determinadas en la proforma, se emite la Orden de Pedido.

Nota de Pedido

Es un documento contable en el cual se especifican las características de los productos a fabricar, para lo cual se hace constar la firma del cliente.

Tabla Nº 3. Formato Nota de Pedido

SU AGUA *NOTA DE PEDIDO*					
N.					
Cliente:				**Fecha:**	
Dirección:				**Proforma:**	
Fecha de Entrega:				**C.I o RUC:**	
Código	**Modelo**	**Tamaño**	**Volumen**	**Descripción**	**Total**
TOTAL					
Observaciones:					
CLIENTE				VENDEDOR	

Elaborado por: Rocio Solarte

Con esta información se emite la Orden de Producción.

Orden de Producción

En este documento de debe especificar la fecha de inicio y de terminación de la orden de producción, el número de la orden de pedido, tipo y cantidad de producto a procesarse, el nombre del cliente, y demás especificaciones necesarias de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Tabla Nº 4. Formato Orden de Producción

SU AGUA **ORDEN PRODUCCIÓN N.**			
FECHA DE INICIO:	**ORDEN DE PEDIDO:**		
CANTIDAD			
CLIENTE:			
SIRVASE PRODUCIR LO SIGUIENTE:			
PRODUCTO:			
INICIADO:			
ESPECIFICACIONES:			
PRODUCTOS REQUERIDOS	***VOLUMEN***	***CANTIDAD PRODUCIDA***	***OBSERVACIONES***
RESPONSABLE JEFE DE PRODUCCIÓN			

Elaborado por: Rocio Solarte

Requisición de Materiales

Los responsables de la unidad productiva deberán solicitar la cantidad de materia prima necesaria a través del documento REQUISICIÓN DE MATERIALES, tomando en consideración las características técnicas de los materiales que permitan garantizar la calidad del producto terminado.

En este documento de sebe detallar cantidad y precio del material solicitado.

Tabla Nº 5. Formato Requisición Materiales

SU AGUA	**REQUISICIÓN DE MATERIALES** N.					
FECHA:				**ORDEN DE PRODUCIÓN N:**		
DEPARTAMENTO:						
RESPONSABLE:						
OBSERVACIONES:						
MATERIALES	**UNIDAD DE MEDIDA**	**RENDIMIENTO POR UNIDAD**	**NUMERO ENVASES**	**SUBTOTAL**	**VALOR UNITARIO O UNIDAD**	**VALOR TOTAL**
TOTAL						
JEFE PRODUCCIÓN			**RESPONSABLE DE BODEGA**			

Elaborado por: Rocio Solarte

Resumen de Materiales Directos

Con el presente formato se intenta establecer y separar a los materiales que pueden identificarse y cuantificarse directamente en el producto: materia prima directa.

Tabla Nº 6.Formato Resumen Materiales Directos

SU AGUA **MATERIALES DIRECTOS**				
MATERIAL	**PRODUCTO**	**RENDIMIENTO**	**PRECIO UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
JEFE PRODUCCIÓN		**RESPONSABLE DE BODEGA**		

Elaborado por: Rocio Solarte

Resumen de Materiales Indirectos

Con el presente formato se intenta establecer y separar a los materiales que no se identifican y cuantifican directamente en el producto: materia prima indirecta.

Tabla Nº 7.Formato Resumen Materiales Indirectos

SU AGUA **MATERIALES INDIRECTOS**				
MATERIAL	**PRODUCTO**	**RENDIMIENTO UNIDADES**	**PRECIO UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
JEFE PRODUCCIÓN		**RESPONSABLE DE BODEGA**		

Elaborado por: Rocio Solarte

Orden De Compra

El responsable del departamento de Compras solicitará de su base de proveedores existentes proformas donde exista el agua (en su estado natural), luego de lo cual seleccionará aquella que otorgue mejores condiciones de calidad, precio, forma de pago a través de la orden de compra.

Tabla Nº 8.Orden de Compra

SU AGUA	**ORDEN DE COMPRA**			**N.**	
FECHA:					
PROVEEDOR:					
VÍA DE TRANSPORTE:					
CONDICIONES DE PAGO:					
FECHA MÁXIMA DE RECEPCIÓN:					
CÓDIGO	***PRODUCTO***	***U.MEDIDA***	***CANTIDAD***	***V/UNITARIO***	***TOTAL***
	SOLICITADO JEFE PRODUCCIÓN		AUTORIZO BODEGUERO		

Elaborado por: Rocio Solarte

Nota De Ingreso De Materiales (agua en estado natural)

Es responsabilidad del encargado de bodega de materia prima, el mismo que deberá verificar que los materiales (agua en estado natural) que recibe del proveedor se encuentren de acuerdo a las especificaciones de la Orden de Compra. Al recibir los materiales se emite el comprobante de ingreso de materiales a bodega.

Tabla Nº 9.Formato de Nota de Ingreso de Materiales

SU AGUA **NOTA DE INGRESO DE MATERIALES**						
N.						
RECIBIDO DE:						
DIRECCIÓN:				**FACTURA N.**		
FECHA DE INGRESO:						
CÓDIGO	**CANTIDAD**	**DESCRIPCIÓN**	**U.MEDIDA**	**V.UNITARIO**		**VALOR**
OBSERVACIONES: **RECOMENDAC.**						

RESPONSABLE	AUTORIZO
BODEGA	GERENTE

Elaborado por: Rocio Solarte

Almacenamiento Y Valoración

Luego de recibidos los materiales (agua en estado natural), el bodeguero procede a su almacenamiento controlando que sean ubicados de manera ordenada, clasificada y de que se conserven en buen estado.

Análisis De Stocks

Este control es necesario por el abastecimiento de materiales, ya que si existe en exceso se tendría una inversión ociosa y deterioro por manipulación, por el contrario, si el stock es limitado se puede parar la producción por el desabastecimiento. Por lo tanto, es necesario mantener un nivel adecuado de inventarios.

Tarjetas Kardex

Se deben utilizar tarjetas kardex como registro de control, las mismas que permiten controlar el ingreso y salida de materiales y de producto terminado.

Tabla Nº 10.Tarjeta Kardex

SU AGUA			TARJETA DE CONTROL								
PRODUC:			MÉTODO:				CANT. MIN:				
U.MEDIDA			CANT.MAX:								
		INGRESOS			CONSUMOS			EXISTENCIAS			
FECHA	DETALLE	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	

Elaborado por: Rocio Solarte

Nota De Egreso De Materiales

El responsable del despacho de materiales es el bodeguero, el mismo que debe preocuparse por mantener en condiciones óptimas los materiales para garantizar la correcta fabricación y obtención del producto terminado.

Se lo realiza a través de la nota de egreso de materiales en la cual se detalla unidad de medida, cantidad y valor unitario.

Tabla Nº 11. Formato de Nota de Egreso de Materiales

SU AGUA **NOTA DE EGRESO DE MATERIALES**				
N.				
ENTREGADO A:				
DIRECCIÓN:				
FECHA DE EGRESO:			**ORDEN PRODUCC. N.**	
MATERIALES	**RENDIMIENTO**	**CANTIDAD Kg., o UNIDADES**	**V.UNITARIO**	**VALOR**
OBSERVACIONES: **RECOMENDAC:**				
RESPONSABLE DE BODEGA				

Elaborado por: Rocio Solarte

Devoluciones Internas Y Externas

Devoluciones a Proveedores: Se realizan este tipo de devoluciones cuando los materiales (o el agua en estado natural) no satisfacen los requerimientos técnicos de la empresa.

Devoluciones Internas: Se realiza este tipo de devoluciones cuando los materiales e insumos en buen estado no fueron utilizados en el proceso productivo.

Tabla Nº 12. Nota de Devolución

SU AGUA **NOTA DE DEVOLUCIÓN**					
N.					
DE LA ÓRDEN DE PRODUCCIÓN N.					
PROVEEDOR:				**FACTURA N.**	
RESPONSABLE:					
CÓDIGO	**CANTIDAD**	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**V.UNITARIO**	**VALOR**
OBSERVACIONE: **RECOMENDAC.**					
RECIBÍ			ENTREGUE		

Elaborado por: Rocio Solarte

Mano De Obra Directa

Es el segundo elemento del costo, el mismo que requiere de un adecuado control que garantice su valoración correcta.

Corresponde al control del personal que interviene directamente en la producción. Las actividades de evaluar el rendimiento del personal están a cargo del Jefe de Producción y el costo de mano de obra directa el departamento de contabilidad.

Rol De Pagos

Salario Mínimo Unificado: Es el sueldo que se paga mensualmente al trabajador, el mismo que en la actualidad es de $375,00 de acuerdo con lo establecido en el código del trabajo en general para el sector privado.

Horas Extras: Se refiere al número de horas adicionales laboradas durante el día

.

Tabla Nº 13. Horas Extras

HORAS SUPLEMENTARIAS	Con el 50% de recargo cuando trabaja de lunes a viernes de 6am a 12pm
HORAS EXTRAORDINARIAS	Con el 100% de recargo cuando trabaja de lunes a viernes de 12pm a 6am
TURNO NOCTURNO	El 25% de recargo al sueldo nominal, cuando el trabajo lo realiza de 10pm a 6am

Elaborado por: Rocio Solarte

Remuneración: Comprende el sueldo más todos los ingresos extras que tenga el empleado de carácter continuo.

Provisiones Sociales

Décimo Tercer Sueldo: Doceava parte de la remuneración

Décimo Cuarto Sueldo: Doceava parte del Salario Básico Mínimo Unificado

Vacaciones: Veinticuatroava parte de la remuneración

Fondo de Reserva: Doceava parte de la remuneración, a partir del año de trabajo

Aporte al IESS

Aporte Personal: 9,45% que se descuenta al empleado

Aporte Patronal: 12,15% que es pagado por el empleador.

Tabla Nº 14. Formato Rol de Pagos

SU AGUA	EMPRESA ENVASADORA SU AGUA ROL DE PAGOS DEL 1 AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017												
CARGO	NUMERO DE EMPLEADOS	SUELDO NOMINAL	SUELDO POR DEPARTAMENTO	TOTAL INGRESOS	9,45% AP. PERSONAL	LÍQUIDO A RECIBIR	12,15 % AP. PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO TOTAL
TOTAL													

Elaborado por: Rocio Solarte

Tarjeta Reloj

Este documento se utiliza para registrar las horas de entrada y salida de cada uno de los trabajadores.

Al final del mes la tarjeta reloj de cada uno de los empleados es enviada al departamento de contabilidad para el cálculo respectivo.

Tabla Nº 15. Tarjeta Reloj

SU AGUA		TARJETA RELOJ				
# REG.	**NOMBRE**	**DIA**	**ENTRADA**	**SALIDA**	**TIEMPO ASISTIDO**	**TOTAL DIARIO**
1						
1						
2						
2						
3						
3						

Elaborado por: Rocio Solarte

Resumen de mano de obra directa

Con el presente formato se pretende determinar el costo de la mano que interviene directamente en la producción por cada una de las etapas de fabricación

Tabla Nº 16. Resumen de Mano de Obra Directa

SU AGUA	PRODUCTO AGUA BOTELLON			
ETAPAS DE PRODUCCIÓN	**NUMERO DE TRABAJADORES**	**COSTO**	**CANTIDAD**	**COSTO UNITARIO**
COSTO POR UNIDAD				
COSTO POR DOCENA				

Elaborado por: Rocio Solarte

Costos indirectos de fabricación

Son aquellos costos de producción que son necesarios para la producción, pero no se identifican o participan directamente en la fabricación de un producto, debido a que su utilidad es para toda la planta, para una sección o conjunto de máquinas.

Los CIF se componen por Materiales Indirectos, Mano de Obra Indirecta y otros Costos Indirectos de Fabricación.

Materia prima indirecta

Son aquellos materiales o insumos que permiten completar el proceso de fabricación de los productos terminados y que no se identifican de forma directa. En el siguiente cuadro se resumen los principales materiales indirectos utilizados en la fabricación de los productos:

Tabla Nº 17. Materiales Indirectos

SU AGUA **RESUMEN MATERIALES INDIRECTOS**	
MATERIALES INDIRECTOS	**VALOR**
FUNDAS GRANDES	
FUNDAS CHICAS	
BOTELLITAS	
GALONES	
BOTELLONES	
Etiquetas	
Caja de Cartón	
Funda Plástica Llana	
Fundas plásticas estampada	
Cinta de Embalaje	
TOTAL	

Fuente Envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Mano de obra indirecta

Está compuesta por los trabajadores que no intervienen o no están vinculados directamente con la producción como supervisores, controladores de calidad, directores técnicos.

En el siguiente cuadro se utiliza para resumir el costo de mano de oba indirecta:

Tabla Nº 18. Resumen Mano De Obra Indirecta

SU AGUA **RESUMEN DE MANO DE OBRA INDIRECTA**		
CARGO	**NUMERO DE EMPLEADOS**	**COSTO TOTAL**
DISEÑO		
JEFE PRODUCCIÓN		
BODEGA MATERIA PRIMA		
EMPAQUE		
MANTENIMIENTO		
TOTAL		

Fuente: Rol de Pagos
Elaborado por: Rocio Solarte

Otros CIF

Dentro de los Costos Indirectos de Fabricación adicionales tenemos:

- ✓ Servicios Básicos
- ✓ Arriendo
- ✓ Combustibles y Lubricantes
- ✓ Repuestos y Accesorios
- ✓ Capacitación Obreros
- ✓ Depreciación de Activos Fijos
- ✓ Útiles de Oficina de Producción

Los siguientes cuadros se utilizan para resumir los principales costos indirectos de fabricación utilizados en la empresa envasadora SU AGUA.

Tabla Nº 19. Otros Costos Indirectos De Fabricación

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS SU AGUA **FABRICACIÓN**	
Servicios Básicos	**Valor**
Luz	
Agua	
Teléfono	
Internet	
Impuesto Predial	
Combustible	
Suministros para el purificado	
TOTAL	

Fuente: Envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Tabla Nº 20.Cálculo Depreciaciones

SU AGUA **CÁLCULO DE DEPRECIACIONES**					
TABLA DE DEPRECIACIÓN	**VALOR ACTUAL**	**VALOR RESIDUAL**	**VIDA ÚTIL**	**DEPRECIACIÓN TOTAL**	**DEPRECIACIÓN MENSUAL**
Depreciación Maquinaria					
Depreciación Equipos de Computo					
Depreciación Muebles y Enseres					
Depreciación otros activos no corrientes					
Totales					

Fuente: Envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

ACUMULACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Los costos indirectos de fabricación se acumulan progresivamente a medida que suceden, cargando a cada rubro contable hasta que se cumpla con el proceso de fabricación y se requiera la obtención del costo del producto terminado.

Su prorrateo se lo determina a través de la aplicación de una alícuota, de tal forma que a las unidades producidas se les distribuya el valor de CIF que le corresponde a fin de determinar el costo total del producto.

La fórmula es:

$$Tasa = \frac{CIF}{Base\ de\ Distribución}$$

AUXILIAR DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Es un documento en el cual se detalla la materia prima, la mano de obra indirecta y los otros cif con el objeto de llevar un control del total de costos indirectos incurridos en la fabricación de los productos.

Tabla Nº 21. Auxiliar de Costos Indirectos de Fabricación

SU AGUA	AUXILIAR DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
DETALLE	**MPI**	**MOI**	**SERVICIOS BÁSICOS**	**SUMINISTROS DE PURIFICACION**	**DEPRECIACIÓN**	**OTROS**

Elaborado por: Rocio Solarte

Hoja De Costos

Será abierta tan pronto se expida la orden de producción, la misma debe ser actualizada conforme la utilización de los elementos del costo: materia prima directa, mano de obra directa y cif.

Tabla Nº 22. Formato de Hoja de Costos

SU AGUA *HOJA DE COSTOS*					
Producto:					
Cantidad Producida:					
CODIGO:					
Mes:					
DETALLE	**VOLUMEN**	**Kg.**	**CANTIDAD/ RENDIMIENTO**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
MATERIA PRIMA					
Total M.P					
MANO DE OBRA					
Total M.O					
CARGA FABRIL					
Total CIF					
Costo de producción total					
Costo de producción unitario					
ELABORADO POR:			**REVISADO POR:**		

Elaborado por: Rocio Solarte

Proceso De Registro

A continuación se definen las transacciones de las principales cuentas de activos, ingresos y costos utilizadas en el sistema de costos por órdenes de producción**.**

INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

DEBITA	ACREDITA
✓ Compra de materiales	Devoluciones a Proveedores
✓ Devoluciones internas de materiales	Transferencias a proveedores

INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO

DEBITA	ACREDITA
✓ La utilización de materiales a ✓ El registro de la Mano de Obra ✓ Directa que participo ✓ Registros de materiales, dañados para reprocesamiento de obra indirecta y otros CIF o venta. ✓ Transferencia de Productos Terminados.	✓ Devoluciones de materiales en través Bodega de la nota de egreso de buen estado que no fueron utilizados en el proceso de fabricación. ✓ Orden de Producción ✓ Devoluciones de unidades defectuosas y materiales.

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS

DEBITA	ACREDITA
□ Transferencia de las cuentas de Costo Costo de productos vendidos	□ Transferencia a la Cuenta de producción en proceso.

MANO DE OBRA DIRECTA

DEBITA	ACREDITA
✓ Registro de valores registrados Pagos por el costo de Mano de Obra ✓ Cuenta de Inventario de directamente en la fabricación Productos en	Transferencia de los Costos de en Rol de Directa a la mano de obra que intervino Proceso. de los productos.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DEBITA	ACREDITA
✓ Registro de los costos de Transferencia de los Costos materiales y mano de obra Indirectos de Fabricación a la indirecta	✓ Cuenta de Inventarios de Registros de otros CIF como: Productos en proceso (depreciaciones, suministros, servicios básicos.)

Determinación de los costos

Para la estructuración del Sistema de Costos de Producción, se toma en consideración tres productos principales y representativos en ventas mensuales. La cantidad de producción mensual de unidades de las diferentes líneas de producción de acuerdo a los datos proporcionados por la empresa

Tratamiento de la Materia Prima Directa

Ventas realiza una proforma la cual es envida al cliente

Tabla Nº 23. Proforma

SU AGUA *PROFORMA N. 001*				
Cliente:	Juan Paredes		**Telf:**	09984864140
Dirección:	Captación en Shiraguan - Echeandia		**Forma de Pago:**	Efectivo
Fecha de Entrega:	24/09/2017		**C.I o RUC:**	0600852305
Talla	**Cantidad**	**Descripción**	**Valor unitario**	**V. Total**
Agua	700	Captación 1	$ 0,60	$ 420,00
Agua	2.000	Captación 2	$ 0,70	$ 1. 402,00
Agua	3.000	Captación 3	$ 0,80	$ 2.402,00
			Subtotal	$ 4.222,00
			IVA	0
			Total	$ 4.222,00
Forma de Pago……				
CLIENTE			VENDEDOR	

Elaborado por: Rocio Solarte.

Cuando la proforma es aprobada, se procede a elaborar una nota de pedido

Tabla Nº 24. Nota de Pedido

SU AGUA

NOTA DE PEDIDO
N. 001

Cliente:	Juan Paredes			**Fecha:**	01/11-2017
Dirección:	Captación en Shiraguan - Echeandia			**Proforma:**	N. 001
Fecha de Entrega:	16/11/2017			**C.I o RUC:**	0600852305
Código	**Modelo**	**Volumen**	Control	**Descripción**	**Total**
1060	Captación 1	700	No		700
580	Captación 2	2.000	Si		2.000
1055	Captación 3	3.000	Si		3.000
TOTAL					5.700

Observaciones: El 50% en efectivo el día pedido y el otro 50% a la entrega de pedido

CLIENTE

VENDEDOR

Elaborado por: Rocio Solarte

Al tener una orden de pedido de realiza una orden de producción

Tabla Nº 25.Nota de Pedido

SU AGUA			
	ORDEN PRODUCCIÓN	**N.001**	
FECHA DE INICIO:	02/01/2017		
CANTIDAD	5.700		
CLIENTE:	JUAN PAREDES		
SIRVASE PRODUCIR LO SIGUIENTE:			
PRODUCTO:	AGUA EN ESTADO NATURAL		
FECHA TERMINACIÓN:	03/01/2017		
ESPECIFICACIONES:			
MATERIA PRIMA REQUERIDA	***VOLUMEN***	***CANTIDAD PRODUCIDA***	***OBSERVACIONES***
RESPONSABLE			
JEFE DE PRODUCCIÓN			

Elaborado por: Rocio Solarte

Una vez identificado que elementos deberán intervenir para producto agua, se procede a elaborar la **REQUISICIÓN DE MATERIALES** que será enviada a bodega. De existir los materiales se procede a despachar la cantidad necesaria.

Tabla Nº 26. Nota de Pedido

SU AGUA **REQUISICIÓN DE MATERIALES `** **N.001**						
FECHA:					**ORDEN PRODUCCIÓN**:001	
DEPARTAMENTO:						
RESPONSABLE:						
OBSERVACIONES:						
MATERIALES	**MEDIDA**	**RENDIMIENTO POR ROLLO/UNIDAD**	**NUMERO PRENDAS**	**SUBTOTAL**	**VALOR UNITARIO ROLLO O UNIDAD**	**VALOR TOTAL**
TOTAL						$3.441,23
JEFE PRODUCCIÓN					**RESPONSABLE DE BODEGA**	

Elaborado por: Rocio Solarte

Tabla Nº 27. Materiales Directos

SU AGUA MATERIALES DIRECTOS		
MATERIAL	**PRODUCTO**	**VALOR TOTAL**
TOTAL:		

Elaborado por: Rocio Solarte

Como respaldo de los materiales emitidos, se debe emitir una **NOTA DE EGRESO DE BODEGA** para su registro.

Tabla Nº 28.Nota de Egreso Bodega

SU AGUA NOTA DE EGRESO BODEGA				
N. 001				
ENTREGADO A:	**Jefe de Producción**			
DIRECCIÓN:				
FECHA DE EGRESO:	02/01/2017		**ORDEN DE PRODUCCION N.**	**0001**
MATERIALES	**RENDIMIENTO**	**CANTIDAD Kg. /UNIDAD**	**V.UNITARIO**	**VALOR**
TOTAL:				
OBSERVACIONES: Los materiales fueron enviados a producción en buenas condiciones **RECOMENDACONES:**				
RESPONSABLE DE BODEGA				

Elaborado por: Rocio Solarte

Tabla Nº 29. Registro contable de Materia Prima Directa a Productos en Proceso

SU AGUA ***DETALLE***	***DEBE***	***HABER***
Productos en Proceso		
Inventario Materia Prima Directa		
P/R Orden de Requisición de Materia Prima N. 001		

Elaborado por: Rocio Solarte

Una vez recibidos los materiales, el jefe de producción coordina el trabajo para el inicio del proceso de producción de las prendas especificadas en la orden de pedido N. 001.

Tratamiento de la Mano de Obra Directa

Se toma en consideración el sueldo de $375 para cada obrero que presta su servicio en la empresa envasadora SU AGUA, cumpliendo con lo determinado en el Código del Trabajo, 2017 para el trabajador.

Tabla Nº 30. Rol de Pagos

SU AGUA

EMPRESA ENVASADORA SU AGUA
ROL DE PAGOS
DEL 1 AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017

	CARGO	# EMPLEADOS	SUELDO NOMINAL	SUELDO	TOTAL INGRESOS	9,45% AP. PERSONAL	LÍQUIDO A RECIBIR	12,15 % AP. PATRONAL	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO TOTAL
OBREROS														

Fuente: Rol de Pagos
Elaborado por: Rocio Solarte

Estado de Costo de Producción

Tabla Nº 31. Estado de Costo de Producción

	SU AGUA **ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN** **De la orden de Producción Nº 1**		
	VENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS		**$ xxxxxxx**
	Producto1	$ xxxxxx	
	Producto 2	$ xxxxxx	
	COMPRAS		
(+)	Proveedor 1	$ -	
	Proveedor 2	$ -	
	MP DISPONIBLE PARA LA PRODUCCIÓN		
(=)			**$ xxxxxxx**
	Subtotal 1	$ xxxxx	
	Subtotal 2	$ xxxxxxx	
(-)	INVENTARIO FINAL		$ xxxxxxxx
(=)	**MATERIA PRIMA UTILIZADA**		**$ xxxxxxx**
(+)	MANO DE OBRA DIRECTA		$ xxxxxx
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		$ xxxxxxxxxx
	COSTO DE PRODUCCIÓN		
(=)	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO		**$ xxxxxxx**
(+)	INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO		$ -
(-)	**COSTO DE PRODUCCION TERMINADO**		$ -
(=)			**$ xxxxxxx**
(+)	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS		$ -
(=)	**PRODUCTOS DISPONIBLES PARA LA VENTA**		**$ xxxxxxxx**
(-)	INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS		**$ 0**
(=)	**COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS**		**$ 4.356,78**
	PROPIETARIO	**CONTADORA**	
	Cap. (r) Adolfo Vargas Erazo	Rocío Solarte	

Elaborado por: Rocio Solarte

Gastos Administrativos y de Ventas

Tabla Nº 32. Gastos Generales

SU AGUA **Gastos Generales**	
Servicios Básicos	**Valor**
Luz	
Agua	
Teléfono	
Internet	
Combustible	
Útiles de Oficina	
Suministros de Limpieza	
Sueldos y Salarios	
Gasto Comisión	
TOTAL	

Elaborado por: Rocio Solarte

Tabla Nº 33.Depreciaciones

SU AGUA ***Cálculo Depreciación***					
Rubro	**Valor Actual**	**Valor Residual**	**Vida Útil**	**Depreciación Anual**	**Depreciación Mensual**
Depreciación Vehículos					
Depreciación Equipos de Computo					
Depreciación Muebles y Enseres					
Depreciación Equipos de Oficina					
Total					

Elaborado por: Rocio Solarte

Tabla Nº 34. Estado de Resultados

SU AGUA

ESTADO DE RESULTADOS

DE LA ORDEN DE PRODUCCIÓN N.001

INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		$ xxxxxx
Ventas	$ xxxxxx	
Costo de Producción y Ventas	$ xxxxxx	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		$ xxxxxx
TOTAL INGRESOS		
Gasto Administrativos y de Ventas		$ xxxxxx
SUELDOS Y SALARIOS	$ xxxxxx	
DEPRECIACION ACUMULADA DE ACT. FIJ.	$ xxxxxx	
SERVICIOS BÁSICOS	$ xxxxxx	
SUMINISTROS DE OFICINA	$ xxxxxx	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	$ xxxxxx	
GASTO COMISION	$ xxxxxx	
GASTO COMBUSTIBLE	$ xxxxxx	
RESULTADOS		$ xxxxxx
RESULTADOS DEL EJERCICIO		$ xxxxxx
Utilidad del Ejercicio	$ xxxxxxx	

PROPIETARIO	**CONTADOR**
Cap. (Ret). ADOLFO VARGAS ERAZO	**ROCIO SOLARTE**

Elaborado por: Rocio Solarte

Tabla Nº 35.Modelo Libro Diario

EMPRESA ENVASADORA SU AGUA

Detalle	Parcial	Debe	Haber

Elaborado por: Rocio Solarte

DISCUSIÓN

Fijación del Precio de Venta

De acuerdo a la política de la empresa, el porcentaje de incremento al costo del producto debe hacerse (probablemente sea del 6% para botellas pequeñas, 13% para botellas medianas y 7% para botellones.

Para la fijación del precio de venta se aplica la siguiente fórmula:

Tabla Nº 36.Fijación del Precio de Venta

INDICADOR	FORMULA	INTERPRETACIÓN
Precio de Venta BOTELLA PEQUEÑA	$Precio\ de\ Venta = \frac{\text{Costo Unitario}}{1 - \text{Rentabilidad esperada sobre las ventas}}$	Precio de venta $\frac{0,20}{1-0,06}$ $PV = 0,21$
Precio de Venta BOTELLA MEDIANA		$\frac{0,30}{1-0,060}$ $PV = 0,32$,
Precio de Venta BOTELLON		$\frac{0,55}{1-0,060}$ $PV = 0,59$,

Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis de Variabilidad del Precio

Tabla Nº 37. Comparación Precios de Venta Unitarios

Descripción	Talla	Precio de Venta Actual	% Diferencia	Precio de Venta Propuesto

Elaborado por: Rocio Solarte

CONCLUSIONES

Una vez realizada la investigación referente a "Los Costos de Producción inciden en la Fijación del Precio de Venta de la empresa envasadora SU AGUA", se concluye lo siguiente en base a los objetivos específicos:

1. La empresa no cuenta con información veraz de los costos incurridos durante el proceso productivo, lo que imposibilita la correcta la fijación del precio de venta. A la vez la Empresa no cuenta con un adecuado control de Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; lo que no permite conocer la cantidad de recursos empleados en la producción y el costo que generan los mismos.

2. No cuentan con un sistema definido para la fijación del precio de venta, que permita obtener información acerca de su variabilidad y sirva de patrón para verificar su comportamiento a través de la determinación del margen de utilidad.

3. Para controlar los elementos del costo no se ha determinado documentos y formatos que permitan presentar de forma resumida los costos y a su vez el faciliten el registro de las transacciones y presentación del estado de costos de producción y estados financieros.

4. No existe un sistema de costos apropiado que permita determinar de forma más sencilla y exacta los costos de producción, a través de la utilización de documentos contables y registros que permitan obtener información oportuna y veraz.

RECOMENDACIONES

1. Establecer técnicamente los costos de producción de manera que se determine con exactitud los recursos empleados durante el proceso de fabricación, con el objeto de proporcionar información confiable y veraz.

2. Fijar los precios de venta de los productos tomando en consideración el costo de los mismos, con el objeto de ser competitivos en el mercado y establecer un patrón para verificar el comportamiento de los precios de venta.

3. Determinar los documentos contables ajustados a las necesidades de la empresa, con el objeto de respaldar cada una de las transacciones que se realizan a fin de cumplir con el proceso de fabricación, las mismas que serán registradas en el libro diario y mayor para la elaboración de los estados financieros.

4. Implementar un Modelo de Costos por Orden de Producción, con la finalidad de obtener costos reales e información confiable que permita una correcta fijación del precio de venta en la empresa envasadora SU AGUA.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLES, M. (2007). *Direccion Estrategica de Recursos Humanos. Gestion por competencias.* España: Granica S.A.

ARANA, P. (2002). *Evaluacion economica en Salud.* Lima: UNMSM.

ARANGO, M. E. (2009). *La formacion de precios en las empresas colombianas evidencia a partir de una encuesta directa.* SantaFe de Bogota: Banco de la Republica.

ARDURA, I. (2011). *Dret penal II.* Uruguay: UOC.

ARIAS, J. L. (2003). *Aplicacion de Analisis Tecnico de Precios.* Caracas: IIICA Biblioteca Venezuela.

BARRAZA, S. &. (2014). PROBLEMATICA DE CONCEPTOS DE COSTOS Y CLASIFICACION DE COSTOS. *Quipukamayoc*, 16(32) 95-104.

BERNAL, C. (2006). *Metodologia de la investigacion para administracion, economia, humanidades y ciencias sociales.* SantaFe de Bogota: Pearson Educacion.

BLOMER, B. &. (2010). *Simulacion empresarial.* Mexico: Paraninfo S.A.

BOULANGER, F. &. (2010). *Costos Industriales.* SantaFe de Bogota: Tecnologica de CR.

BURBANO, J. (2013). *Presupuestos. Enfoque de Gestion, Planeacion y Control de Recursos.* Mexico: McGraw-Hill.

CAMINO, J. R. (2007). *Direccion de MArketing: fundamentos y aplicaciones.* Costa Rica: ESIC.

CAPASSO, C. P. (2010). *El Costeo Objetivo.* Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

CHANNON, D. (1990). *Marketing y direccion estrategica en la banca.* Mexico: Diaz de Santos.

CIFUENTES, D. J. (2008). *Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicio.* SantaFe de Bogota: Universidad del Norte.

CONDE, E. &. (2013). *Direccion de Marketing: variables comerciales.* Lima: Club universitario.

DE LA PEÑA, A. (2005). *Proyecto empresarial.* SantaFe de Bogota: Paraninfo.

DIAZ, A. (2008). *Direccion Comercial: los instrumentos del marketing.* Medellin: Club Universitario.

EROLES, A. B. (1998). *Su empresa de clase mundial / Su empresa de clase mundial / its World-Class Company: Un enfoque Latinoamericano.* Peru: Panorama.

FERRADANES, F. (2010). Cultura Digital E. Investigacion Comercial de Mercados. *Razon y Palabra*, 73.

FINNEY, H. M. (1980). *Contabilidad General.* Mexico: Hispano.

FURTADO, C. &. (1975). *El dedsarrollo economico: un mito.* España: Siglo veintiuno.

GARAY, L. (1967 - 1996). *Estructura industrial e internacionalizacion.* SantaFe de Bogota: COLCIENCIAS.

GARCIA, D. d. (2006). *Administracion de emprsas en ingenieria.* Oviedo: Universidad de Oviede.

GARCIA, O. G.-A. (2009). *Innovacion en docencia universitaria conmoodle. Casos practicos.* Caracas: Club universitario.

GOMEZ NIÑO, O. (2011). Los costos y procesos de produccion, opcion estrategica de productividad y competitivdad en la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga. *EAN*, (70), 167-180.

GUTIERREZ, J. M. (2005). *Costo de ventas. Fiscal para Restaunrantes.* SantaFe de Bogota: Fiscales ISEF.

KAPLAN, A. M. (2005). La contabilidad de costos en instituciones de salud. *R.*, 11.

KENNEDY, R. D. (1974). *Analisis e Interpretacion de Estados Financiero.* Mexico: Uthea.

KOTLER, P. &. (2009). *Direccion de Marketing.* Mexico: Pearson Educacion.

KRUGMAN, P. &. (2007). *Macroeconomia: introduccion a la economia.* Barcelona: Reverte.

LAWRENCE J.GITMAN, Z. J. (2012). *Principios de Administracion Financiera.* Mexico: Pearson.

MEDINA, G. A. (2002). Analisis estrategico del proceso productivo en el sector industrial. *Revista de ciencias sociales*, 135-156.

MEJIA, M. &. (2010). Los sistemas de contabilidad de costos en la PyME mexicana. *Investigacion y ciencia*, 18(47).

MEJIA, M. &. (2010). Los Sistemas de Contabilidad de Costos en la PyME mexicana. *Investigacion y ciencia*, 18(47), 49-56.

MERCADO, S. (1997). *Mercadotecnica programada, principios y aplicaciones paa orientar la empresa hacia el mercado.* SantaFe de Bogota: Limusa.

MOLINA, A. (2015). *Contabilidad de costos.* Quito: Universidad Central del Ecuador.

MONTOYA, L. A. (2010). La distribucion de costos indirectos de fabricacion, factor clave al costear productos. *Scientia et Technica*, 2(245), 79-84.

MORALES, R. M. (2012). Costosde produccion. *Cultural Unilibre*, 11,135.

NAVAS, S. D. (18 de julio de 2012). EL COSTEO DIRECTO PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA DIRECCION DE EMPRESAS)Thesis).

PELLEGRINO, A. (2003). *Metodos contables de costeo.* Mexico: Limusa.

PUERTO, M. (2009). *Es la contabilidad administrativa una herramienta util para desarrollar la competitividad en las empresas?* Mexico: Contaduria y Administracion.

RESNIK, P. (1994). *Como dirigir una pequeña empresa.* Buenos Aires: McGraw-Hill.

REYES, E. (2005). *Contabilidad de Costos / Cost Accouting.* Mexico: Limusa.

RIOS ATEHOURTUA, G. &. (2008). Analysis Of Cost For A Specilized Dairy Production Systeam "An Approach To The Dairy Cow Economic Analysis. *A Case Study Dyna*, 75)155) 37-46.

ROLDAN, C. V. (2015). *Del conocimiento de la microeconomia a las decisiones.* Chile: Universidad de la Sabana.

ROMERO, L. M. (2014). *Marketing social: teoria y practica.* Mexico: Pearson Educacion.

SCHVARSTEIN, L. (2002). *Psicologia social de las organizaciones.* Madrid: Paidos Iberica.

TALAYA, A. E. (2013). *Direccion comercial.* Mexico: ESIC.

TORRE, J. O. (1999). *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalizacion y competitividad para la pequeña y mediana empresa.* Medellin: Universidad Iberoamericana.

VEGA, V. (1993). *Mercadeo Basico.* Costa Rica: EUNED.

VILLEGAS, C. (2002). FIJACION DE PRECIOS Costo Plus (Costo mas margen) y Target Costing (Costeo Objetivo). *Estudios gerenciales*, (83), 13-30.

WELSCH, H. G. (2005). *Presupuestos: planificacion y control.* Mexico: Pearson.

WESTON, F. -E. (2014). *Administracion de empresas.* Mexico: Pearson.

YARDIN, A. (2002). Una revision a la teoria general del costo. *Contabilidade & amp: Finangas*, 71-80.

APENDICES

Resultados de las Encuestas dirigida a los empleados de la empresa envasadora SU AGUA **(Área de Costos)**

1. ¿Los costos de producción de la empresa son controlados?

Tabla Nº 38. Control en los Costos de Producción

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
1.1. Si	3	20%
1.2. No	12	80%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

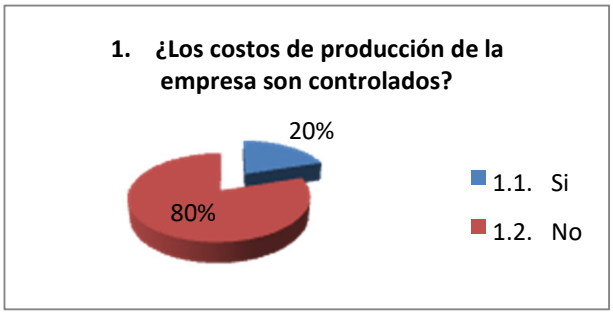


Gráfico Nº 3. Control en los costos de Producción

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

De los resultados obtenidos, la gráfica muestra que el 80% de los empleados encuestados consideran que no existe un control en los costos de producción mientras que el 20% manifiestan que si hay control en los costos.

Interpretación

Al no existir un adecuado control en los costos de producción se desconoce el uso real de materia prima, el rendimiento de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación que intervienen en la elaboración de los productos lo que repercute en información irreal que a la vez influye en decisiones sobre políticas de producción.

2. ¿Existe un control adecuado del rendimiento de materia prima?

Tabla Nº 39.Rendimiento de Materia Prima

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
2.1. Si	4	27%
2.2. No	11	73%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

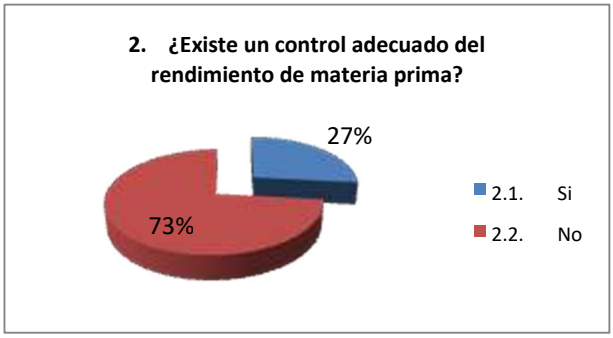


Gráfico Nº 4. Rendimiento de Materia Prima

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

De las encuestas aplicadas, se obtuvo que el 27% de los empleados consideran que existe un adecuado control en el rendimiento de materia prima mientras que el 73% indican que el control no es el adecuado en la empresa.

Interpretación

Los procesos de control de rendimiento de la materia prima permiten disminuir y optimizar la utilización de materiales, lo que provoca una disminución de los costos finales de producción por lo que es imprescindible llevar un riguroso control de materiales.

3. ¿El rendimiento de la Mano de Obra utilizada cubre la capacidad Productiva de la empresa?

Tabla Nº 40. Rendimiento de Mano de Obra cubre la Capacidad Productiva

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
3.1. Si	10	67%
3.2. No	5	33%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

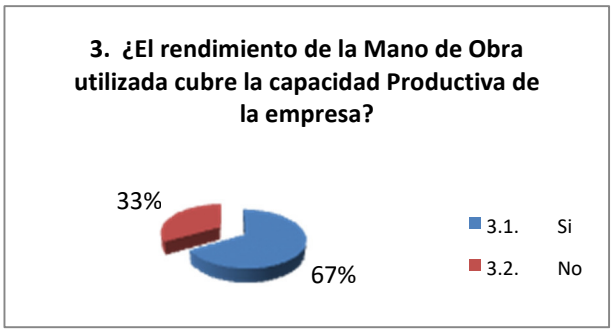


Gráfico Nº 5. Rendimiento de Mano de Obra cubre la Capacidad Productiva

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

De los empleados encuestados, el 67% consideran que la mano de obra utilizada cumple con la capacidad de producción esperada por la empresa mientras que 33% indica que esta es insuficiente.

Interpretación

Estos resultados nos muestran que el rendimiento de la mano de obra es alto y suficiente, lo que significa que se debería haber un riguroso control de este elemento y que a la vez se debe propender a capacitar a los trabajadores y procurar el desarrollo de sus habilidades.

4. ¿La distribución de los Costos Indirectos de Fabricación se realiza mediante algún método?

Tabla Nº 41.Método de Distribución de los CIF

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
4.1. Si	10	67%
4.2. No	5	33%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

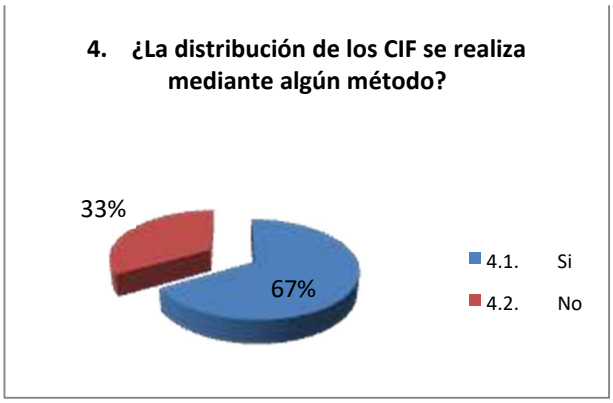


Gráfico Nº 6.Método de Distribución de los CIF
Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

El 67% de los empleados encuestados indican que los CIF si se distribuyen de algún método definido, mientras que el 33% manifiesta lo contrario.

Interpretación

Debido a que se hace difícil conocer el valor exacto de los costos indirectos de fabricación que se utiliza en cada unidad producida es necesario basarse en algún método de valoración para prorratear los valores correspondientes que permita una asignación eficiente y a la vez un real conocimiento del costo total del producto.

5. ¿Se toma en consideración todos los costos indirectos de fabricación para su distribución?

Tabla Nº 42. Valor total CIF

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
5.1. Si	3	20%
5.2. No	12	80%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

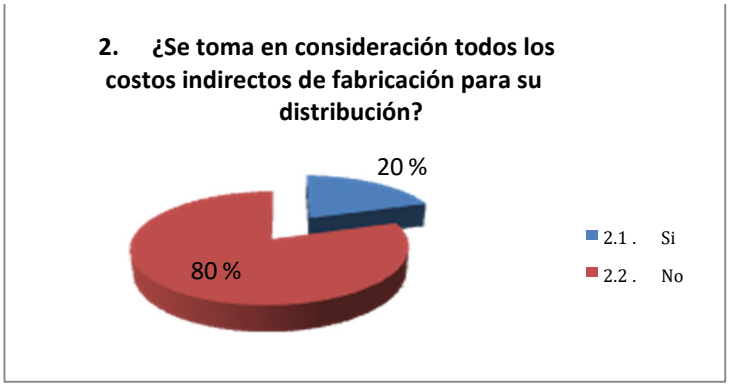


Gráfico Nº 7. Valor total CIF

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

El 20% de los empleados encuestados indican que se si se consideran todos los costos indirectos de fabricación para la determinación del costo de la producción, mientras que el 80% restante indica lo contrario.

Interpretación

En la empresa envasadora SU AGUA se desconoce el valor real de Costos Indirectos de Fabricación, por cuanto no se han considerado rubros como depreciación, servicios básicos, suministros de oficina, entre otros. A pesar de no intervenir directamente en la producción, complementan el proceso de fabricación y por lo tanto forman parte del costo de los productos.

6. ¿Existe un método de Fijación de Precio de venta de los productos fabricados por la empresa?

Tabla Nº 43.Método de Fijación del Precio de Venta

Variable		Frecuencia	Frecuencia relativa
6.1.	Si	12	80%
6.2.	No	3	20%
TOTAL		**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

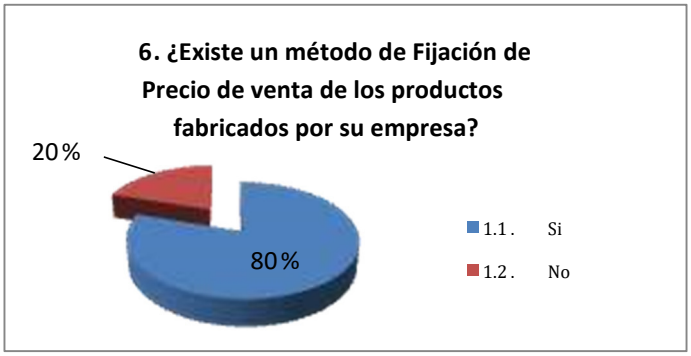


Gráfico Nº 8.Método de Fijación del Precio de Venta
Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

Según los datos obtenidos, el 80% manifiesta que existe un método de fijación de precios de venta, el 20% manifiesta que se lo realiza de forma empírica.

Interpretación

Estos resultados demuestran que se han basado en parámetros para la fijación del precio de venta aplicables a las distintas líneas de productos que produce la empresa, los mismos que han sido determinados en base a la experiencia del personal que labora en la empresa.

7. ¿Considera que es adecuado el método de fijación de precio para los productos?

Tabla Nº 44. Adecuado Método para la Fijación del Precio

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
7.1. Si	4	27%
7.2. No	11	73%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

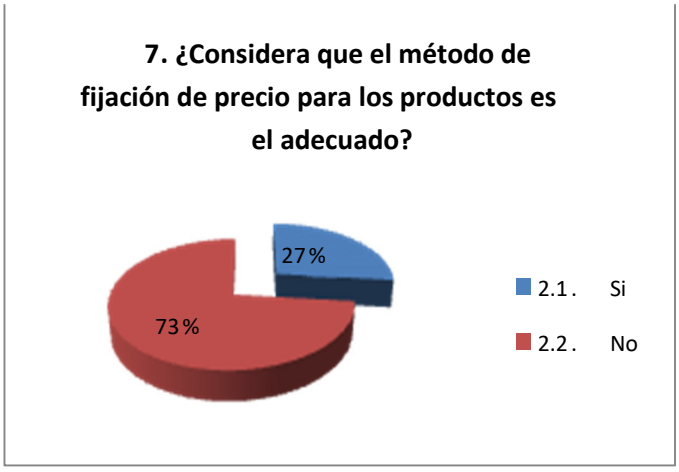


Gráfico Nº 9.Adecuado Método para la Fijación del Precio
Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

Los resultados muestran que el 73% manifiestan que el método de fijación de precios no es el adecuado, el 27% que el método es adecuado para la fijación de precios.

Interpretación

Estos resultados indican que el método de fijación del precio de venta no es el adecuado debido a que la empresa no cuenta con información oportuna y veraz que permita tomar decisiones de precio y a la vez solo han sido fijados en base a la experiencia del personal que labora en la empresa.

8. ¿Se toma en consideración el costo de los productos para la fijación del precio de venta?

Tabla Nº 45. Consideración del Costo de los Productos para la Fijación del Precio de Venta

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
8.1. Si	7	47%
8.2. No	8	53%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte



Gráfico Nº 10.Consideración del Costo de los Productos para la Fijación del Precio de Venta
Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

El 47% de los trabajadores manifiestan que si se toma en consideración el costo de fabricación de los productos para la fijación del precio de venta y el restante 53% de los trabajadores que laboran el área de marketing manifiestan que no se toma en consideración este factor.

Interpretación

Los resultados obtenidos demuestran que a pesar de que el costo de los productos es un factor importante para la fijación del precio de venta, existen otros factores que influyen en su determinación. Sin embargo, es importante mantener un riguroso control de los mismos.

9. ¿Se fija el precio en función de la competencia?

Tabla Nº 46. Fijación del Precio en función de la Competencia

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
4.1. Si	9	60%
4.2. No	6	40%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

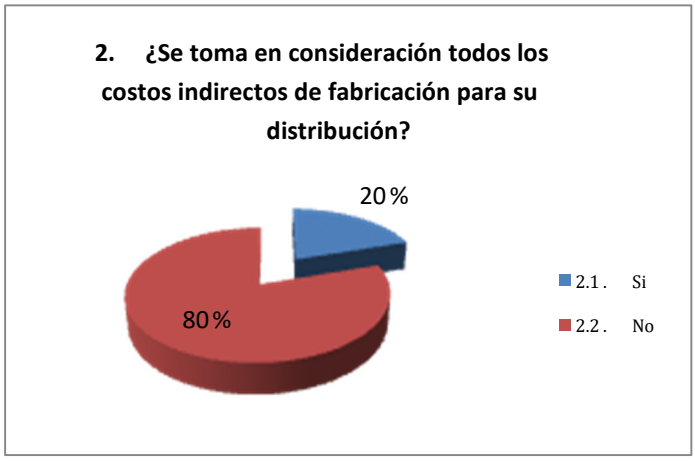


Gráfico Nº 11. Fijación del Precio en función de la Competencia
Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

El 60% del personal encuestado indica que se fija el valor de los productos de acuerdo a la competencia, mientras que el 40% indican lo contrario.

Interpretación

Los resultados demuestran que la información proporcionada por la competencia, constituye un importante punto de referencia para tomar decisiones en cuanto a precios de venta en la empresa envasadora SUAGUA. En ese sentido se toma en consideración factores cambiantes y externos a la organización.

10. ¿Se toma en consideración la oferta y la demanda para la fijación del precio de venta?

Tabla Nº 47. Oferta y Demanda para la Fijación del Precio

Variable	Frecuencia	Frecuencia relativa
10.1. Si	10	67%
10.2. No	5	33%
TOTAL	**15**	**100%**

Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte



Gráfico Nº 12. Oferta y Demanda para la Fijación del Precio
Fuente: Encuestas aplicadas a los empleados de la Empresa envasadora SU AGUA
Elaborado por: Rocio Solarte

Análisis

El 67% de los trabajadores del área de marketing manifiestan que el precio de los productos varía de acuerdo a condiciones del mercado, mientras que 33% indica lo contrario.

Interpretación

En base a estos resultados se puede concluir que de acuerdo a factores externos como la oferta y demanda del agua existen variaciones en los precios de venta, constituyéndose en un punto de referencia para la fijación del precio.