



**ESPE**

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO-AUDITOR**

**AUTOR: CRIOLLO LLUMIQUINGA SANTIAGO DANIEL**

**TEMA: PROPUESTA DE DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN  
SISTEMA CONTABLE DE COSTOS POR ÓRDENES DE  
PRODUCCION PARA LA EMPRESA CREACIONES MILTON'S**

**DIRECTORA: ING. MARÍA FERNANDA LARCO  
CODIRECTOR: ING. CESAR LLUMIQUINGA**

**SANGOLQUÍ, MAYO 2015**

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE  
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**CERTIFICADO**

**ING. MARÍA FERNANDA LARCO  
ING. CESAR LLUMIQUINGA**

**CERTIFICAN:**

Que el proyecto de grado denominado **“PROPUESTA DE DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CONTABLE DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCION PARA LA EMPRESA CREACIONES MILTON´S”** ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE.

Debido a la veracidad de la información, calidad de trabajo y confiabilidad de los resultados que garantiza su aplicación, recomendamos su publicación.

El mencionado trabajo consta de dos documentos empastados y un disco compacto que contiene los archivos en formato de Acrobat (pdf). Autoriza a Santiago Daniel Criollo Llumiquinga que lo entregue al Eco. Galo Acosta, en su calidad de Director de Carrera.

Sangolquí, mayo de 2015



Ing. María Fernanda Larco  
**DIRECTORA**



Ing. Cesar Llumiquinga  
**CODIRECTOR**

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE  
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

## DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

SANTIAGO DANIEL CRIOLLO LLUMIQUINGA

### DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado **“PROPUESTA DE DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CONTABLE DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCION PARA LA EMPRESA CREACIONES MILTON´S”** ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es mi autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, mayo de 2015



---

Santiago Criollo Llumiquinga

1720536224

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE

INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

## AUTORIZACIÓN

Yo, SANTIAGO DANIEL CRIOLLO LLUMIQUINGA

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del proyecto de grado titulado **“PROPUESTA DE DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA CONTABLE DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCION PARA LA EMPRESA CREACIONES MILTON´S”** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, mayo de 2015



---

Santiago Criollo Llumiquinga

1720536224

## DEDICATORIA

*Este trabajo le dedico principalmente a una mujer que ha sido siempre un ejemplo a seguir, quien ha estado incondicionalmente apoyándome y se ha convertido en la pieza fundamental en mi vida para alcanzar mis objetivos, la persona que me ha enseñado desde niño que las metas se consiguen con esfuerzo y dedicación, es por ello una satisfacción culminar mi carrera universitaria y entregarle este título a la mejor mujer del mundo, aquella que siempre creyó en mí*

***mi madre.***

*A mi padre que me observan desde el cielo que no le alcanzó la vida para verme conseguir este objetivo pero sé que donde quiera que se encuentre se va a sentir orgulloso de mí.*

*A toda mi familia porque este logro es para ustedes y por ustedes.*

*A mis amigos que durante todos estos años juntos hemos vivido experiencias que quedaran en mi memoria para toda la vida.*

**SANTIAGO CRIOLLO**

## AGRADECIMIENTO

*A mi madre que con su ejemplo de trabajo y esfuerzo diario me dio la pauta para poner cada día ese granito de arena en la consecución y búsqueda constante de la superación y el éxito.*

*A los ingenieros María Fernanda Larco y Cesar Llumiquina, Directora y Codirector de tesis, que con sus vastos conocimientos y sus valiosas sugerencias permitieron un mejor desarrollo del presente trabajo.*

*A la Escuela Politécnica del Ejército y sus profesores porque gracias a sus enseñanzas han formado en mí una gran profesional.*

*A mis amigos que de una u otra forma han contribuido en tantos aspectos de mi vida, gracias por formar parte de mi vida y por todos estos años de amistad.*

*Y finalmente a aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron con un granito de arena a este trabajo. De todo corazón muchas **GRACIAS**.*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO.....	i
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....	ii
AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
INDICE DE TABLAS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
CAPÍTULO I.....	1
GENERALIDADES.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Base Legal.....	3
1.3 Objetivos de la Institución .....	7
1.3.1 Objetivo General “CREACIONES MILTON’S”.....	7
1.3.2 Objetivos Específicos “CREACIONES MILTON´S” .....	7
1.4 La Empresa .....	8
1.4.1 Reseña Histórica.....	8
1.4.2 Organigramas .....	11
CAPÍTULO II.....	13
ANÁLISIS SITUACIONAL .....	13
2.1 Ambiente Interno de la Organización.....	13
2.1.1 Ambiente Organizacional.....	13
2.2 Macroambiente Externo .....	32
2.2.1 Factor Económico .....	33
2.2.2 Factor Político – Social .....	42
2.2.3 Factor Tecnológico.....	43
2.2.4 Factor Legal .....	44
2.3 Microambiente Externo .....	45
2.3.1 Clientes.....	45
2.3.2 Proveedores.....	46
2.3.3 Competencia.....	47
CAPÍTULO III.....	49
DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO .....	49
3.1 Análisis DOFA .....	49
3.1.1 Matriz de evaluación de factores externos (EFE) .....	50
3.1.2 Matriz de evaluación de elementos internos (EFI).....	51

3.1.3	Formulación Estratégica .....	53
3.2	MISIÓN.....	56
3.2.1	Concepto.....	56
3.3	VISIÓN .....	57
3.3.1	Concepto.....	57
3.4	Objetivos .....	58
3.4.1	Objetivo General .....	58
3.4.2	Objetivos Específicos por Área .....	58
3.5	Políticas.....	59
3.5.1	Políticas de Compra .....	59
3.5.2	Políticas de Venta .....	60
3.5.3	Políticas de Crédito .....	60
3.5.4	Políticas de Efectivo .....	61
3.5.5	Políticas de Inventario .....	61
3.5.6	Políticas de Información .....	62
3.5.7	Políticas de Recursos Humanos .....	62
3.6	Estrategias.....	62
3.6.1	Estrategias de Promoción.....	62
3.6.2	Estrategias de Financiamiento.....	63
3.6.3	Estrategias de Producto .....	64
3.6.4	Estrategias de Precios.....	65
3.6.5	Estrategias de Ventas .....	65
3.7	Principios y Valores .....	65
3.7.1	Principios .....	65
3.7.2	Valores.....	66
	CAPÍTULO IV .....	68
	ASPECTOS GENERALES DEL COSTO .....	68
4.1	Contabilidad de costos.....	68
4.1.1	Definición .....	68
4.1.2	Objetivos.....	68
4.1.3	Importancia .....	69
4.1.4	Costos y gastos.....	69
4.1.5	Clasificación de los costos y gastos.....	70
4.2	Elementos del costo de producción.....	73
4.2.1	Materia Prima.....	74
4.2.2	Mano de Obra .....	74
4.2.3	Costos Indirectos de Fabricación.....	75
4.3	Tratamiento de los elementos del costo según el Sistema Tradicional.....	75
4.3.1	Tratamiento y control de la Materia Prima Directa e Indirecta.....	75
4.3.2	Tratamiento y control de la Mano de Obra .....	82
4.3.3	Tratamiento y control de los Costos Indirectos de Fabricación.....	87

4.4	Tratamiento de los elementos del costo según NIC 2 Inventarios .....	91
4.4.1	Tratamiento de la materia prima según la NIC 2 Inventarios.....	91
3.4.2	Tratamiento de la mano de obra según la NIC 2 inventarios.....	93
3.4.3	Tratamiento de los CIF según la NIC 2 inventarios .....	94
4.5	Acumulación de costo .....	95
4.5.1	Inventario de Materia Prima.....	95
4.5.2	Inventario de producto en proceso.....	101
4.5.3	Inventario de producto terminado.....	105
4.6	Sistemas de costos .....	107
4.6.1	Sistema de costos por órdenes de producción .....	108
4.6.2	Sistema de costos por procesos .....	115
4.6.3	Sistema de costos estándar .....	117
4.6.4	Sistema de costos ABC .....	118
4.6.5	Sistema de costos Directo o Variable.....	120
4.6.6	Sistema de costos por objetivos .....	122
	CAPÍTULO V.....	125
	DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCION PARA LA EMPRESA CREACIONES MILTON'S .....	125
5.1	Estimación de Costos .....	125
5.1.1	Estimación de costos por el sistema de ordenes de producción .....	125
5.2	Aplicación del sistema de costos por ordenes de producción.....	134
5.2.1	Análisis del sistema de costos por ordenes de producción aplicado a CREACIONES MILTON'S.....	138
	Distribución del costo total de la orden de producción .....	138
5.2.2	Estados Financieros empresa CREACIONES MILTON'S .....	146
	CAPÍTULO VI .....	158
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	158
	CONCLUSIONES .....	158
	RECOMENDACIONES .....	159
	Bibliografía.....	160

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. La Empresa .....	8
Figura 2. Organigrama Estructural Creaciones Milton´s .....	11
Figura 3. Organigrama Posicional Craciones Milton´s.....	12
Figura 5. Sistema Contable .....	14
Figura 4. Oficina de contabilidad .....	14
Figura 6. Gerencia de ventas .....	17
Figura 7. Ejemplares de ternos.....	17
Figura 8. Oficina de sistematización de producción .....	18
Figura 9. Oficina de diseño.....	19
Figura 10. Programa de diseño .....	20
Figura 11. Selección del boceto.....	20
Figura 12. Dibujo de ilustraciones.....	20
Figura 13. Ficha técnica de chaqueta .....	21
Figura 14. Ficha técnica de pantalón .....	22
Figura 15. Bodega de Materiales indirectos y suministros.....	23
Figura 17. Digitación de requisiciones .....	24
Figura 16. Bodega de Materia Prima .....	24
Figura 18. Entrega de telas .....	25
Figura 19. Máquina de enconar hilos.....	25
Figura 20. Programa de trazo.....	26
Figura 21. Coche de tela .....	26
Figura 22. Reposo de tela .....	27
Figura 23. Engrampado de Trazos .....	27
Figura 24. Corte Manual.....	27
Figura 25. Etiquetado y Revisado.....	28
Figura 26. Máquinas rectas electrónicas.....	28
Figura 27. Máquinas overlock.....	29
Figura 28. Revisado preliminar .....	30
Figura 29. Máquina ojaladora .....	30
Figura 30. Control de calidad.....	31
Figura 31. Almacén de Productos Terminados .....	32
Figura 32. Evolución de la inflación anual .....	35
Figura 33. Inflación en los meses de febrero .....	35
Figura 34. Inflación mensual por divisiones de productos .....	36
Figura 35. Variación mensual por ciudades .....	37
Figura 36. COmparativa Tasas Activa y Pasiva .....	39
Figura 37. Competitividad Industrial.....	48

Figura 38. Formato Solicitud de compra .....	76
Figura 39. Formato Orden de compra.....	77
Figura 40. Formato Devolución Proveedores .....	78
Figura 41. Formato Requisición de materiales .....	79
Figura 42. Nota de despacho .....	80
Figura 43. Formato tarjeta de control de inventario .....	81
Figura 44. Formato Nota de devolución a bodega.....	82
Figura 45. Formato Presupuesto Costos Indirectos .....	89
Figura 46. Esquema contable de Costos por Ordenes de Producción.....	112
Figura 47. Formato Orden de Producción .....	113
Figura 48. Formato Hoja de Costos .....	114
Figura 49. Distribución del Costo de la Orden de Producción No. 001 .....	138
Figura 50. Distribucion del costo con la tas del CIF clasificada .....	144
Figura 51. Comparativo tasas asignación CIF y tasas Asignacion CIF Clasificada .....	145

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 .....	126
Cuadro 2 .....	126
Cuadro 3 .....	127
Cuadro 4 .....	127
Cuadro 5 .....	127
Cuadro 6 .....	128
Cuadro 7 .....	128
Cuadro 8 .....	128
Cuadro 9 .....	129
Cuadro 10 .....	129
Cuadro 11 .....	129
Cuadro 12 .....	130
Cuadro 13 .....	130
Cuadro 14 .....	130
Cuadro 15 .....	131
Cuadro 16 .....	131
Cuadro 17 .....	131
Cuadro 18 .....	132
Cuadro 19 .....	132
Cuadro 20 .....	133
Cuadro 21 .....	133
Cuadro 22 .....	134
Cuadro 23 .....	135
Cuadro 24 .....	135
Cuadro 25 .....	136
Cuadro 26 .....	137
Cuadro 27 .....	139
Cuadro 28 .....	139
Cuadro 29 .....	140
Cuadro 30 .....	140
Cuadro 31 .....	140
Cuadro 32 .....	141
Cuadro 33 .....	141
Cuadro 34 .....	141
Cuadro 35 .....	142
Cuadro 36 .....	142
Cuadro 37 .....	142

Cuadro 38.....	143
Cuadro 39.....	144
Cuadro 40.....	145

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	6
Tabla 2.....	34
Tabla 3.....	39
Tabla 4.....	50
Tabla 5.....	51
Tabla 6.....	70

## **RESUMEN**

El ambiente competitivo de hoy fuerza a las empresas a innovar en sus procesos y actividades de producción, CREACIONES MILTON'S al ser una empresa industrial cuya actividad comercial es la producción y comercialización de productos textiles al tener 30 años en el mercado ecuatoriano su conocimiento del negocio ha contribuido a su crecimiento pero también a determinado varias falencias como la fijación de los precios de sus productos la cual es realizada tomando como base su experiencia y su criterio empírico. Es por esto que se identificó la necesidad de implementar un sistema de costos que no solo permita determinar el valor real de sus productos si no establecer un control de la producción, de los tiempos y sobre todo lo los recursos empleados. La información correcta y oportuna que brindará este sistema permitirá a sus propietarios la toma de decisiones y el desarrollo de estrategias acertadas encaminadas al cumplimiento de sus objetivos. Bajo esta premisa se determinó que el sistema adecuado y el que se adapta mejor a sus necesidades es el sistema por órdenes de producción ya que la producción de la empresa es intermitente la cual está determinada por la producción de una diversidad de productos en base solo a pedidos específicos de sus clientes por lo que se desarrolló un sistema de costos adaptado a su realidad el cual busca ser implementado en el futuro.

### **PALABRAS CLAVE**

- **CONTABILIDAD DE COSTOS**
- **SISTEMA DE COSTOS**
- **MICROEMPRESA**
- **CONTROL COSTOS**
- **EMPRESA TEXTIL**

## **ABSTRACT**

Today's competitive environment forces companies to innovate their processes and production activities, CREACIONES MILTON'S to be an industrial company whose business is the production and marketing of textile products to be 40 years in the Ecuadorian market your business knowledge has helped their growth but also identified a number of shortcomings such as the determination of the prices of their products which is based on his experience and empirical approach. That is why the need to implement a system that not only costs to determine the real value of their products if not establish control of production, time and resources on all employees , so based on identified results to determine whether or not the company is getting the expected utility. The correct and timely information that would provide this system will enable owner's decision making and the development of successful strategies to meet its objectives. Under this premise, it was determined that the right fit and that best suits your needs adapts is the system for production orders and production company is intermittent which is determined by the production of a variety of products based only specific customer orders at a cost system adapted to their reality which seeks to be implemented in the future was developed.

### **KEYWORDS**

- **COST ACCOUNTING**
- **COST SYSTEM**
- **MICROENTERPRISE**
- **CONTROL COSTS**
- **TEXTILE COMPANY**

# CAPÍTULO I

## GENERALIDADES

### 1.1 Antecedentes

La coyuntura por la que atraviesan las industrias ecuatorianas de hilado, tejido y confección es compleja. Además, no se trata de un sector minoritario: las empresas textiles, según Javier Díaz Crespo, presidente ejecutivo de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE) (Díaz, 2015), constituyen el tercer sector manufacturero más grande del país. “Hasta hace poco éramos el segundo, pero el sector químico nos ha pasado. Según la última encuesta de hogares hecha por el INEC, el textil genera 120.000 empleos directos entre los sectores formal e informal” (Cevallos, 2013), añadiendo que la mayoría de trabajadores es mujer. La industria textil del Ecuador aún opera de forma tradicional o, dicho de otra manera, funciona verticalmente, puesto que la cadena de producción empieza en la hilatura, continúa por la tejeduría y los acabados, y termina en la confección. “En base de la información de la Superintendencia de Compañías, podemos concluir que en la rama textil existen unas 170 empresas formales y unas 500 en la confección. Pero si sumamos a los informales, puede haber más de 4.000 empresas dedicadas a la rama del textil y la confección, principalmente de esta última”, señala. “En confección fabricamos prendas de vestir y de textiles para el hogar. En tejeduría, nos dedicamos a tejidos de punto y plano, mientras que en hilandería trabajamos con las fibras de algodón, poliéster, acrílico y lana, además de que también hilamos nailon” (Cevallos, 2013). El asunto, es que la cadena de producción textil está pasando por “algunas dificultades en los últimos tres años, con un serio problema de competencia ilegal y desleal de productores chinos, de contrabandistas, de importadores que subfacturan, de comerciantes que no pagan los impuestos, que no facturan el IVA, que no pagan prestaciones” (Cevallos, 2013).

## **Dificultades para exportar**

La exportación es otro de los asuntos pendientes del sector textil ecuatoriano, sobre todo por la falta de tratados de libre comercio con EEUU y la Unión Europea, donde están los principales consumidores de ropa. Y el inconveniente se agrava cuando Perú y Colombia, los grandes competidores del textil ecuatoriano, sí cuentan con este tipo de acuerdos internacionales. En esta misma línea, Díaz, durante su estancia en Medellín donde se escenificó la feria Colombiatex de las Américas entre el 21 y el 23 de enero últimos, se reunió con sus homólogos de Colombia y Perú para hablar sobre asuntos vinculados a acuerdos comerciales y “literalmente, la discusión se centró entre ellos”. “Nosotros nos estamos quedando en la cola... Aún no estamos en las grandes ligas”, remarcó Díaz. “Tenemos una realidad complicada, que ha afectado estos últimos tres años al desempeño de la industria con niveles de crecimiento tan bajos como 1,5% anual. Obviamente no es el desempeño que esperamos”. Con todo, según Díaz, la industria hace lo que puede y de sus exportaciones, más de 50% se envía a Colombia y 7% a Venezuela. En el caso concreto de Hilacril Dávila señaló que 45% de los ingresos de su firma provienen de las exportaciones a Colombia y México, principalmente. (Díaz, 2015)

La empresa, necesita estar atenta a los cambios, en cuanto se refiere a vestuarios, ya que la moda cambia rápidamente, esto obliga a que se tenga variedad de diseños, los mismos que deben estar de acuerdo a las exigencias y así poder satisfacer la demanda del mercado. A pesar de todo, los industriales del sector siguen siendo reacios a la implantación de medidas proteccionistas, porque a la larga, en un mercado tan pequeño como el ecuatoriano, generan ineficiencia, afectan al consumidor.

La industria de Confecciones CREACIONES MILTON'S tiene una trayectoria aproximadamente de 30 años, en el campo de la confección de ropa femenina, que es comercializada en cadenas de tiendas de ropa como:

- Etafashion.
- DePrati
- Super Exitos.
- Meyza Cia.Ltda
- Entre otros consumidores finales

Actualmente, las marcas que identifican los productos de la empresa se encuentran registradas en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), para evitar que sean plagiadas por otros fabricantes de ropa. Las marcas con las que identifica la empresa son:

#### **SARY COLLECTION**



#### **MILTON'S**



## **1.2 Base Legal**

CREACIONES MILTON'S con R.U.C. 1704290301001 es una industria de confecciones de propiedad de la señora María Graciela Oña Gualotuña, cuyo capital y los ingresos anuales superan el valor de \$ 100.000,00 tiene como principal actividad la producción y venta de prendas de vestir.

Según el grupo ENKORE y en base al análisis realizado por la revista Vistazo de las 500 empresas más grandes del país, se puede determinar con respecto al volumen de ventas, es considerada una empresa PYMES aquella que vende entre \$15,000 y \$20, 000,000 anuales. (Vistazo, 2013) (ENKORE, 2013)

CREACIONES MILTON´S al ser una persona natural obligada a llevar contabilidad está sujeta al cumplimiento de la normativa tributaria determinada en la Ley y Reglamento de Régimen de Tributario Interno cuyo ente regulador es el SRI.

Tomando en consideración el artículo 19 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el artículo 37 del Reglamento de Aplicación que textualmente cita: “Están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada” (Codificación, 2014)

Al ser la empresa obligada a llevar contabilidad y según la normativa tributaria esta debe ser llevada bajo la responsabilidad de un contador público autorizado el cual deberá estar inscrito en el RUC y cumplir de acuerdo a la ley con sus obligaciones tributarias (Codificación, 2014). Los deberes formales como persona natural obligada a llevar contabilidad son los siguientes:

- Inscribirse en el RUC y reportar a las autoridades cambios en los plazos indicados, mantenerlo siempre actualizado.
- Emitir y entregar comprobantes de venta y comprobantes de retención autorizados por el SRI que se encuentren en fechas vigentes.

- Presentar mensualmente y en el día correspondientes las declaraciones del IVA, declaración de retenciones en la fuente y anualmente la declaración del Impuesto a la Renta.
- Presentar mensualmente y en el día correspondientes los anexos transaccionales como el anexo transaccional simplificado y anualmente el anexo de relación de dependencia.
- Llevar registros contables acerca de su actividad económica bajo las normas establecidas para este tipo de entidades que de acuerdo al Reglamento y la Ley de Régimen Tributario son las NIC.
- Presentarse en el SRI cuando la autoridad así lo requiera.

Las obligaciones tributarias que tiene la empresa son las siguientes:

Las personas naturales deberán declarar a través del formulario 104 la declaración mensual del IVA en el día correspondiente de acuerdo al noveno dígito del RUC que para la empresa deberá ser presentada hasta el día 28 de cada mes. Según lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario en el artículo 52 este impuesto deberá ser pagado cuando existan transferencias de dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, cuando exista prestación de servicios y en las importaciones.

Existen dos tarifas para este impuesto que son 12% y 0%, la empresa transfiere bienes gravados con el 12% por lo que su declaración es de forma mensual.

Las personas naturales deberán declarar de forma anual y a través del formulario 102 la declaración del Impuesto a la Renta en el día correspondiente de acuerdo al noveno dígito del RUC que para la empresa será hasta el día 28 de marzo de cada año.

En este formulario se detallará los ingresos percibidos, los gastos incurridos así como las retenciones que le han sido efectuadas desde el 1 de enero al 31 de diciembre del periodo a declarar.

Al ser un sujeto pasivo de acuerdo a la ley de Régimen Tributario Interno las personas naturales obligadas a llevar contabilidad se convierten en agentes y en sujetos de retención. Es por esto que tienen la obligación de retener este valor de acuerdo a los porcentajes establecidos para el IVA e Impuesto a la Renta a aquellas personas que según la ley están sujetas a dicha retención.

El valor de las retenciones efectuadas a terceros la empresa deberá declararlo de forma mensual a través del formulario 103 destinado para su efecto. (Codificación, 2014)

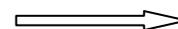
Se resumen a continuación las obligaciones que tiene la empresa como persona natural con las siguientes instituciones:

**Tabla 1**

***Resumen de Obligaciones Legales***

Organismos de Control	Obligaciones
SRI	Cumplimiento de la Ley y Reglamentó de Régimen Tributario Interno. Inscripción del RUC Presentar declaraciones de: IVA, IR, Retenciones en la Fuente. Pago del anticipo del IR. Presentar anexos: Anexo Transaccional Simplificado y RDEP.
IEES	Afiliación de sus empleados el 1 día de trabajo. Registro de novedades en el portal. Pago mensual de la aportación patronal. Pago del sueldo básico unificado vigente. Pago de los fondos de reserva.

Continúa



Ministerio de Relaciones Laborales	De	Cumplimiento del Código del Trabajo. Inscripción de los Contratos de Trabajo. Declaración y pago de décimo tercero y cuarto sueldo. Declaración y pago de utilidades.
Cuerpo Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito	de	Obtener el permiso de funcionamiento.
Municipio del Distrito Metropolitano de Quito	del	Declaración y pago anual de la Patente Municipal y 1.5 x 1.000 sobre activos totales.

**Fuente:** (SRI, MRL, Quito, & Quito, 2015)

### 1.3 Objetivos de la Institución

#### 1.3.1 Objetivo General “CREACIONES MILTON´S”

Confeccionar productos de calidad a costos competitivos; con una mano de obra eficiente y comprometida con la empresa, para así satisfacer todas las necesidades y expectativas del cliente.

#### 1.3.2 Objetivos Específicos “CREACIONES MILTON´S”

- Ser la organización más importante en todas las áreas que la conforman.
- Obtener un número importante de clientes cautivos.
- Posicionarnos en el ramo textil como una de las 10 empresas más importantes.
- Estar atentos y abierto a las tendencias de la moda y necesidades de la sociedad, para assimilarlas y responder en forma proactiva y práctica, manteniendo así la vigencia de la filosofía de la empresa.

- Cubrir al máximo la demanda de nuestros clientes para brindar una satisfacción total
- Mantener siempre los precios más bajos a comparación de nuestra competencia directa.
- Brindar elegancia, comodidad y estilo a toda nuestra cliente Obtener un amplio grupo de clientes fieles a nuestra industria.
- Exportar nuestra línea de vestuario para el 2015 a otros países vecinos, por medio de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).

## 1.4 La Empresa



Figura 1. La Empresa

### 1.4.1 Reseña Histórica

Su propietaria, María Graciela Oña Gualotuña, a la edad de 15 años inicia su proceso de aprendizaje en un pequeño taller de confección de ropa que lo formó junto a su progenitor. Posteriormente al contraer matrimonio con el Sr. Raúl de la Cruz, deciden continuar con la misma actividad económica, pero con calificación de la Junta Nacional de Defensa del Artesano; para el efecto, previamente obtuvo su título de maestra de taller en el Colegio Julio Matovelle de Sangolquí.

Con fecha 26 de julio de 1977, nace su hijo Milton, nombre con el cual se identifica a su local comercial con la denominación de CAMISERÍA MILTON'S, en virtud de que en aquel tiempo se confeccionaba camisas que eran ofertados en el mismo almacén y en algunos casos se entregaba bajo pedido exclusivo de los clientes.

Considerando la aceptación de la calidad del producto por parte de los consumidores, fue indispensable incrementar la producción. Los propietarios (cónyuges) toman la decisión de financiamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Alianza del Valle" para la adquisición de maquinarias, materias primas y de recurso humano (operarias).

Con este crecimiento y desarrollo de la actividad económica pierde la categoría artesanal y adquiere la calificación de pequeña industria desde el año 1986, en la cual toma la denominación comercial de CREACIONES MILTON'S, desde esa fecha hasta la presente continúa con la confección de prendas de Alta Costura y Ropa Casual de mujer.

La confección de prendas de vestir a la que se dedica actualmente la industria CREACIONES MILTON'S son:

- Blusas de Algodón.
- Pantalones.
- Faldas.
- Ternos de Pantalón de 2 piezas
- Ternos de Pantalón de 3 piezas.
- Ternos de Falda de 2 piezas.
- Ternos de Falda de 3 piezas.

- Vestidos.
- Abrigos (Bajo pedido).

Actualmente se encuentra incursionando en la confección de Camisas de Hombre de acuerdo a la demanda del mercado. Toda esta línea de productos se los realiza con telas de diferente calidad, estas pueden ser en licra, algodón, poliéster entre otras que se adquiere a grandes proveedores nacionales como internacionales.

Los productos de esta línea son comercializados en la actualidad en distintos mercados del país como:

- Costa
- Sierra
- Oriente

1.4.2 Organigramas

1.4.2.1 Organigrama Estructural

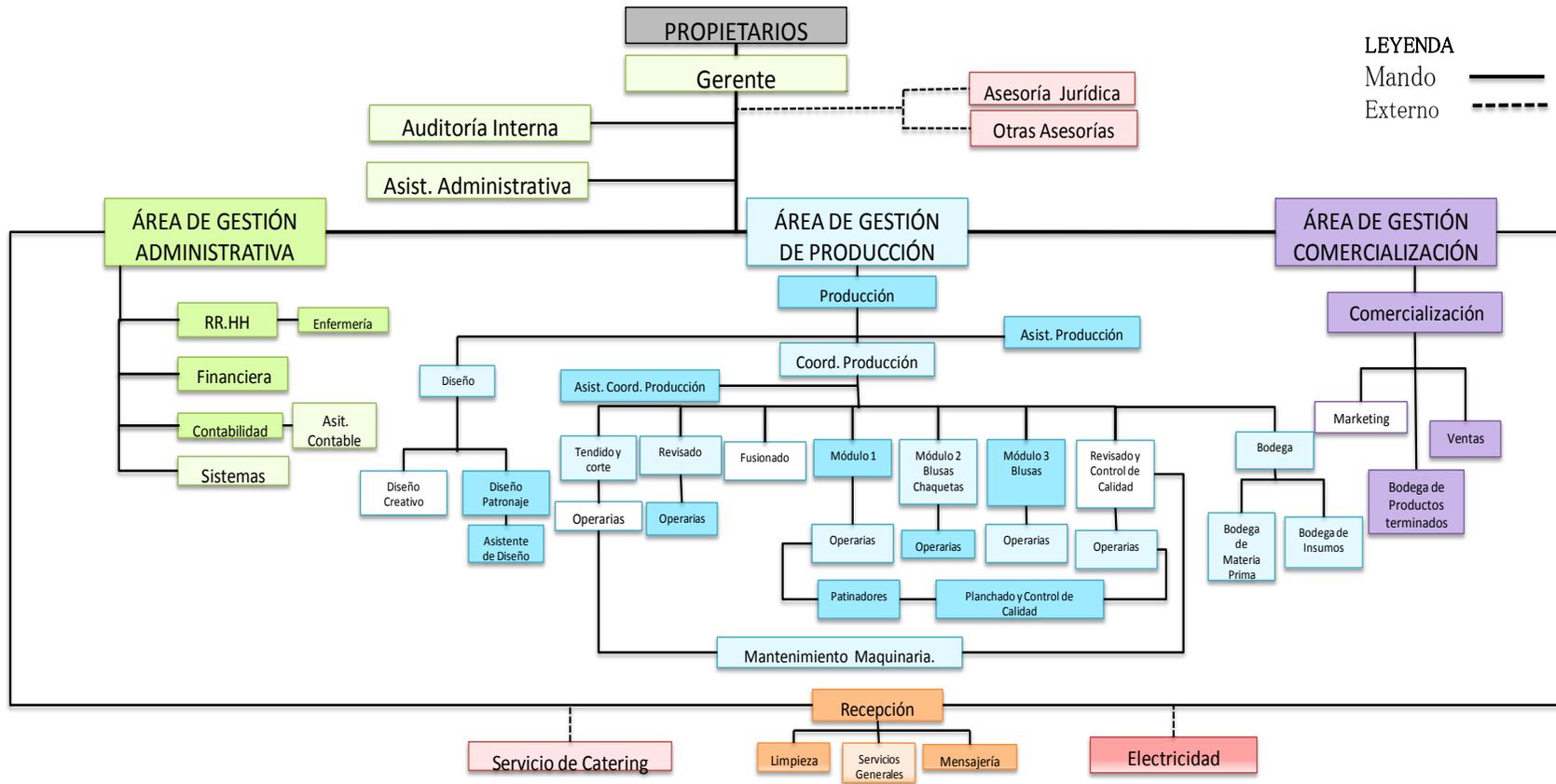


Figura 2. Organigrama Estructural Creaciones Milton's

Fuente: Creaciones Milton's

1.4.2.2 Organigrama Posicional

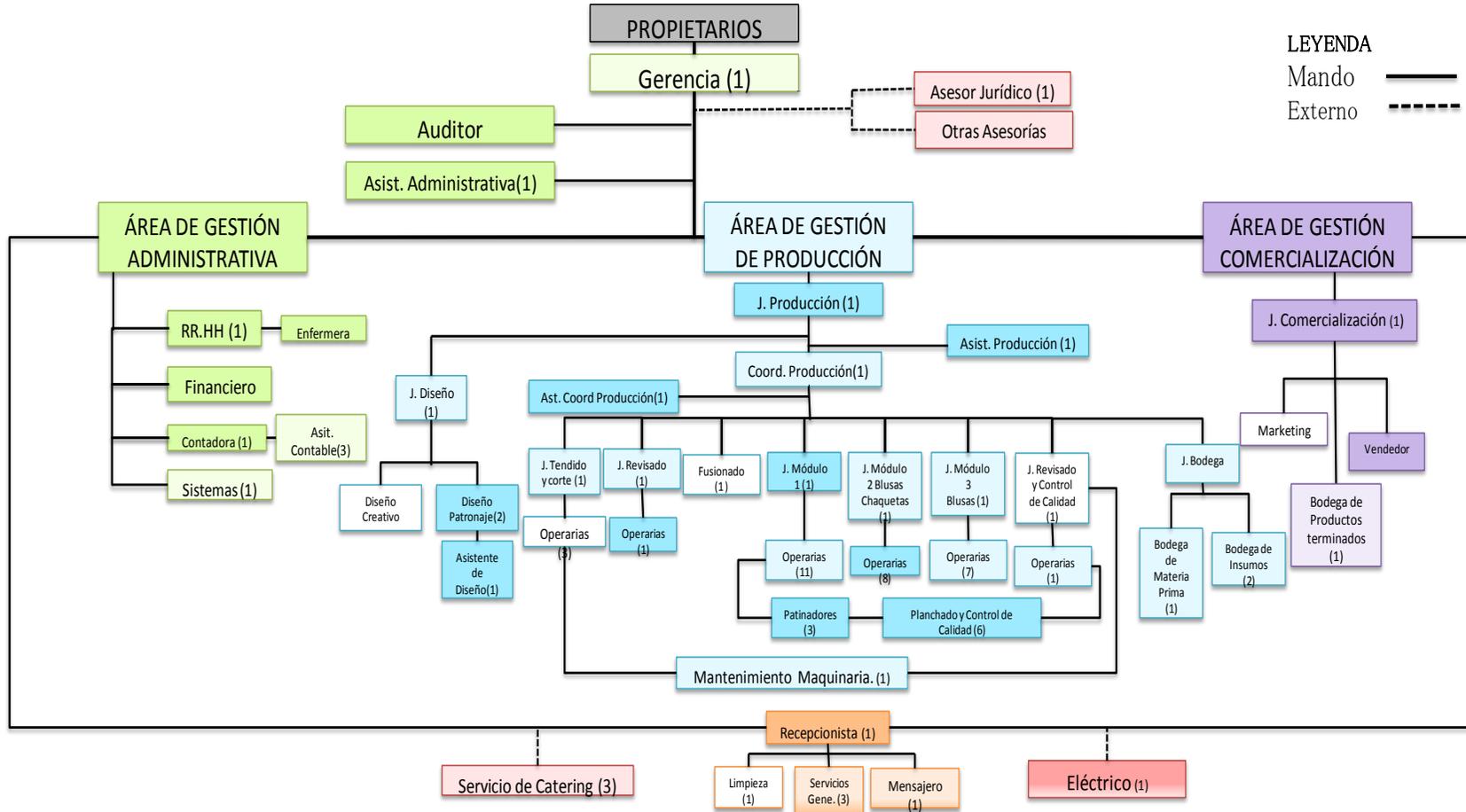


Figura 3. Organigrama Posicional Craciones Milton's

Fuente:

Craciones

Milton's

## **CAPÍTULO II**

### **ANÁLISIS SITUACIONAL**

#### **2.1 Ambiente Interno de la Organización**

##### **2.1.1 Ambiente Organizacional**

Dentro del estudio se realizaron entrevistas a funcionarios y empleados de la empresa, se efectuó un trabajo de observación del proceso productivo y del ambiente institucional, resultado de lo cual se determinaron los nudos críticos; y, se procedió al análisis de los mismos, seleccionando al azar un usuario interno, según su perfil ocupacional, con el fin de buscar alternativas de solución para el mejoramiento de la producción.

El análisis interno consiste en diagnosticar el ambiente organizacional de las áreas: Producción, Administración y Comercialización, de “CREACIONES MILTON´S”, con el fin de buscar estrategias que permitan optimizar los recursos, es decir, elevar el nivel de productividad.

##### **2.1.1.1 Área Administrativa**

El área está conformada por 4 personas, Jefe Administrativo, Contador, el Jefe de Talento Humanos y Jefe de Sistemas.

En un principio “CREACIONES MILTON´S” fue constituida como empresa artesanal, pero por razones tributarias y legales, pasó a ser de una persona natural obligada a llevar contabilidad, quien es actualmente el Gerente Propietario, quien toma las mejores decisiones para el correcto funcionamiento de las actividades comerciales. Igualmente la empresa desde el año 2007 ha llevado una contabilidad comercial sin tener en cuenta la parte productiva.

La persona encargada de la recepción y documentación es la secretaria, la misma que cumple con diferentes funciones como: llevar un archivo permanente, atender las llamadas telefónicas, llevar la agenda de reuniones con los clientes, tomar dictados, recibir y coordinar el envío de documentos, entre otras, las mismas que hacen que la empresa obtenga los documentos de manera rápida y oportuna.



Figura 4. Oficina de contabilidad

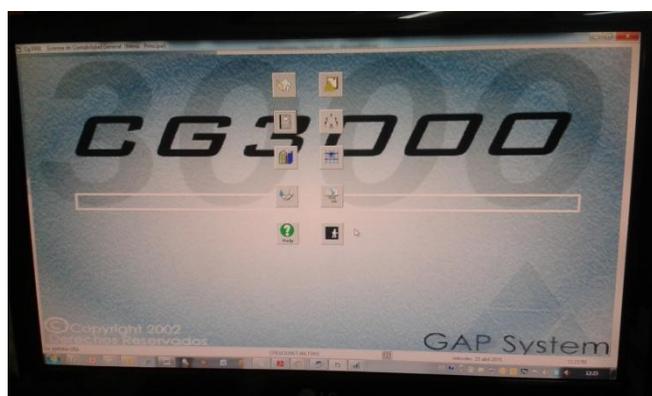


Figura 5. Sistema Contable

Con respecto a la contabilidad con la que viene trabajando la empresa años atrás, existen varias funciones a realizarse por parte de la contadora y el jefe de Recursos Humanos como son:

- **Declaraciones de impuestos.-** Referente al pago de las obligaciones tributarias lo realiza de forma mensual actualmente se encuentra al día en los pagos al Servicio de Rentas Internas, el Anexo Transaccional se lo realiza de forma mensual.

- **Compras.-** Las compras de materias primas como son las telas, hilos, cierres, botones, son adquiridas a empresas que ofrecen productos de alta calidad, de igual forma los descuentos van ligados con las cantidades del pedido y la forma de pago son establecidas al momento de la negociación.
- **Pago a Proveedores.-** El pago a los proveedores la empresa lo realiza de acuerdo a las fechas pactadas con sus proveedores, actualmente CREACIONES MILTON'S cuenta con una buena liquidez que permite cumplir con los pagos oportunamente, lo que hace que los proveedores abastezcan de los insumos requeridos por la empresa.
- **Pago a nómina.-** Respecto al pago de sueldos a los trabajadores, la empresa lo realiza de manera puntual cada fin de mes, al momento "CREACIONES MILTON'S", se encuentra al día con el pago lo que hace que los empleados realicen sus funciones asignadas de manera adecuada, correcta y oportuna lo cual permite que los pedidos se entreguen a tiempo y obtener la satisfacción del cliente.
- **Inventarios.-** Referente a los inventarios la empresa no posee un adecuado control de ellos ya que solo tiene en cuenta a los hilos y la tela, sin considerar a todos los materiales indispensables para la confección de la prenda de vestir, recursos humanos, tecnológicos, materiales, necesarios para obtener el producto final.
- **Conciliación Bancaria.-** A través de la conciliación bancaria se logra tener un mejor control de los depósitos realizados por parte de la empresa y de sus clientes, se puede identificar los cheques girados que no se han cobrado, detectar algún cheque girado y cobrado pero no contabilizado, se consigue contabilizar todos los cargos bancarios, detectar errores en los montos, en sus propios

libros contables o en la cuenta bancaria, conocer el saldo contable que se tiene en la cuenta corriente; lo cual permite tomar decisiones oportunas.

### **2.1.1.2 Área de Comercialización**

El objetivo principal del equipo que conforma el Departamento de Comercialización es presentar y ofrecer la mercadería, pero también, recoger la opinión y sugerencias del consumidor final hacia los productos, así como también detectar sus gustos y preferencias en materia de diseño, colorido, tallas, materiales y presentación. Asimismo es tarea del departamento de comercialización, la programación de la demanda global y por cliente, lo cual tiene por objetivo apoyar la planeación de la producción y dar un mejor servicio a sus clientes.

El Departamento de Comercialización es el principal enlace con sus clientes y a través de ellos, con el público consumidor. El servicio al cliente está a cargo este departamento, quienes asesoran y muestran los diferentes tipos de prendas de trabajo que la empresa confecciona y que se puedan adaptar a las necesidades que cada cliente tenga.

Los gastos de comercialización son significativos ya que cuenta con ventas fuertes por medio de la publicidad que realiza a través de la página web, tarjetas comerciales, revistas, gastos de envío, entre otras.

La unidad de bodegas se encarga del control de los equipos de seguridad industrial y de los productos (prendas de vestir), con la finalidad de hacer más eficiente la entrega de las mercaderías (prendas de vestir y equipos), el despachador es el responsable de verificar que los envíos sean realizados de conformidad a lo solicitado por el cliente tanto en cantidad, tallas, colores, cumpliendo las normas administrativas que rigen el transporte nacional.

De igual forma el personal que trabaja en esta unidad son los encargados de recibir las mercaderías tanto de productos (prendas de vestir) y equipos de seguridad industrial, posteriormente continúan con el registro del ingreso de los productos y finalmente con la entrega a los clientes.



**Figura 6. Gerencia de ventas**



**Figura 7. Ejemplares de ternos**

Las personas de esta área se encargan:

- Promocionar el producto.
- Visitar a clientes

- Hacer publicidad.
- Realizar estudio de mercado

### 2.1.1.3 Área de Producción

“Proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos. Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.” (HEIZER, 2004)



Figura 8. Oficina de sistematización de producción

El departamento de sistematización de producción en CREACIONES MILTON'S, cuenta con un adecuado control y tabulación de producción de cada una de cada una de las operarias con el objeto de evaluar el rendimiento y establecer las eficiencias para el cálculo de remuneraciones y la verificación del cumplimiento del programa de producción y para que la entrega de pedidos de los clientes sea justo a tiempo.

Las personas encargadas de esta área realizan diariamente:

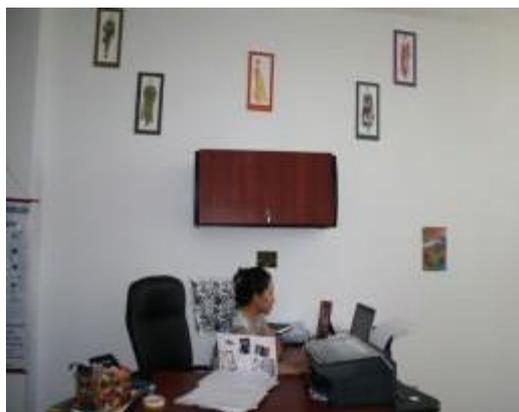
- Toma física de tiempos de cada proceso.

- Determinación de estándares de tiempo.
- Tabulación de cada proceso y de cada operaria
- Estadística de órdenes de producción en proceso y terminados.
- Resumen de producción individual y determinación de eficiencias.

Todo este monitoreo se lo hace en base a tiempos que se demora cada modelo de prendas a producir, para al final del día sacar la eficiencia de cada operaria, manejándonos con un mínimo del 70% de rendimiento, con lo que se estima que se ha trabajado las 8 horas. Si la operaria ha sacado en su rendimiento más del 70%, se le pagara un adicional en la producción, que es un incentivo para que trabaje más a presión.

## **Descripción de los Módulos del Área de Producción**

### **Diseño**



**Figura 9. Oficina de diseño**

Este departamento procede a diseñar el modelo, previa investigación del comportamiento de sus consumidores, en cuanto a costumbres, estilos de vida, renta disponible; los mismos que deben estar acorde a las necesidades y gustos de los clientes.

Para la realizar un diseño se debe seguir el siguiente proceso:

- Crear Bocetos

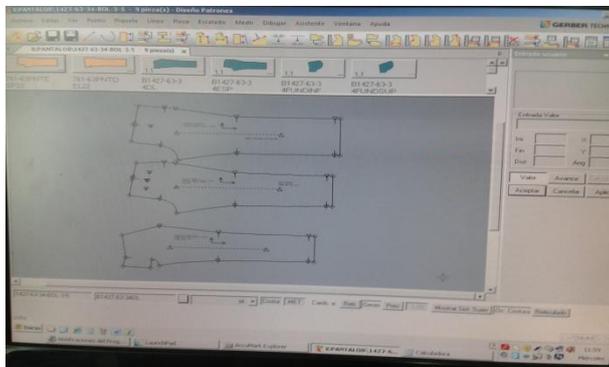


Figura 10. Programa de diseño

- Seleccionar el Boceto Deseado

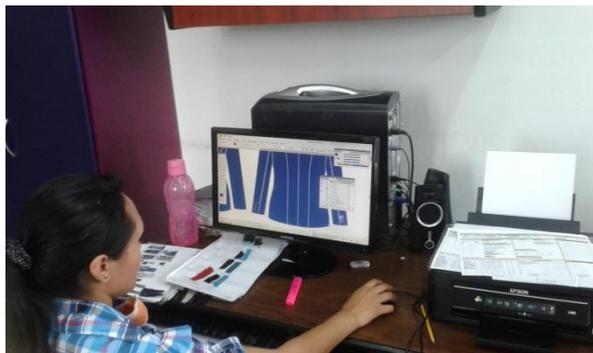


Figura 11. Selección del boceto

- Presentar la Ilustración



Figura 12. Dibujo de ilustraciones

- Crear la Ficha Técnica

F I C H A T E C N I C A D E M U E S T R E O				
REF	color	MODELO	TELA	INSUMOS
3085	LADRILLO	AMERICANO	VERSACE2	<b>CUELLOS</b>
Fecha emit	15/04/2008	Fecha de entre	16/042008	<b>Pelón de cuello</b>
				180
				<b>B L A N D I Z</b>
				<b>Pelón de blandiz</b>
				180
				<b>D E L A N T E R O S</b>
				<b>Pelón faja</b>
				8244
				<b>Pelón doblado bajo ch</b>
				8244
				<b>Pelón doblad mg</b>
				8244
				<b>Botón decorativo amer</b>
				#34515
				<b>S</b>
				2 cada 10cm
				<b>OJAL RECTO</b>
				#30
				<b>Etiquet-Talla</b>
				MILTONS
				<b>Pelón de aciento</b>
				8244
				<b>Hombreras #3</b>
				<b>Instruc lavad</b>
				MILTONS
				<b>B O R D A D O</b>
				<b>MEDIDAS</b>
				<b>HILOS</b>
				<b>DE</b>
				<b>CAFÉ</b>
				<b>S</b>
				<b>8rom</b>
				<b>HILOS DE CONFECCION</b>
				<b>COLOR</b>
				<b>CODIGO</b>
				Ladrillo
				6.8
				<b>OBSERVACIONES</b>
				* FORRADO COMPLETO
				* Primer boton 33cm
				* ESPALDA: costuras cadeneneta y planchar costuras ab
				<b>DISEÑADORA</b>
				<b>RESPONSABLE</b>
				<b>FECHA SALIDA:</b>

Figura 13. Ficha técnica de chaqueta

Fuente: Área de Diseño



Con estos pasos señalados anteriormente procede inmediatamente a la confección por parte de la **muestrista**, para la selección de los diseños que se considere de aceptación en el mercado.

Después la diseñadora de modas se encargara de dar patronaje y escalado en el Software Gerber Technology en la ventana PDS que servirá para dar forma al producto de acuerdo al molde y talla que se necesita para confeccionar.

**Bodega de Almacenamiento de Materia Prima:** En este departamento se almacena toda la materia prima directa y materiales indirectos y suministros como:

- Telas (diferentes calidades),
- Cierres,
- Hilos,
- Botones,
- Etiquetas,
- Tallas, entre otros.



**Figura 15. Bodega de Materiales indirectos y suministros**



Figura 16. Bodega de Materia Prima

Todos estos materiales son debidamente ubicados y perchados por colores, tipos y medidas, que facilitan a la persona encargada a ubicarse mejor, para poder entregar los materiales que se requiere en la planta industrial.

La Bodeguera se encarga también de:



Figura 17. Digitación de requisiciones

- **Recibir los Materiales;** es responsable de recibir el producto; esto quiere decir que, si llega un container de tela ella, tiene que tomar los datos de la medida y tipo de tela que va bajando el estibador para al final cuadrar la factura, con el número de piezas y la cantidad en yardas o metros. El mismo procedimiento se lo hace para los diferentes materiales que llegan a la bodega.



Figura 18. Entrega de telas

- **Preparar Materiales;** La bodeguera se encarga de preparar los materiales para entregar a la planta industrial, esta debe estar acorde con la ficha técnica (insumos para la realización de la prenda) que realiza la diseñadora para la producción de un lote de pedidos.
- **Descargar los Materiales;** Esto se lo hace en el programa TMAX, en la ventana de Inventarios, que ayuda a conocer qué materiales están por terminarse y hacer los pedidos con previa anticipación y de esta manera evitar parar la producción.
- **Enconar Hilos;** este encone se hace para distribuir de mejor manera un color de hilo, que se entrega a varias maquinistas, para la fabricación de un determinado lote de productos de un mismo color.



Figura 19. Máquina de enconar hilos

## Corte

Es el módulo encargado de crear los moldes para la línea de vestuario femenino con los pasos detallados a continuación:

1. **Trazo;** se lo hace con la ayuda del programa Gerber Technology en la ventana de **auto trazo**, donde se diseña el molde para luego ser impreso en el ploter.



Figura 20. Programa de trazo

2. **Tendido de la Tela;** se realiza manualmente ya que las piezas son cargadas una a una y puestas en un coche sobre la mesa que es empujado de arriba hacia abajo.



Figura 21. Coche de tela

3. **Reposo de Tela;** se lo deja mínimo por 24 horas, esto se hace por que existen telas que tienden a encogerse después del tendido; generalmente sucede en tela licra, con la que es

confeccionada la mayor parte de nuestros productos.



Figura 22. Reposo de tela

4. **Engrampado de Trazos;** se pone el trazo impreso sobre la tela ya reposada, luego se va grapando para que el molde no se mueva al momento del corte.



Figura 23. Engrampado de Trazos

5. **Corte;** una vez grapado los trazos se procede al corte de la tela con una cortadora, que lo realiza la operaria manualmente siguiendo el trazo del diseño.



Figura 24. Corte Manual

- 6. Etiquetado y revisado;** se lo hace una vez que ya está cortado la tela, con el fin de poner en cada despiece el código de color y la talla. El revisado consiste en verificar que no haya fallas, sean estas por piquetes o porque una parte de tela está descolorida



**Figura 25. Etiquetado y Revisado**

## **Confección**

Este módulo de producción cuenta con diversas máquinas que son necesarias para la fabricación del producto como:

- Máquinas rectas electrónicas.



**Figura 26. Máquinas rectas electrónicas**

- Máquinas overlock.



Figura 27. Máquinas overlock

Esta sección de maquinistas trabaja en línea recta con el fin de que las máquinas se encuentren cercas, para poder agilizar el proceso.

Las operarias son divididas acorde a las destrezas que posean para armar ciertos productos como: pantalones, chaquetas, blusas, faldas donde van uniendo las piezas que salen de corte.

### **Terminado**

Se encarga de darle el toque final, que pasa primero por un filtro de revisado preliminar en el cual se hace lo siguiente:

- Revisar que no tenga piquetes
- Realizar el empate de las costuras
- Ver que las medidas sean exactas
- Revisar manchas



**Figura 28. Revisado preliminar**

Una vez realizado este filtro se encargan de hacer ojales, pegar botones, poner etiquetas con máquinas que son necesarias para este proceso como:

- Máquinas Ojaladoras
- Máquinas Botoneras
- Máquinas Rectas



**Figura 29. Máquina ojaladora**

Luego pasaremos al módulo de planchado a vapor, donde se realiza lo siguiente:

- Planchado de líneas de quiebre
- Planchado de los cuellos
- Planchado delanteros

- Planchado de flojos en bajos
- Asentar los Bordados
- Planchado con raya

Como último filtro tenemos el Control de Calidad donde se volverá a revisar: las fallas, medidas exactas, planchado y el urle en chaquetas sin forro. De igual manera, se encarga de poner el producto en un armador y enfundar.



Figura 30. Control de calidad

**Bodega de Almacenamiento de Artículos Terminados.-** Se encarga de recibir los productos terminados como:

- Ternos de Pantalón de 2 y 3 piezas.
- Ternos de Falda de 2 y 3 piezas.
- Pantalones.
- Blusas.
- Vestidos



**Figura 31. Almacén de Productos Terminados**

Seguidamente, se va poniendo con una pistola de plastiflechas los cartones con las marcas **MILTON'S** o **SARY COLLECTIONS**, y sus respectivas instrucciones de lavado que debe tener cada tipo de vestuario. Inmediatamente se coloca en la percha de acuerdo a modelos.

### **Almacén**

Se encarga de las siguientes actividades:

- Recibir los pedidos
- Despachar Pedidos
- Facturar las Ventas
- Servicio al cliente

Todo esto se realiza diariamente dentro del almacén, con una atención excelente, para que los clientes se sientan a gusto, con el ambiente que brinda la industria de CREACIONES MILTON'S.

## **2.2 Macroambiente Externo**

El análisis del entorno macroeconómico es vital para saber en qué condiciones de soporte compite una empresa nacional con otras del mundo, o en qué condiciones se desarrollan los negocios en un sector de la economía del país comparada con otros sectores nacionales e internacionales.

### **2.2.1 Factor Económico**

El factor económico es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países. El factor utiliza la manipulación de ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos. Los instrumentos utilizados se relacionan con las políticas fiscal, monetaria, cambiaria, de precios, de sector externo. La política monetaria, a través de las decisiones sobre la emisión de dinero, puede generar efectos sobre la inflación o las tasas de interés; la política fiscal, a través de las determinaciones de gasto público e impuestos, puede tener efectos sobre la actividad productiva de las empresas y, en últimas, sobre el crecimiento económico. La política comercial, o de comercio exterior, tiene efectos sobre los ingresos del Estado y de esta forma, sobre el gasto que éste mismo hace.

En general, la intervención del Estado se puede dar de muchas formas, sin embargo, fundamentalmente tiene el propósito de modificar el comportamiento de los sujetos económicos a través de incentivos, estímulos, beneficios tributarios o de prohibir o limitar las acciones de estos sujetos.

#### **2.2.1.1 Inflación**

Es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales, estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Esta variable siempre va afectar a las empresas ya que los precios de la materia prima, materiales, productos, mercaderías, servicios, tienden a subir de precio. La inflación ecuatoriana es un movimiento continuo de precios con velocidades incontrolables y con direcciones distintas.

El Índice de Precios al Consumidor (IPC), Base: Enero-Diciembre 2014=100, es un indicador mensual, nacional y para nueve ciudades, que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo, residentes en el área urbana del país. La variable principal que se investiga es el precio de comprador, para los 359 productos de la canasta fija de investigación, obtenidos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales ENIGHUR (Abril 2011 – Marzo 2012). (INEC, 2015)

La inflación está compuesta no solo por la insuficiencia administrativa de los gobiernos, sino también por la participación negativa de los ciudadanos.

**Tabla 2**

***Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones***

<b>Mes</b>	<b>Índice</b>	<b>Inflación Mensual</b>	<b>Inflación Anual</b>	<b>Inflación Acumulada</b>
<b>feb-14</b>	97,89	0,11%	2,85%	0,83%
<b>mar-14</b>	98,57	0,70%	3,11%	1,53%
<b>abr-14</b>	98,86	0,30%	3,23%	1,83%
<b>may-14</b>	98,82	-0,04%	3,41%	1,79%
<b>jun-14</b>	98,93	0,10%	3,67%	1,90%
<b>jul-14</b>	99,33	0,40%	4,11%	2,31%
<b>ago-14</b>	99,53	0,21%	4,15%	2,52%
<b>sep-14</b>	100,14	0,61%	4,19%	3,15%
<b>oct-14</b>	100,35	0,20%	3,98%	3,36%
<b>nov-14</b>	100,53	0,18%	3,76%	3,55%
<b>dic-14</b>	100,64	0,11%	3,67%	3,67%
<b>ene-15</b>	101,24	0,59%	3,53%	0,59%
<b>feb-15</b>	<b>101,86</b>	<b>0,61%</b>	<b>4,05%</b>	<b>1,21%</b>

Fuente: (INEC, 2015)

Por su parte, la inflación anual en febrero de 2015 fue de 4,05%, en el mes anterior fue de 3,53% y la de febrero de 2014 se ubicó en 2,85%. La inflación acumulada en febrero de 2015 se ubicó en 1,21%; en febrero de 2014 se ubicó en 0,83%.

A continuación se muestra la evolución de la inflación anual durante los dos últimos años.

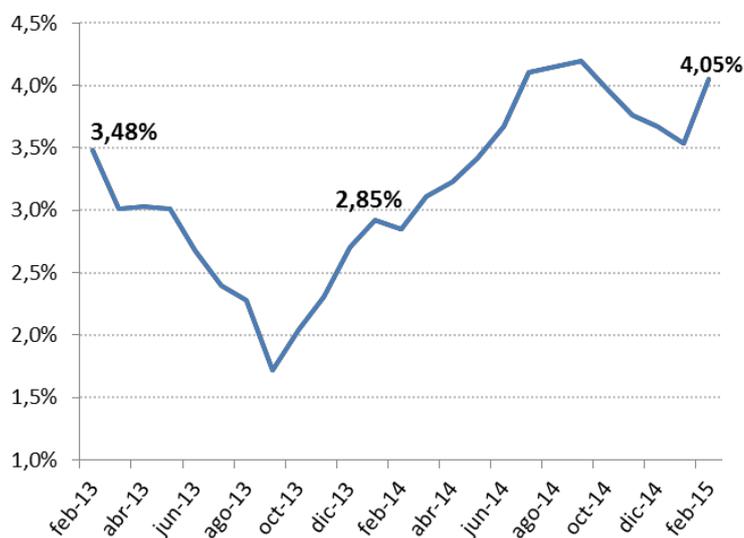


Figura 32. Evolución de la inflación anual

Fuente: (INEC, 2015)

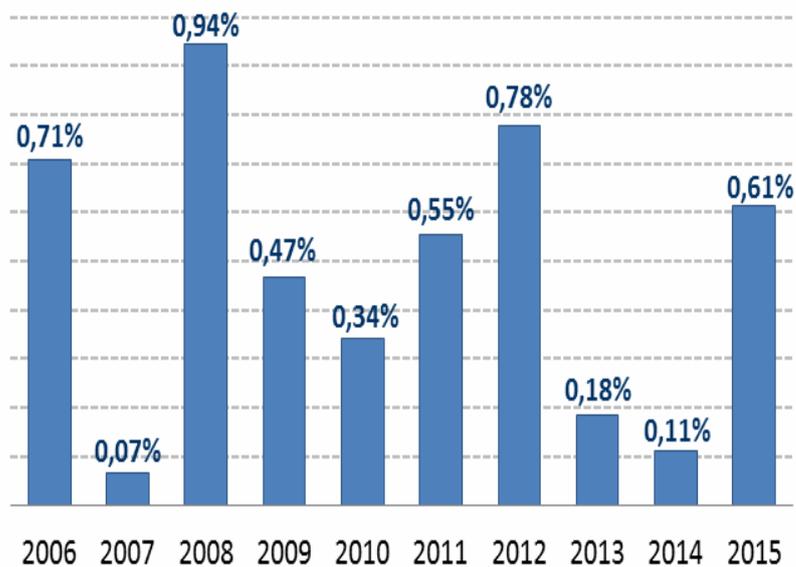


Figura 33. Inflación en los meses de febrero

Fuente: (INEC, 2015)



**Figura 34. Inflación mensual por divisiones de productos**

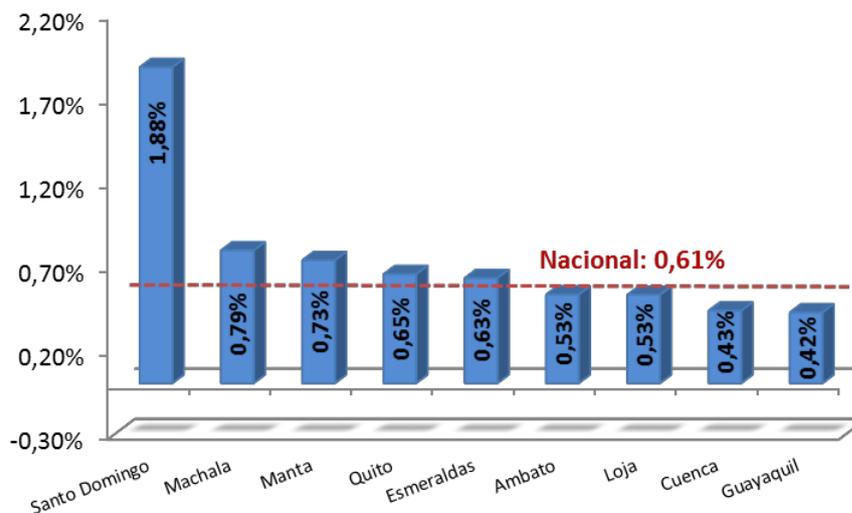
Fuente: (INEC, 2015)

En el sector de prendas de vestir y calzado donde se encuentra ubicada la industria “CREACIONES MILTON’S”, se evidencia una inflación negativa, esto significa que existe una tendencia a que los precios de los productos se reduzcan. Esto puede darse por varias razones:

- Incremento en la competitividad
- Mayor oferta de bienes en el mercado
- Reducción de la actividad económica o menor capacidad de compra de las personas.

Las variaciones de precios de tres de las doce divisiones explican el comportamiento del IPC en febrero de 2015: Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes (3,22%); Bienes y servicios diversos (1,51%); y, Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (1,37%).

Al analizar la inflación de las tres divisiones con la mayor incidencia en la variación de febrero de 2015, se evidencia que aquellos productos que forman parte de la división de Transporte, que registra una incidencia de 0,1564%, son los que han contribuido en mayor medida al incremento del índice general de precios.



**Figura 35. Variación mensual por ciudades**

Fuente: (INEC, 2015)

Las ciudades que presentaron una variación superior a la variación mensual nacional son: Santo Domingo, Machala, Manta, Quito, y Esmeraldas

Resumiendo en febrero de 2015, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró las siguientes variaciones: 0,61% la inflación mensual; 4,05% la anual; y, 1,21% la acumulada; mientras que para el mismo mes en el 2014 fue de 0,11% la inflación mensual; 2,85% la anual; y, 0,83% la acumulada

Las divisiones de Transporte; y, la de Bienes y servicios diversos, fueron las que más contribuyeron a la variación del mes de febrero del IPC. Además, la variación mensual de estas divisiones fue de 1,08% y de 1,51%, en su orden

La variación mensual de los bienes transables fue de 0,55%, siendo inferior a la variación general del IPC (0,61%) y a la de los bienes no transables de 0,69%.

El valor de la canasta familiar básica se ubicó en 654,48 dólares, mientras que el ingreso familiar (1,6 perceptores) en 660,80 dólares, esto implica una cobertura del 100,97% del costo total de dicha canasta.

Finalmente, el índice de intermediación (IBRE-I) en el mes de análisis es de 101,67; lo cual representa una variación en el último mes de 1,03%, frente al -0,73% del mismo mes del año anterior. (INEC, 2015)

### **2.2.1.2 Tasa de Interés**

La tasa de interés es un porcentaje fijado al pago que se debe realizar por la utilización del dinero de otra persona. En economía, se considera, más específicamente, un pago realizado por la obtención de capital. Los economistas también consideran el interés como la recompensa del ahorro, es decir, el pago que se ofrece a los individuos para que ahorren, permitiendo que otras personas accedan a este ahorro. Para la teoría económica, el interés es el precio del dinero.

El Banco Central del Ecuador, organismo regulador que ejerce control sobre las incidencias de las tasas de interés, ha sido en los últimos tiempos protagonista de los cambios monetarios que se han dado en el país como el proceso de dolarización, indica que esta reforma monetaria dará frutos positivos para el país, entre las que están; la estabilidad del tipo de cambio, la disminución de las tasas de interés y la caída de la inflación. En el Ecuador existen dos tipos de tasas de interés que son las tasas de interés activas y las tasas de interés pasivas. (Central, 2015)

**Las tasas de interés activas.-** Son aquellas que se aplican cuando cualquier banco del país otorga préstamos a terceros.

**Las tasas de interés pasivas.-** Son aquellas que se utilizan cuando el banco ha recibido por concepto de préstamos y a su vez tienen que cancelar sus obligaciones por dicho préstamo a un tercero.

Tabla 3

**Tasas Activa y Pasiva Abril 2015**

Fecha	Tasa Activa	Tasa Pasiva
Abril-30-2015	8.09%	5.39%
Marzo-31-2015	7.31%	5.31%
Febrero-28-2015	7.41%	5.32%
Enero-31-2015	7.84%	5.22%
Diciembre-31-2014	8.19%	5.18%
Noviembre-30-2014	8.13%	5.07%
Octubre-31-2014	8.34%	5.08%
Septiembre-30-2014	7.86%	4.98%
Agosto-31-2014	8.16%	5.14%
Julio-30-2014	8.21%	4.98%
Junio-30-2014	8.19%	5.19%
Mayo-31-2014	7.64%	5.11%
Abril-30-2014	8.17%	4.53%
Marzo-31-2014	8.17%	4.53%
Febrero-28-2014	8.17%	4.53%
Enero-31-2014	8.17%	4.53%

Fuente: (Central, 2015)

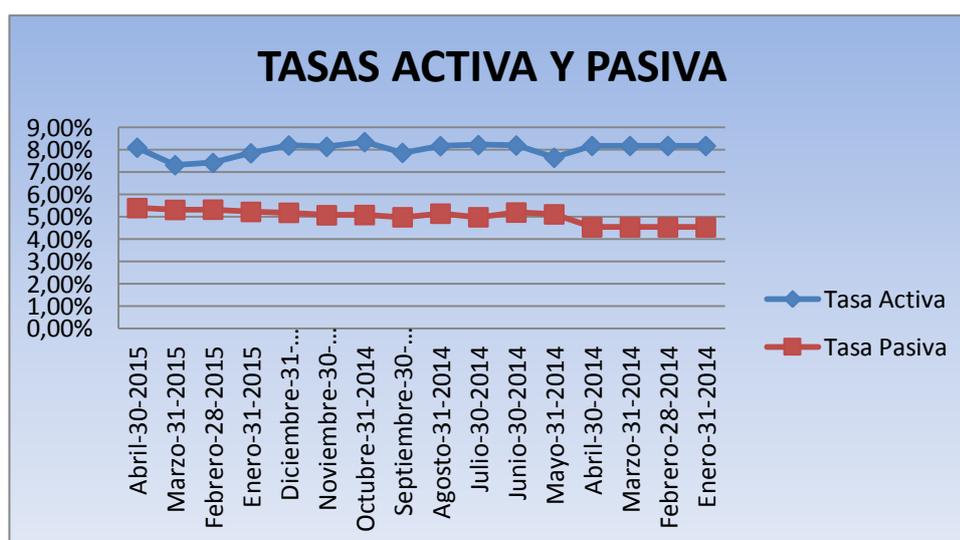


Figura 36. Comparativa Tasas Activa y Pasiva

Fuente: (Central, 2015)

Para la industria de confección es importante que las tasas de interés permanezcan fijas antes que tiendan al alza, que permitan solicitar créditos y pagar una tasa constante, con una subida en las tasas de interés activa, no se podría realizar créditos fácilmente lo que ocasionaría para las industrias no poseer capital propio con el cual puedan seguir operando la empresa y por ende entregar los pedidos de manera rápida lo que puede ocasionar pérdidas para la industria hasta tal punto que no se pueda pagar sueldos a los empleados, administrativos, proveedores.

La empresa cuenta con pasivos por préstamos bancarios y deudas con los proveedores de equipos de seguridad industrial que seguramente si cobran intereses por los montos pendientes de pago. Si las tasas de interés permanecen constantes hasta junio del 2015 con el fin de que el sector financiero no se vea afectado por la crisis mundial, ayudaría a que la empresa pueda contraer préstamos bancarios a una tasa fija y poseer un índice alto de liquidez y cumplir con las obligaciones que la empresa haya contraído con terceros.

### **2.2.1.3 Empleo**

El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), alrededor de 25.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 100.000 lo hacen indirectamente. (Díaz, 2015)

Es importante tomar en cuenta las dimensiones humanas de la competitividad. En términos generales, mayores niveles de competitividad otorgan a las empresas la flexibilidad necesaria para incrementar tanto el empleo como los salarios. Con más razón, entonces, incrementos en la competitividad industrial deberían ir acompañados de la creación de empleo

manufacturero, lo que a su vez, contribuiría a mejorar las condiciones de vida de la población. De hecho, la evolución del empleo y de los salarios manufactureros constituye indicadores del desempeño competitivo de la industria en un período determinado. Los actuales niveles de empleo y salarios afectan las posibilidades de ahorro, educación, salud y capacitación de las personas. El ahorro se convierte en capital financiero del futuro.

La inversión en educación, capacitación y salud amplía la base de trabajadores más calificados y productivos de consumidores más sofisticada en el futuro. En conjunto, estos elementos permiten elevar los niveles de competitividad de la economía en años subsiguientes. (MICIP, 2012)

#### **2.2.1.4 Salarios**

Salario es aquella remuneración que percibe una persona por los servicios que presta a través de un contrato de trabajo, como consecuencia de su aporte como uno de los factores de producción. Todo empleado tiene derecho a una remuneración o salario. El salario es libremente acordado entre el empleador y el empleado. (Zapata Sanchez, 2007)

Esta variable afecta a la empresa porque la tasa de salarios tiende a cambiar por decisión del Gobierno y esto provoca una alza en los salarios de los empleados que ayudarían a su motivación, aunque a la vez afecta económicamente a la empresa debido a que el total de gastos tiende a subir y por ende el precio al consumidor final.

#### **2.2.1.5 Internacionalización y Política Global**

Internacionalizar la producción no es un asunto fácil, la competencia puede fabricar en Colombia, que es un país que tiene TLC, lo mismo que está produciendo en el Ecuador. La internacionalización, en el caso del textil del Ecuador, solo es parte de una estrategia y no responde a una des-localización de la producción.

La industria textil del país no necesita medidas proteccionistas, sino “una política global”, que abarque factores como formación, financiamiento, investigación, innovación, tecnología, marca, promoción de exportaciones, productividad, y “dentro de toda esa lista puede haber algo que se llame corregir los problemas de las importaciones”. (Díaz, 2015)

Las principales industrias textiles del Ecuador se encuentran en Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua e Imbabura y, en orden de importancia de ciudades, en Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Atuntaqui.

### **2.2.2 Factor Político – Social**

La inversión en este año del sector industrial textil del país, compuesto mayormente por pequeñas empresas, se encarecería hasta en \$ 3 millones como efecto del arancel del 5% con que fueron grabadas 28 subpartidas de importación que incluyen bienes de capital para sus procesos de producción. De esta manera serían impactadas en el sector aproximadamente 400 empresas.

“Si en este año 2015 la idea era traer entre \$ 50 y \$ 60 millones, para nuestro sector la medida significará entre \$ 2,5 y 3 millones adicionales para inversiones y para un empresario pequeño eso es mucha plata” (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), Javier Díaz), se calculó que el 85% de la industria está concentrado en pequeñas empresas. (Díaz, 2015)

Estas 28 subpartidas afectan máquinas para estirar, hilar, doblar, bobinar hilos, para hacer telares, máquinas de coser convencionales y automáticas, telares rectilíneos; y una serie de repuestos, partes y piezas.

En septiembre pasado el presidente Rafael Correa dijo que la tasa de \$ 42 a los paquetes que llegan al país por correo rápido mediante el sistema 4x4 busca proteger a la industria nacional. No obstante, este año nace una oportunidad de demostrar que el producto textil nacional es tan bueno como

el importado o mejor que este, y que está a tono, entre otros, en cuanto a valor agregado, diseño, moda y modernización tecnológica. (Díaz, 2015)

### **2.2.3 Factor Tecnológico**

La tecnología en la Industria de CREACIONES MILTON'S influye considerablemente puesto que es una empresa que se dedica a la confección de vestuario, cuyo proceso de elaboración, requiere de maquinaria sofisticada en un 95%, que permita garantizar un producto de alta costura.

Como habíamos dicho antes para la fabricación de su línea de ropa necesitamos maquinaria de punta, la cual se debe adquirir a proveedores internacionales, que hace que los costos asciendan, por sus trámites de envío y tasas aduaneras que se cobra en el país, reduciendo de esta manera el margen de rentabilidad para la empresa.

Muchas textileras han concretado negocios internacionales gracias a la inversión en maquinaria con tecnología de punta y a la amplia variedad de su portafolio, es por esto que ahora el principal reto de los productores ecuatorianos es la innovación con propensión a la exportación de sus productos. Ser más competitivos dentro del mercado es otro punto que debe ser analizado y esto solo puede ser posible si se conceptualiza la producción, es decir, con el estudio minucioso de los aspectos generadores de moda que son los que dan la pauta para que un artículo sea o no vendible. (ENKORE, 2013)

Dentro del sector textil se han adoptado prácticas de responsabilidad ambiental que proponen dar soluciones para así rebajar progresivamente la contaminación y el desperdicio, es por eso que hoy en día las industrias buscan reducir la demanda de recursos naturales, partiendo de ese criterio es que la tecnología textil se ha ido direccionando de tal forma que las nuevas tendencias de tintura en el tejido manejen procesos waterless (sin agua) o con técnicas que reduzcan notablemente el consumo de la misma.

#### 2.2.4 Factor Legal

“CREACIONES MILTON´S” es una empresa que tiene normas y leyes que deben ser seguidas a cabalidad tales como:

- La Constitución Política del Estado: Es la Ley Suprema que rige a todos los ecuatorianos. Actualmente se encuentra en proceso de elaboración de una nueva carta magna que sea favorable y equitativa para todos los sectores económicos.
- El Código de Comercio: Regula las transacciones que deben sujetarse todos los comerciantes.
- El Código de Trabajo: es cuerpo jurídico que regula las obligaciones y derechos, tanto del empleador como del trabajador.
- La Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de Aplicación incide en forma indirecta en el comportamiento de los consumidores, comerciantes y productores, respecto a sus obligaciones de contribución con el Estado Ecuatoriano.
- Devolución condicionada por medio del cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señale el Reglamento de la LOA, en los siguientes casos:
  - Las sometidas en el país a un proceso de transformación
  - Las incorporadas a la mercancía
  - Los envases o acondicionamientos.

Un nuevo proceso simplificado de devolución condicionada fue establecido mediante Decreto Ejecutivo No. 607, publicado en el Registro Oficial – Segundo Suplemento – No. 459 de 16 de marzo de 2015, que reforma el Reglamento al Título de Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (Pozo, 2015)

De acuerdo con la Reforma, los exportadores podrán optar por un proceso simplificado de devolución condicionada de tributos, cuyas condiciones y parámetros deben ser fijados por el Comité de Comercio Exterior. El Servicio Nacional de Aduana y el Banco Central deberán desarrollar los aplicativos informáticos para que el procedimiento simplificado sea aplicable.

Recordamos que la devolución condicionada es el régimen aduanero que permite obtener la devolución automática total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten. Pueden acogerse a este régimen aquellos operadores de comercio exterior que exporten mercancías de manera definitiva y que utilicen o incorporen envases o acondicionamientos, materias primas, insumos, importados por el exportador o por las compradas a un importador directo. (Pozo, 2015)

## **2.3 Microambiente Externo**

### **2.3.1 Clientes**

Este análisis se enfoca hacia la producción y comercialización de prendas de vestir. Sus principales clientes son las entidades públicas del Estado, empresas industriales, comerciales, servicios, público en general. Respecto a las entidades públicas tales como Cuerpo de Bomberos, Hospitales, Municipios, Policía Nacional, Fuerzas Armadas, entre otras, una vez recibida las prendas confeccionadas, realizan la respectiva verificación,

con la inexistencia de algún problema con el producto realizan la transferencia bancaria a la empresa.

La empresa posee diferentes tipos de cliente y sus mercados de consumo son de tres tipos:

- **Mercados de consumo:** individuos y familias que compran un producto para consumo personal.
- **Mercados industriales:** organizaciones que compran productos para la utilización en el proceso de producción, con el propósito de cumplir con sus obligaciones y lograr los objetivos planteados.
- **Mercados públicos:** entidades públicas que compran productos con el fin transferir estos productos otras personas que pertenecen a dichas entidades.

La comercialización de prendas de vestir desde sus inicios, ha tenido procesos de negociación muy informales. Es importante aclarar que debido a que no existen en general negociaciones formales en la industria, los pagos por parte del comprador se alargan hasta 60 días dependiendo de la época del año, lo que afecta directamente al poder de pago de este en el mercado local. La falta de evaluación del riesgo por parte de algunas empresas a hecho que muchos clientes de la noche a la mañana desaparezcan, y dejen grandes deudas impagables al sector industrial.

### 2.3.2 Proveedores

Son los que proveen los recursos necesarios para que una empresa opere pues la surten de materia prima o de productos terminados y esto lo realizan a través de una investigación de mercado, además de establecer la distribución, negociación, comunicación y transferencia de dinero. Por lo tanto, es importante considerar a los proveedores como socios de la empresa, ya que son los encargados de suministrar material de alta calidad,

a un bajo costo y en un tiempo determinado de entrega. Al hablar de proveedores se debe mencionar al grupo de empresas o personas dedicadas a la comercialización de las diversas materias primas dentro de esta rama o a las empresas que se dedican a la producción nacional de las materias primas para las empresas industriales dedicadas a la confección. De esta manera se puede identificar a las empresas dependiendo de su función en la industria.

Existen adicionalmente varias empresas que se dedican a la comercialización de los artículos exclusivamente para la confección de prendas de vestir, este grupo de proveedores, se dedica a traer productos específicos para el sector de la confección. De esta manera, es importante buscar que empresas se dedican a la comercialización de todos los insumos necesarios para la realización de la actividad económica de la empresa. (ENKORE, 2013)

### **2.3.3 Competencia**

En el ámbito comercial, hace un año se comentaba de la próxima llegada a Ecuador de una de las tiendas de moda "low cost" (bajo costo) estadounidenses más grandes del mundo: Forever 21. El 11 de diciembre, la apertura fue una realidad. La empresa, propiedad del surcoreano Do Wong Chang que el año pasado generó ingresos por USD 3 700 millones, abrió el primer local en Guayaquil en el centro comercial Mall del Sol. Ecuador se convirtió junto con Argentina, en el cuarto mercado sudamericano de Inditex por número de tiendas. Con este escenario a las puertas del 2015 se enciende el debate en torno a los retos y la competencia que enfrentará la industria textil nacional, que este año creció 2% en comparación con el 2013, según datos de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. De todas maneras, el contrabando, la falta de créditos e incentivos, así como la necesidad de tener más mano de obra calificada, son algunos de los problemas que inciden en el sector (Díaz, 2015)

Un estudio realizado por la firma Deloitte sobre las expectativas de consumo para la Navidad del 2014 en América Latina, revela que las prendas de vestir son los productos que más se compran durante esta época. Juan Francisco Farías, experto en análisis de mercados, explica que por el crecimiento del poder adquisitivo en Ecuador y una clase media más amplia, se ha beneficiado en buena parte a las firmas comercializadoras de ropa. La llegada de más competencia internacional puede afectar al sector en parte, porque son empresas que tienen costos de producción mucho más bajos que los de la industria nacional. Eso, “por los salarios principalmente, que no se comparan a los que se pagan en otras grandes potencias”. (Líderes, 2014)



Figura 37. Competitividad Industrial

Fuente: (MICIP, 2012)

## **CAPÍTULO III**

### **DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

El Direccionamiento Estratégico es una técnica que, a través de un proceso define la orientación de los productos y servicios hacia el mercado, permitiendo la unificación de criterios y a su vez identificar las oportunidades y amenazas futuras apoyándose en el razonamiento y la experiencia.

Planeación Estratégica es una herramienta que permite a las organizaciones prepararse para enfrentar las situaciones que se presentaran en el futuro, ayudando con ello a orientar sus esfuerzos hacia metas realistas de desempeño, por lo cual es necesario conocer y aplicar los elementos que intervienen en el análisis DOFA. (Fred, 2013)

#### **3.1 Análisis DOFA**

Un análisis DOFA es una herramienta de planificación estratégica que implica enumerar las fortalezas, las debilidades, las oportunidades y las amenazas de una empresa. Las fortalezas son las cosas que una empresa hace bien o las ventajas que tiene, mientras que debilidad son las cosas que una compañía hace deficientemente, o las desventajas que tiene. Las amenazas son los factores externos que podrían dañar el negocio, tales como la competencia y las regulaciones gubernamentales desfavorables, mientras que las oportunidades son factores externos de los que la compañía podría beneficiarse, incluidos los mercados no explotados o regulaciones favorables. En un análisis DAFO las amenazas y oportunidades se examinan en primer lugar, y las debilidades y fortalezas son examinadas por último. Después de crear una lista de amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas, los gerentes examinan las formas en que la empresa puede tomar ventaja de las oportunidades y minimizar las amenazas mediante el aprovechamiento de las fortalezas y la superación de las debilidades.

### 3.1.1 Matriz de evaluación de factores externos (EFE)

**Tabla 4**

**Matriz EFE**

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO		PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
<b>OPORTUNIDADES</b>				
1	Crecimiento de la economía ecuatoriana cercana	0,07	2	0,14
2	Reducción y estabilidad de las tasas de interés	0,05	2	0,1
3	Meta de inflación para 2015 entre 2% y 4%	0,05	3	0,15
4	Política cambiaria de flexibilidad	0,04	3	0,12
5	Política nacional de competitividad para promoción del sector de la textil, confección	0,03	3	0,09
6	Política Nacional de Impuestos a ropa importada	0,05	1	0,05
7	Normalización de las relaciones comerciales con Venezuela	0,04	1	0,04
8	Presupuesto de la nación para seguridad social aumenta	0,05	3	0,15
9	Mayor sensibilidad de los consumidores hacia los temas éticos y medioambientales	0,03	1	0,03
10	Posición geográfica como ventaja competitiva para la manufactura de prendas de vestir	0,03	1	0,03
11	Las grandes marcas tienden a subcontratar todos sus procesos	0,03	1	0,03
<b>AMENAZAS</b>				
1	Aumento del desempleo de 14,2% a 14,6% de enero 2014 a 2015	0,05	1	0,05
2	Reducción del déficit fiscal por un monto de \$5,8	0,01	2	0,02
3	Crisis en relaciones comerciales con Colombia	0,05	1	0,05
4	Crisis política en Venezuela	0,02	2	0,04
5	Debilitamiento de política de seguridad democrática	0,02	1	0,02
6	Auge del narcotráfico y la parapolítica	0,01	1	0,01
7	Incremento de la copia y contrabando de textiles y ropa	0,04	2	0,08
8	Políticas colombianas promueven la desigualdad	0,02	1	0,02
9	Debilitamiento del sistema educativo nacional	0,02	1	0,02
10	Poca inversión en ciencia y tecnología. Presupuesto nacional de apenas 0,8% del PIB	0,03	1	0,03
11	Insuficiencia en el número de técnicos, profesionales e investigadores en áreas clave para los sectores	0,03	1	0,03
12	Cambios climáticos constantes	0,02	2	0,04
13	Cambio en hábitos, gustos y expectativas del consumidor	0,02	3	0,06
14	Cambio en los valores del consumidor influenciado por los medios	0,02	3	0,06
15	Alta dependencia de un número reducido de	0,03	1	0,03
16	Colombia tiene una baja participación en mercados internacionales	0,03	1	0,03
17	Oferta de productos y servicios de bajo valor	0,04	2	0,08
18	Los costos de producción de Colombia no le permiten competir con países de bajo costo	0,03	3	0,09
19	No existen las condiciones necesarias para desarrollar alta diferenciación en los productos	0,04	2	0,08
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>		<b>1,77</b>

Elaborado por: Santiago Criollo

### 3.1.1.1 Análisis de la matriz EFE

De acuerdo a la metodología propuesta por Fred R. David, el total ponderado que puede obtener una empresa va de 1 a 4, donde 1 es incapacidad para aprovechar las oportunidades del entorno y total vulnerabilidad ante las amenazas que este le plantea. Por su parte un total ponderado de 4 significa una alta capacidad para capitalizar las oportunidades y evitar las amenazas del entorno. (Fred, 2013)

El total ponderado de 1.77 obtenido por la empresa, evidencia que sus estrategias no le permiten aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno y la ponen en alta vulnerabilidad ante las amenazas del mismo.

### 3.1.2 Matriz de evaluación de elementos internos (EFI)

**Tabla 5**

***Matriz EFI***

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
<b>FORTALEZAS</b>			
1 Elevada actitud de pertenencia en los empleados	0,02	3	0,06
2 Baja rotación de empleados y poco ausentismo	0,01	3	0,03
3 Alto nivel de liderazgo	0,03	4	0,12
4 Elevada experiencia y destrezas en los cargos	0,04	4	0,16
5 Exhaustiva selección de proveedores	0,05	4	0,2
6 Buenas referencias comerciales	0,03	3	0,09
7 Posee tecnologías apropiadas para gestión del inventario	0,02	3	0,06
8 Ubicación estratégica de los puntos de venta	0,05	4	0,2
9 El producto ofrecido posee alta demanda	0,04	4	0,16
10 Sobresaliente atención al cliente	0,05	4	0,2
11 Precios por debajo de la media de los competidores	0,03	4	0,12
12 Cero intermediarios entre la empresa y el productor	0,03	3	0,09

Continúa



DEBILIDADES				
1	Empirismo en la toma de decisiones	0,05	2	0,1
2	Gerencia reactiva	0,04	1	0,04
3	Escasa coordinación entre las áreas	0,03	1	0,03
4	Alta oposición al cambio entre los dueños	0,03	2	0,06
5	Demora en el procesamiento de la información	0,03	2	0,06
6	Reducción en la participación de mercado	0,02	2	0,04
7	Manejo inadecuado de las variables del marketing	0,04	2	0,08
8	Poca diferenciación del producto	0,05	2	0,1
9	No se hace gestión de clientes	0,04	2	0,08
10	Bajo poder de negociación por volúmenes en compras	0,02	1	0,02
11	Baja rotación del inventario	0,03	2	0,06
12	Poca liquidez de la empresa a corto plazo	0,03	1	0,03
13	Elevados gastos financieros	0,02	2	0,04
14	Perdida de la capacidad de generar valor	0,04	1	0,04
15	Indicadores de rentabilidad en estado crítico	0,04	1	0,04
16	Insuficiente capacidad para generar capital de trabajo	0,03	2	0,06
17	La empresa tiene un elevado inventario de productos terminados	0,03	2	0,06
18	Reducción del porcentaje de utilidad del producto	0,03	1	0,03
TOTAL		1		2,46

**Elaborado por:** Santiago Criollo

### 3.1.2.1 Análisis de la matriz EFI

El puntaje de 2,46 nos indica que la empresa está en una posición por debajo de la media (2,5) esto quiere decir que su situación interna actual muestra una posición débil y con tendencia a empeorar. Factores como la poca diferenciación de sus productos respecto a los de la competencia, la carencia de nuevas áreas y cargos estratégicos, el empirismo, la oposición al cambio, la poca rotación del inventario y la falta de gestión de clientes y las finanzas son elementos que requieren observación y corrección inmediata si los propietarios quieren hacer de su empresa una empresa rentable y que perdure en el tiempo.

Es importante no confundir las causas con los efectos de la crisis por la que atraviesa la empresa; estos factores anteriores son efectos de la poca o nula planeación estratégica que hacen los estrategas, los cuales desarrollan su negocio basados principalmente en su conocimiento empírico del mismo, el sexto sentido o “buen ojo para las prendas” e improvisando en cada decisión importante sobre la empresa.

### 3.1.3 Formulación Estratégica

**Tabla 6. Matriz DOFA**

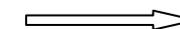
MATRIZ DOFA		FORTALEZAS (F)		DEBILIDADES (D)	
1	Elevada actitud de pertenencia en los empleados	1	Empirismo en la toma de decisiones		
2	Baja rotación de empleados y poco ausentismo	2	Gerencia reactiva		
3	Alto nivel de liderazgo	3	Escasa coordinación entre las áreas		
4	Elevada experiencia y destrezas en los cargos	4	Alta oposición al cambio entre los dueños		
5	Exhaustiva selección de proveedores	5	Demora en el procesamiento de la información		
6	Buenas referencias comerciales	6	Reducción en la participación de mercado		
7	Posee tecnologías apropiadas para gestión del	7	Manejo inadecuado de las variables del marketing		
8	Ubicación estratégica de los puntos de venta	8	Poca diferenciación del producto		
9	El producto ofrecido posee alta demanda	9	No se hace gestión de clientes		
10	Sobresaliente atención al cliente	10	Bajo poder de negociación por volúmenes en		
11	Precios por debajo de la media de los competidores	11	Baja rotación del inventario		
12	Cero intermediarios entre la empresa y el productor	12	Poca liquidez de la empresa a corto plazo		
		13	Elevados gastos financieros		
		14	Perdida de la capacidad de generar valor		
		15	Indicadores de rentabilidad en estado crítico		
		16	Insuficiente capacidad para generar capital de		
		17	La empresa tiene un elevado inventario de productos terminados		
		18	Reducción del porcentaje de utilidad del producto		

Continúa



OPORTUNIDADES (O)		ESTRATEGIAS (FO)		ESTRATEGIAS (DO)	
1	Crecimiento de la economía ecuatoriana cercana al 2,5% en 2014	1	Introducir los productos en mercados ubicados en zonas donde haya menos concentración de competidores del mismo tipo de prendas. (F4, F9, F11, O1)	1	Financiamiento por medio de recursos de fondos del estado para la promoción de la PYME. (D12, D16, O2)
2	Reducción y estabilidad de las tasas de interés	2	Enfocarse en volumen de ventas a precios más bajos. (F4, F9, F11, F12, O1)	2	Impulsar ventas x mayor a través de correrías para llegar a almacenes detallistas de la región. (D11, O12)
3	Meta de inflación para 2015 entre 2% y 4%	3	Convertir la empresa en una CI, comprar más producción nacional y exportar a Venezuela (F5, F12, O7)	3	Integración hacia atrás: Producir directamente colecciones propias. (D6, D8, D14, D18, O5, O12)
4	Política cambiaria de flexibilidad			4	Diversificación concéntrica: Agregar líneas de producto relacionados con el producto principal. (D14, O1, O2, O3)
5	Política nacional de competitividad para promoción del sector de la textil, confección diseño			5	Compra de las obligaciones bancarias a corto plazo para llevarlas al largo plazo a través de una entidad financiera. (D12)
6	Política Nacional de Impuestos a ropa importada				
7	Normalización de las relaciones comerciales con Venezuela				
8	Presupuesto de la nación para seguridad social aumenta				
9	Mayor sensibilidad de los consumidores hacia los temas éticos y medioambientales				
10	Posición geográfica como ventaja competitiva para la manufactura de prendas de vestir				
11	Las grandes marcas tienden a subcontratar todos sus procesos				
AMENAZAS (A)		ESTRATEGIAS (FA)		ESTRATEGIAS (DA)	
1	Aumento del desempleo de 14,2% a 14,6% de enero 2014 a 2015	1	Utilización de uno de los puntos de venta como Outlet. (F11, F12, A1)	1	Tecnificación del nivel estratégico. (D1, D2, D3, D4, D5, A11, A13, A14, A17, A20, A21)
2	Reducción del déficit fiscal por un monto de \$5,8 billones.	2	Ampliar el portafolio de proveedores tanto naciones como internacionales. (F4, F5, F6, A13, A17, A20, A21, A22, A23)	2	Atrincheramiento para reducción de costos fijos y gastos innecesarios. (D12 D16, A18)
3	Crisis en relaciones comerciales con Colombia	3	Capacitación de la fuerza de ventas para fortalecer su parte emocional y su conocimiento técnico del producto. (F1, F10, A17, A20, A21, A22, A23)	3	Desarrollo de herramientas de Inteligencia de mercados. (D7, D9, A12, A13, A14, A22, A23)
4	Crisis política en Venezuela			4	Implementación de Merchandising. (D6, D9, D11, D17, A21, A22, A23)
5	Debilitamiento de política de seguridad democrática			5	Diferenciación a través de marca y diseños propios. (D8, A13, A14, A20, A21, 23)
6	Auge del narcotráfico y la parapoltica			6	Segmentación del mercado: Llegar a un selecto grupo de clientes que permita identificar mejor sus necesidades. (D6, D7, D8, D9, A12, A13, A14)

Continúa



<b>7</b>	<b>Incremento de la copia y contrabando de textiles y ropa</b>
<b>8</b>	Políticas colombianas promueven la desigualdad
<b>9</b>	Debilitamiento del sistema educativo nacional
<b>10</b>	Poca inversión en ciencia y tecnología. Presupuesto nacional de apenas 0,8% del PIB
<b>11</b>	Insuficiencia en el número de técnicos, profesionales e investigadores en áreas clave para los sectores
<b>12</b>	Cambios climáticos constantes
<b>13</b>	Cambio en hábitos, gustos y expectativas del consumidor
<b>14</b>	Cambio en los valores del consumidor influenciado por los medios
<b>15</b>	Alta dependencia de un número reducido de mercados
<b>16</b>	Colombia tiene una baja participación en mercados internacionales
<b>17</b>	Oferta de productos y servicios de bajo valor agregado
<b>18</b>	Los costos de producción de Colombia no le permiten competir con países de bajo costo
<b>19</b>	No existen las condiciones necesarias para desarrollar alta diferenciación en los productos

**Elaborado por:** Santiago Criollo

### **3.1.3.1 Análisis de la matriz DOFA**

Estas variables se convirtieron en las principales restricciones para el diseño de las estrategias. Así pues, la elección de estrategias derivadas de la DOFA debe hacerse sobre la base de la inmediatez con la cual se necesitan mejorar los resultados de la empresa y la necesidad de aprovechar al máximo aquello que la empresa ya conoce y en lo cual es fuerte.

La estrategia debe combinar bien elementos que mejoren su situación al corto plazo y que al tiempo la encarrile por una ruta que le permita crecer y tener éxito financiero y a su vez le permita desarrollar una ventaja sostenible a largo plazo, es importante romper paradigmas y aprovechar muy bien las tendencias globales que han hecho fuertes a las grandes empresas de moda internacionales.

Se puede observar que la mayoría de estrategias propuestas en el análisis son actividades que la empresa no incluye en su misión y apuntan hacia un rumbo no presupuestado en su visión.

Esto significa que debe redefinirse la misión y la visión de la organización con el fin de encarrilarla hacia un nuevo modelo de negocio que la lleve nuevamente por un camino de rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

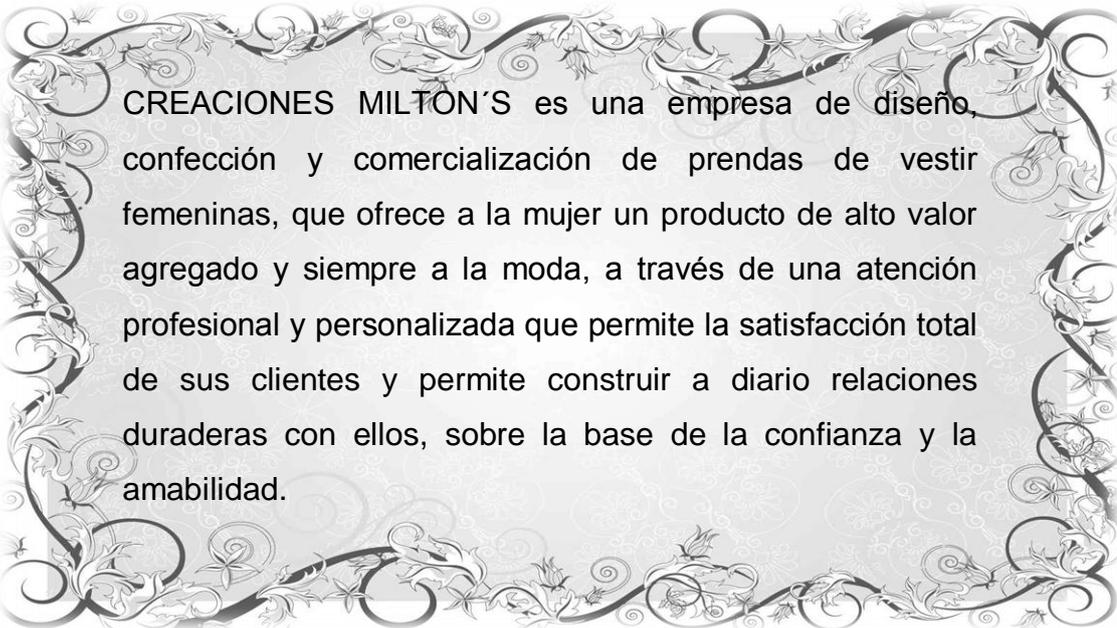
Una vez que se ha descrito, ponderado, relacionado y vinculado la serie de elementos del análisis DOFA, se está en capacidad de establecer los elementos de un direccionamiento estratégico factible para la empresa a continuación esta la propuesta.

## **3.2 MISIÓN**

### **3.2.1 Concepto**

Es la razón de ser de la empresa, o el objetivo por el cual se creó y que es lo que se espera de ésta. Para lo cual es necesario tener ciertos elementos claves como son: la naturaleza del negocio, la razón para existir, el mercado al que sirve, las características generales del producto, los principios y valores (Vásquez, 2007)

Tomando en cuenta estos elementos y el análisis DOFA realizado anteriormente se define la misión de la siguiente manera:



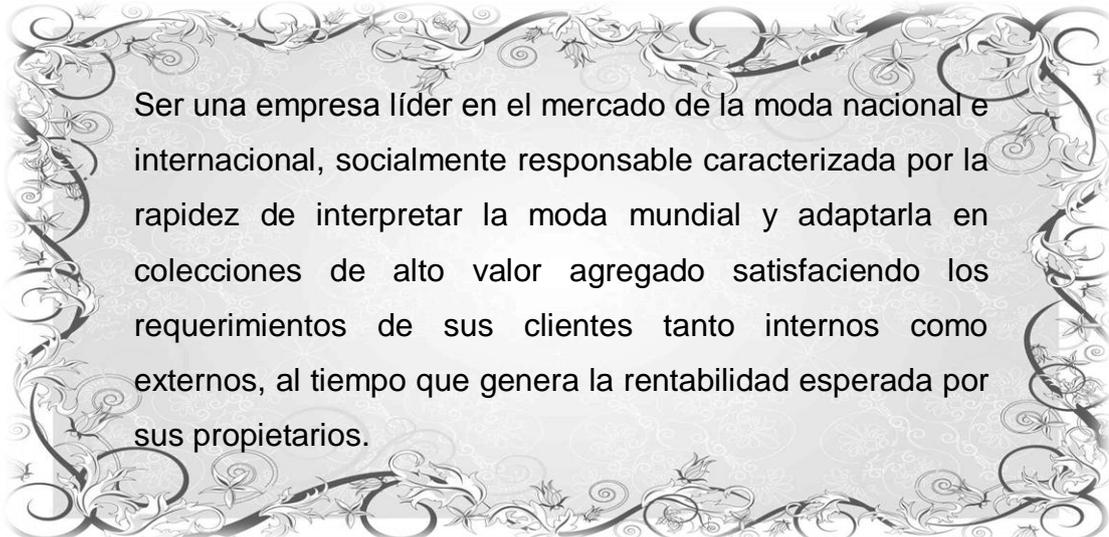
CREACIONES MILTON'S es una empresa de diseño, confección y comercialización de prendas de vestir femeninas, que ofrece a la mujer un producto de alto valor agregado y siempre a la moda, a través de una atención profesional y personalizada que permite la satisfacción total de sus clientes y permite construir a diario relaciones duraderas con ellos, sobre la base de la confianza y la amabilidad.

### **3.3 VISIÓN**

#### **3.3.1 Concepto**

Es una imagen ideal del futuro que deseamos para la empresa, basadas en los valores y convicciones de sus integrantes y se centra en lograr un estatus futuro bajo parámetros predeterminados. (Vásquez, 2007)

Bajo estos términos la visión de CREACIONES MILTON'S, para el año 2020 será:



Ser una empresa líder en el mercado de la moda nacional e internacional, socialmente responsable caracterizada por la rapidez de interpretar la moda mundial y adaptarla en colecciones de alto valor agregado satisfaciendo los requerimientos de sus clientes tanto internos como externos, al tiempo que genera la rentabilidad esperada por sus propietarios.

## **3.4 Objetivos**

### **3.4.1 Objetivo General**

Confeccionar ropa femenina de excelente calidad, con estándares de producción eficientes para minimizar los costos y así obtener una rentabilidad permanente.

### **3.4.2 Objetivos Específicos por Área**

#### **3.4.2.1 Área Administrativa**

- Contar con una administración eficiente que permita optimizar el uso de sus recursos para poder mejorar la posición en el mercado como líderes en preferencia del consumidor.
- Crear un ambiente adecuado de trabajo para lograr el mejor desenvolvimiento del talento humano.
- Implementar cursos de capacitación que incluyan a todos los miembros de la empresa con el propósito de incrementar la eficiencia de cada trabajador.

#### **3.4.2.2 Área de Comercialización**

- Brindar una atención rápida y oportuna al cliente.
- Diseñar un cronograma de los pedidos de acuerdo al destino de los mismos y fechas de entrega.
- Mantener contactos con los clientes a nivel nacional.
- Llevar un control individual de todas las cuentas por cobrar.
- Recuperar mensualmente un 70% de la cartera de clientes.

### **3.4.2.3 Área de Producción**

- Incrementar la producción en un 40% en base a un plan de ventas riguroso y controlado a nivel local y nacional.
- Producir al menor costo prendas de vestir de trabajo de excelente calidad para el mercado nacional.
- Reemplazar o actualizar en un 80% la maquinaria de producción que actualmente realiza las operaciones de confección de prendas de vestir de trabajo.
- Reducir en un 70% los costos de desperdicio en el área de producción.
- Contar con procesos internos eficaces y eficientes que permitan asegurar la calidad de los productos de una manera rentable.

## **3.5 Políticas**

### **3.5.1 Políticas de Compra**

- Se firmará convenios con proveedores nacionales para la adquisición de materias primas directas e indirectas, con créditos hasta de 30 días en adquisiciones pequeñas y hasta 180 días en adquisiciones grandes.
- El personal encargado de la recepción de la materia prima debe hacer las verificaciones de calidad y cantidad.
- La selección de los proveedores se realizará dependiendo de las características de los insumos tomando en cuenta tiempo de entrega, precios y forma de pago.

- El pedido de insumos se realiza según la necesidad del producto, esto se lo hace por teléfono o personalmente con cada proveedor.

### **3.5.2 Políticas de Venta**

- Dar promociones y descuentos hasta del 5% en mercadería a los mayoristas y cadenas de tiendas que han trabajado con la empresa por un lapso de tiempo no menor a 6 meses.
- Se deberá exigir el anticipo del 50% para reservar el pedido o contrato, excepto casos especiales con el sector público.
- El financiamiento del producto se lo realiza hasta 15 días de salida la mercadería.
- Devoluciones solo en caso de que el producto presente fallas.
- Para el financiamiento se observará el historial de ventas y pagos puntuales del cliente y se realizan descuentos en ventas según la cantidad del producto vendido.

### **3.5.3 Políticas de Crédito**

- Se les otorgará créditos en mercaderías a clientes minoristas hasta 30 días y al personal operativo hasta 60 días, con descuentos mensuales en el rol de pagos.
- Cadenas de Tiendas grandes como Eta Fashion, Súper Éxitos, Oro Fashion; se les extenderá el crédito hasta 3 meses, que se cobrara en cuotas mensuales.
- Se realizara una provisión del 1% de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno; en cartera vencida de los clientes morosos (deudas al cierre del período contable).

#### **3.5.4 Políticas de Efectivo**

- Todas las comercializaciones que se realicen en los diferentes puntos de ventas en efectivo, serán cuadradas con la persona encargada. depositadas al día siguiente laborable en la cuenta bancaria.
- Se asignará un Fondo Fijo de Caja Chica, que permita utilizarse en gastos menores como correspondencia, refrigerios, fletes, correos, diferencias de cheques, entre otros, los mismos que estarán regulados por un reglamento.
- Tener un manejo de costos eficientes para que la empresa no incurra en gastos, por el desperdicio de materiales que ocasionan que el margen de rentabilidad baje.

#### **3.5.5 Políticas de Inventario**

- Se realizara controles periódicos del inventario de materia prima directa e indirecta en todos los materiales, con el fin de tener un control eficiente del inventario de bodega.
- Se presentará un informe mensual de las existencias de materia prima directa e indirecta al gerente de producción y propietarios, para saber con qué inventario de productos contamos para producir.
- Las diferencias de más o en menos de inventarios de materiales y producto terminado serán liquidadas en el momento que se produjo así: los sobrantes se ingresan en la cuenta mercaderías, contra cuentas por liquidar/otros ingresos. las diferencias en menos serán cobradas al responsable de bodega excepto valores pequeños (menores a 5,00 dólares) y se contabilizará así cuentas por cobrar a mercaderías.

### **3.5.6 Políticas de Información**

- Todo dato, conjunto de datos, información trascendente, que se genere en el interior de la empresa desde distintas áreas necesariamente serán comunicadas por la vía regular al Gerente.
- Se prohíbe el uso, sin autorización de información, diseño de moldes y otras fórmulas creadas para el giro del negocio.

### **3.5.7 Políticas de Recursos Humanos**

- El reclutamiento y selección del personal estará a cargo del Gerente Propietario.
- El personal que trabaje en planta deberá utilizar las debidas protecciones para evitar accidentes.
- La productividad de las operarias debe estar por encima de un 95%, respecto al estándar.
- El pago de los sueldos y los correspondientes beneficios y prestaciones de ley será prioridad dentro del flujo del efectivo.

## **3.6 Estrategias**

### **3.6.1 Estrategias de Promoción**

Se desarrollará una estrategia de fidelización de clientes la cual contará con tres pilares: Identificar, captar y retener. Esta estrategia busca fidelizar al cliente no por medio de ofrecerle ofertas, sino ofrecerle un mayor valor a través de la construcción de una relación más estrecha con él.

1. **Identificar:** Este proceso se llevará a cabo por medio de un software que permitirá desarrollar una base de datos inteligente que le permita a la empresa reunir información vital de cada comprador con el fin de hacerlo un cliente, este proceso de gestión de base de datos permitirá perfilar la base de datos para conocer a los clientes y saber a ciencia cierta quiénes son y que les gusta.
2. **Captar:** Este proceso busca acercar al cliente, hacerlo sentir importante para la empresa, a través de un elemento que lo integre con esta; para lograrlo, se le dará a cada comprador una tarjeta de cliente la cual le permitirá acceder a descuentos después de la primera compra y la cual le hará acreedor a descuentos de hasta el 10% en cada compra en los almacenes de la empresa y un 20% en la fecha su cumpleaños.
3. **Retener:** Este proceso busca lograr que el cliente siga volviendo a comprar en el almacén y que lo haga con alta frecuencia. Para lo cual en cada compra se perfilarán mejor sus gustos y preferencias en la base de datos así, se le comunicará continuamente acerca de cada colección.
4. Realizar convenios con instituciones públicas o privadas para hacer exposiciones en las instalaciones de las mismas y así dar a conocer los productos que disponemos.
5. Entrega de catálogos y muestras a todos los consumidores minoristas, mayoristas y cadenas de tiendas, para que puedan apreciar, los diseños en la línea de confección que se produce y por este medio ser mas conocidos en el mercado.

### 3.6.2 Estrategias de Financiamiento

1. Elaborar una tarjeta de descuento **MILTON'S**, para que todos los afiliados a este sistema, tengan un porcentaje de rebajas, que

subirá por escalas acorde a las compras que se realicen en los productos de nuestra línea de vestido.

2. Venta al detalle de mercaderías a través del dinero plástico, en convenio con el sistema financiero y sus diferentes tarjetas de crédito que posee cada institución.
3. Se realizara ventas a crédito, en convenios con las instituciones públicas y empresas privadas; hasta en 3 meses, en cómodas cuotas que hacen que los empleados se animen por la compra de los productos.

### **3.6.3 Estrategias de Producto**

1. Las colecciones se lanzaran de la siguiente forma: el 80% de modelos al inicio de la colección y el 20% restante entre colecciones, para que los clientes que visitan el almacén con más frecuencia siempre encuentren algo nuevo.
2. Al terminar una colección, las prendas que no se hayan vendido saldrán en promoción al inicio de la siguiente colección, con un 40% de descuento sobre el precio de venta.
3. Manejar un nivel de descuentos por prenda de máximo un 10% sobre el precio de venta para las prendas de la colección vigente.
4. Diseñaran teniendo en cuenta las tendencias y las temporadas definidas por las pasarelas mundiales además de las colecciones de Prontamoda americana. Las colecciones se desarrollaran sobre la base de ofrecer precios razonables. Se ofrecerán productos de moda y básicos dentro de un amplio portafolio de prendas que se caracterizaran por su exclusividad, calidad dentro de las 6 colecciones que la empresa ofrecerá cada año.

### **3.6.4 Estrategias de Precios**

1. Proponer un descuento en la compra de 2 ó más productos del mismo modelo para así mejorar las ventas.
2. Realizar combos económicos con diferentes productos que tengamos en saldos, a precios bajos para poder despojarnos de productos que no han tenido acogida en los mercados.
3. Promocionar rebajas en los precios, en las épocas como el día de la madre, navidad, año nuevo; haciendo una comparación con los precios normales, para convencer más a los consumidores.

### **3.6.5 Estrategias de Ventas**

1. Se cambiará la imagen de los almacenes adoptando una imagen más “Moderna” de forma que su apariencia atraiga mas al mercado meta.
2. Se capacitará la fuerza de ventas en técnicas de venta y asesoramiento de imagen.
3. Se implementarán uniformes para las vendedoras con el fin de darles una imagen de profesionalismo y buen gusto.
4. Se creará la base de datos de clientes en el SAI OPEN para procurar conocer más a fondo a los clientes y llamarles cada vez que haya una nueva colección y enviarles a sus correos electrónicos información sobre colecciones, descuentos y promociones.

## **3.7 Principios y Valores**

### **3.7.1 Principios**

- **Cultura de la innovación**
- Mantener los equipos y procesos actualizados con la tecnología más

avanzada, para garantizar una continua producción e incremento en la productividad y competitividad de nuestras operaciones.

- **Cultura de calidad**
- Perfeccionar nuestros procesos, a través de una mejora continua, para lograr eficacia, eficiencia y productividad buscando alcanzar la excelencia, en beneficio y satisfacción de nuestro personal y clientes.
- **Desarrollo y bienestar del recurso humano**
- Proporcionar una adecuada calidad de vida a nuestros trabajadores; velar por su seguridad física, social y emocional; brindarles los servicios que los valoren como personas; promover su crecimiento a través del entrenamiento y desarrollo profesional y social.
- **Cuidado del medio ambiente**
- Mantener en forma permanente la práctica de preservación y mejora del medio ambiente.
- **Responsabilidad social con la comunidad**
- Integrar de modo permanente las actividades de la empresa con su entorno social; participar en las actividades y eventos comunitarios e impulsar el desarrollo sustentable de la sociedad.

### 3.7.2 Valores

- **Honestidad:** Actuamos con la debida transparencia entendiendo que los intereses colectivos deben prevalecer al interés particular para alcanzar los propósitos misionales.
- **Convivencia:** Mantenemos la disposición al diálogo en la interacción cotidiana como punto de partida de la solución de conflictos.

- **Respeto:** Comprendemos y aceptamos la condición inherente a las personas, como seres humanos con deberes y derechos, en un constante proceso de mejora espiritual y material.
- **Solidaridad:** Actuamos siempre con la disposición a ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo; regidos por la cooperación para lograr los objetivos propuestos por la empresa.
- **Justicia:** Brindamos a cada ser humano lo que le corresponde de conformidad con sus méritos y los derechos que le asisten.
- **Pertenencia:** Realizamos nuestro proyecto de vida compatible con el proyecto laboral, manteniendo el deseo y la motivación de aportar al desarrollo institucional mediante nuestra capacidad intelectual y física.
- **Tolerancia:** Valoramos a los demás por lo que son y aceptamos con respeto lo distinto, lo diferente y lo que no es igual a nosotros.

## **CAPÍTULO IV**

### **ASPECTOS GENERALES DEL COSTO**

#### **4.1 Contabilidad de costos**

##### **4.1.1 Definición**

“La rama de la contabilidad que analiza, valora y registra los hechos internos con la empresa, calculando los costes de sus productos, servicios y funciones, aportando de información útil para el control de los costes y resultados, así como para la toma de decisiones de control y gestión”. (Paredes, 2008)

Este tipo de contabilidad está dirigido a aquellas empresas que realizan actividades económicas generadoras de bienes específicamente al sector industrial debido a que esta registra las transacciones relacionadas con la transformación y producción de la materia prima en producto terminado. (Zapata Sanchez, 2007)

##### **4.1.2 Objetivos**

Los objetivos de la contabilidad de costos son los siguientes:

- Proporcionar información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa; de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha o desenvolvimiento de la misma, con relación a sus metas y objetivos trazados con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.
- Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo.
- Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la

empresa y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.

- Participar en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales y ayudar a coordinar las actividades en toda la empresa.

### **4.1.3 Importancia**

La contabilidad de costos es de gran importancia para las empresas ya que permite generar información de los costos de adquisición, producción, distribución, administración y financiamiento que permitirá a los gerentes a través de su análisis e interpretación poder planificar, evaluar y controlar las operaciones de la empresa. (Laudon, 2009)

### **4.1.4 Costos y gastos**

Se define el costo como "el valor monetario que se invierte en elementos materiales, fuerza laboral necesaria y demás insumos requeridos para fabricar bienes o sus partes y procesos, o para generar servicios o productos intangibles, cuya presencia beneficiosa es incuestionable". (Laudon, 2009)

Los costos son inversiones realizadas con la perspectiva de obtener beneficios futuros, está relacionado con la producción y son perfectamente identificables con el producto fabricado Por lo tanto, reconocer los costos de una actividad es reconocer el monto de la inversión realizada.

Se define el gasto "como la expresión en términos de los valores asignados, al consumo de bienes y servicios, en un periodo de tiempo determinado, indispensable para la normal operación de un ente económico y generación de utilidades". (Zapata Sanchez, 2007)

Por lo que el gasto se puede definir como un egreso o un desembolso monetario no recuperable necesario para el funcionamiento de la empresa que está relacionado con la distribución, administración y financiamiento, que contribuye a la generación del ingreso.

**Tabla 6**

***Diferencia Costos y Gastos***

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>GASTOS</b>
Son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de producción o por la prestación del servicio	Son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa
Los costos de producción son recuperables	Los gastos no son recuperables
Los costos de producción se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados, se reflejan dentro del Balance General.	Los gastos no se incorporan a los inventarios y se llevan al Estado de Resultados a través de los gastos de ventas, gastos de administración y gastos financieros ejecutados en el periodo contable
Relacionados con la función de producción.	Se relaciona con las funciones de distribución, administración y financiamiento de la empresa
Ejemplos de costos de producción:	Ejemplos de gastos:
Mano de obra	Sueldos y salarios del personal administrativo
Sueldos y salarios personal de planta Maquinaria	Vendedores
Materias primas Mercancías	Arrendamiento de oficina Papelería
Fletes	Gastos de Publicidad
Arrendamiento del local de planta	
Depreciación de máquinas y equipos	

**Fuente:** (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.1.5 Clasificación de los costos y gastos**

Los gastos se clasifican de la siguiente forma:

**Gastos de Comercialización.-** Corresponden al área que se encarga de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor. Por ejemplo:

- Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial.
- Comisiones sobre ventas.
- Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería.
- Seguros por el transporte de mercadería.
- Promoción y Publicidad.

**Gastos de Administración.-** Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio. Por ejemplo:

- Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa.
- Honorarios pagados por servicios profesionales.
- Servicios Públicos correspondientes al área administrativa.
- Papelería e insumos propios de la administración.

**Gastos de financiación.-** Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo:

- Intereses pagados por préstamos.
- Comisiones y otros gastos bancarios.
- Impuestos derivados de las transacciones financieras.

Los Costos se clasifican de la siguiente manera:

➤ **Por la naturaleza de las operaciones de producción**

Se clasifican de esta forma porque van acumulando los costos, por su naturaleza se clasifican en los sistemas tradicionales de costos son:

- **Costos por órdenes de producción:** Utilizado por las empresas que fabrican sus productos por lote u orden específica del cliente.

- **Costos por procesos:** Utilizado por las empresas que fabrican productos homogéneos o su producción es serie.

➤ Por el método de cálculo o contabilización

Costos clasificados de acuerdo al momento en que son calculados.

- **Costos predeterminados:** Son costos calculados antes de la producción, estimados con bases estadísticas y utilizadas para elaborar presupuestos.
- **Costos históricos:** Son los costos reales obtenidos una vez finalizado los procesos productivos y obtenidos en un momento determinado.

➤ **Por la función de la empresa**

Costos agrupados según las operaciones o actividades desarrollados por una empresa.

- **Costos de producción:** Son aquellos incurridos en el proceso de transformación de un producto.
- **Costos de distribución:** Son aquellos incurridos en el proceso de llevar el servicio o el producto al cliente.
- **Costos de administración:** Son aquellos incurridos en el área administrativa de la empresa

➤ **Costos por el comportamiento en el volumen de producción**

Clasificados en función de su relación con el nivel de actividad de la empresa:

- **Costos fijos:** Se mantienen constantes aunque la producción varíe, no dependen del volumen de producción.

- **Costos variables:** Aumentan o disminuyen de acuerdo al volumen de la producción.
- **Costos semifijos:** Son aquellos costos que se componen de una parte fija y una parte variable que se modifica de acuerdo con el volumen de producción.

➤ **Por su identificación en el producto**

Costos clasificados por su grado de reconocimiento en un producto.

- **Costos directos:** Son valores que son claramente medibles e identificables con el producto o servicio. Los costos directos están constituidos por la materia prima directa y la mano de obra directa.
- **Costos indirectos:** Son valores que se dificultan su medición e identificación con el producto o servicio, están vinculados a al periodo productivo y no al producto terminado. Los costos indirectos se clasifican en materia prima indirecta, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación.

➤ **Por su inclusión en el inventario**

Agrupadas de acuerdo a la forma de cálculo de los costos.

- **Costo total:** Comprende la suma de los costos fijos y variables de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.
- **Costo directo:** Comprende únicamente los valores variables cargados a una unidad de producción.

## 4.2 Elementos del costo de producción

“Materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Los materiales son aquellos productos naturales o elaborados básicos que,

luego de la transformación preconcebida, se convertirán en bienes aptos para el consumo y el uso. Mano de obra representa el esfuerzo físico y/o intelectual que realiza el hombre con el objeto de la transformación de los materiales en bienes o artículos acabados. Costos indirectos de fabricación constituyen productos complementarios, servicios básicos o públicos indispensables que ayudan a la terminación adecuada del producto final". (Polimeni, Fabozzi, & Adber, 2005)

#### **4.2.1 Materia Prima**

Son los materiales que serán transformados a través de actividades o procedimientos efectuados porra fuerza laboral lo cual permitirá obtener un producto terminado. (Zapata Sanchez, 2007)

##### **4.2.1.1 Materia Prima Directa**

Son los materiales que cuentan con gran presencia en el producto terminado, son fácil de identificar ya que integran en un mayor porcentaje el producto es decir son los más representativos. (Zapata Sanchez, 2007)

##### **4.2.1.2 Materia Prima Indirecta**

Son los materiales cuyo rastreo dentro del producto no es fácil de determinar, pero se relacionan con el sujeto del costo por lo que son necesarios para la transformación del producto. (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.2.2 Mano de Obra**

El costo atribuido a la fuerza productiva de la empresa que transforma la materia prima en bienes terminados.

#### **4.2.2.1 Mano de Obran Directa**

El costo atribuido a la fuerza productiva de la empresa que intervienen directamente en la producción de un producto o en la prestación de un servicio.

#### **4.2.2.2 Mano de Obra Indirecta**

El costo atribuido al pago del personal que no está involucrado de forma directa en los procesos de transformación de los productos, este rubro no depende de si existe producción o no. (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.2.3 Costos Indirectos de Fabricación**

Elementos necesarios para la transformación del producto y que no son fácilmente identificables es por esto que son cargados en conjunto y de acuerdo a técnicas de asignación. Esta constituidos por la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta, los costos generales de fabricación. (Zapata Sanchez, 2007)

### **4.3 Tratamiento de los elementos del costo según el Sistema Tradicional**

#### **4.3.1 Tratamiento y control de la Materia Prima Directa e Indirecta**

- **Inventario Inicial**

Representa los materiales con los que se cuentan actualmente en bodega o dispone la empresa en el inicio de sus operaciones.

- **Compra**

Es el proceso de adquisición de materiales necesarios para la

producción, necesita del seguimiento y controles para su adecuado manejo es por esto que las empresas destina un departamento especializado que realice las actividades inherentes a este proceso como por ejemplo la selección de nuevos proveedores en base a precio, calidad y tiempo de entrega.

- **Solicitud de compra:** Es un documento que detalla los materiales e insumos que necesita producción para realizar una determinada orden, este documento es enviado al departamento de compras para que realice la adquisición de materiales, esto sucede cuando al verificar en bodega no hay existencias de los materiales requeridos.

NOMBRE DE LA EMPRESA		
<b>SOLICITUD DE COMPRA No.</b>		
<b>Fecha de Pedido:</b>	<b>Fecha de Entrega:</b>	
<b>Persona Solicitante:</b>		<b>Orden de Producción:</b>
Cantidad	Unidad de Medida	Descripción del Producto
_____ RECIBIDO POR:		_____ APROBADO POR

**Figura 38. Formato Solicitud de compra**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

- **Orden de compra:** El Departamento de Compras es el encargado de emitir este documento a los proveedores, en este proceso se debe verificar las existencias disponibles de los materiales requeridos, así como la elección del proveedor de acuerdo al precio y calidad de los productos a ser adquiridos. En este documento se identificará detalladamente los materiales que se deben adquirir y cuáles son sus especificaciones.

NOMBRE DE LA EMPRESA					
ORDEN DE COMPRA No.					
Fecha de Pedido:		Fecha de Entrega:			
Proveedor	Dirección		Telefono		
Sirvase Despachamos los siguientes articulos:					
Cantidad	Unidad	Descripción	Referencia	V.Unitario	V. Total
				SUB TOTAL	
				IVA	
				TOTAL	
Forma de Pago:					
_____ ELABORADO POR:		_____ APROBADO POR:		_____ RECIBIDO POR:	

**Figura 39. Formato Orden de compra**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

- **Recepción de materiales:** La persona encargada para este proceso deberá cotejar la orden de compra con los materiales entregados por los proveedores verificando cantidades, calidad y los precios anteriormente estipulados. Se procederá al almacenaje y registro en cada uno de los kardex.

### ➤ Devoluciones a proveedor

Las devoluciones según “son operaciones que afectan el costo, la calidad y el ambiente laboral; se deben evitar hasta donde sea posible”. (Zapata Sanchez, 2007)

La devolución a proveedores es conocida como devolución externa esto se da cuando los proveedores no cumplen con las especificaciones y condiciones de la orden de compra. Para el control en este proceso se utiliza:

- **Nota de devolución a proveedores:** Es un documentó que permite visualizar los materiales que no cumplen con las especificaciones requeridas y que deben ser devueltos.

NOMBRE DE LA EMPRESA					
DEVOLUCIÓN A PROVEEDOR N <sup>o</sup> .					
Fecha de Compra	Fecha de Devolución	N de Factura			
Proveedor	Dirección		Telefono		
Sirvase Despachamos los siguientes articulos:					
Cantidad	Unidad	Descripción	Referencia	V.Unitario	V. Total
SUB TOTAL					
IVA					
TOTAL					
ELABORADO POR: _____		APROBADO POF _____		RECIBIDO POR: _____	

**Figura 40. Formato Devolución Proveedores**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

### ➤ Consumo

Este proceso corresponde él envió a producción de los productos necesarios para el comienzo de fabricación de una orden específica, la

persona encargada de este proceso deberá responsabilizarse de todos los materiales a su cargo y establecer un control adecuado que le permita de manera óptima despachar a tiempo a través de una orden de requisición los materiales para que el flujo de las operaciones no pare. Para el control en este proceso se utilizarán los siguientes documentos:

- **Requisición de materiales:** Es un documento que detalla los materiales e insumos que necesita producción para realizar una determinada orden.

NOMBRE DE LA EMPRESA					
ORDEN DE REQUISICIÓN DE MATERIALES No.					
Fecha de Pedido: <input style="width: 90%;" type="text"/>	Fecha de Entrega: <input style="width: 90%;" type="text"/>	Orden de Producción <input style="width: 95%;" type="text"/>			
Solicitante <input style="width: 90%;" type="text"/>	Departamento <input style="width: 90%;" type="text"/>	Directo <input style="width: 80%;" type="text"/>	Indirecto <input style="width: 80%;" type="text"/>		
Cantidad	Unidad	Descripción	Referencia	V. Unitario	V. Total
ELABORADO POR: _____		APROBADO POR: _____		RECIBIDO POR: _____	

**Figura 41. Formato Requisición de materiales**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

- **Nota de despacho:** Es un documento que permite identificar los materiales que fueron enviados a producción para ser asignados a un trabajo específico.

NOMBRE DE LA EMPRESA																																			
NOTA DE DESPACHO No.																																			
Fecha de Pedido:	Fecha de Entrega:	Orden de Producción																																	
Responsable	Departamento	Directo																																	
		Indirecto																																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 12.5%;">Cantidad</th> <th style="width: 12.5%;">Unidad</th> <th style="width: 37.5%;">Descripción</th> <th style="width: 12.5%;">Referencia</th> <th style="width: 12.5%;">V. Unitario</th> <th style="width: 12.5%;">V. Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>						Cantidad	Unidad	Descripción	Referencia	V. Unitario	V. Total																								
Cantidad	Unidad	Descripción	Referencia	V. Unitario	V. Total																														
ELABORADO POR: _____		APROBADO POR: _____		RECIBIDO POR: _____																															

**Figura 42. Nota de despacho**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

- **Tarjetas de control de inventarios:** Documento que permite controlar las entradas y salidas de los materiales almacenados en bodega. Para controlar los inventarios se utilizan los siguientes métodos de valuación:
  - ✦ **PEPS-primeros en entrar, primeros en salir:** Consiste en el cálculo de las existencias a los precios registrados en inventario inicial o en las primeras compras, los materiales se usan de acuerdo al orden de compra siendo las primeras existencias en salir.
  - ✦ **Promedio Ponderado:** El valor de las existencias se calcula dividiendo el costo total de los materiales adquiridos dividido para las unidades disponibles en inventario, este valor variara cada vez que se realice una nueva reposición de inventario.

NOMBRE DE LA EMPRESA										
KARDEX										
Artículo: _____										
Cuenta: _____			Código: _____			Unidad de Medida: _____		Existencia Máxima: _____		
Sub cuenta: _____			Código: _____			Método de Valoración: _____		Existencia Mínima: _____		
Fecha	Detalle	Entradas			Salidas			Existencias		
		Cantidad	V.Uni	V.Total	Cantidad	V.Uni	V.Total	Cantidad	V.Uni	V.Total

Figura 43. Formato tarjeta de control de inventario

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

### ➤ Devolución a Bodega

Las devoluciones a bodegas se las conoce también como devoluciones internas para este proceso primero se deberán reconocer el estado de los materiales devueltos, ya que se puede presentar el caso de que los materiales estén defectuosos lo cual corresponde a que estos son obsoletos debido a ya no pueden ser utilizados los cuales pueden ser vendidos a un menor costo. (Zapata Sanchez, 2007) Para el control de este proceso se aplica el siguiente documento:

- **Nota de devolución a bodega:** Documentó que permite el registro de la identificación de los materiales hacer devueltos, se puede identificar si los materiales se encuentran o no en buen estado y el motivo o explicación de tal suceso.

NOMBRE DE LA EMPRESA					
DEVOLUCIÓN A BODEGA No.					
Fecha de Pedido:	Fecha Devolución:	N de Requisición	Directo		
Responsable	Departamento	Orden de Producción	Indirectos		
Cantidad	Unidad	Descripción	Referencia	V.Unitario	V. Total
ELABORADO POR: _____		APROBADO POR: _____		RECIBIDO POR: _____	

**Figura 44. Formato Nota de devolución a bodega**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

### ➤ Inventario final

El inventario final corresponde a los materiales físicos que una vez terminado el proceso productivo en el periodo contable no fueron utilizados y que quedan para ser utilizados en el siguiente periodo.

#### 4.3.2 Tratamiento y control de la Mano de Obra

Se debe considerar los siguientes aspectos para el tratamiento y control de la mano de obra. (Zapata Sanchez, 2007)

- **Reclutamiento**

Proceso que involucra la selección del personal competente para ejercer un puesto de trabajo tomando en cuenta el mejor perfil, capacidades y habilidades.

- **Contratación**

Proceso en el que a través de un contrato individual o colectivo se establecen las condiciones de trabajo como horarios de entrada y salida, fijación de remuneración, trabajo a desempeñar, obligaciones laborales así como sus beneficios sociales.

- **Capacitación**

Proceso que involucra identificar las necesidades de conocimiento por parte de sus empleados e identificar cuáles son sus falencias y poder planificar acciones que permitan dotar a los trabajadores con nuevas capacidades o enseñar nuevas técnicas de procesamiento de los productos lo que en un futuro permitirá el desarrollo de sus competencias.

- **Control de su presencia**

Este proceso consiste en la obtención de información de las horas trabajadas por el personal de la empresa de forma individual a través de mecanismos o formatos establecidos para su efecto. La identificación del tiempo permitirá analizar el rendimiento y la utilización del tiempo. Para su control se puede utilizar los siguientes métodos:

- ❖ **Tarjeta de reloj:** Es una herramienta para el control de personal utilizada para registrar diariamente las entradas y salidas del personal lo cual permitirá identificar el tiempo que trabajaron los mismo.
- ❖ **Sistemas biométricos:** El avance de la tecnología ha permitido facilitar el control del tiempo a través de instrumentos como el reloj biométrico el cual permite a través de la huella dactilar registrar fácilmente el momento de entrada y salida de los trabajadores al lugar de trabajo, este

sistema permite reunir toda esta información y plasmarla en forma de resumen en reportes los cuales son obtenidos a través del software que vienen con este tipo de sistemas permitiendo el ahorro de tiempo en el proceso de control de asistencia del personal.

➤ **Control y asignación del tiempo.**

En este proceso se controla los tiempos de los trabajadores que han sido utilizados para la producción del bien en cada actividad o proceso realizados de acuerdo a un trabajo en específico. A través de este proceso se determina el total de horas productivas como improductivas así como también se determina el total de horas utilizadas, así como su costo total el cual será distribuido a cada trabajo, proceso o departamento. Para este propósito se utiliza siguiente el formato de control:

- **Reporte de tiempo:** Formato que permitirá identificar las hora de inicio y hora de finalización de un trabajo, horas totales que han sido empleadas en las diferentes actividades o trabajos específicos, con este instrumentó podemos determinar las horas productivas e improductivas que afectarán al costo del producto..

➤ **Pago de nómina:**

Corresponde al proceso de cálculo y cancelación de los diferentes valores que le corresponden al trabajador como pago de las actividades realizadas en el proceso productivo en un periodo determinado de tiempo. Para lo cual se resume y se coteja la información suministrada por los formatos de tarjeta reloj o reportes obtenidos del sistema biométrico y reporte de tiempo. (Asamblea, 2015) Los formatos utilizados para el control de pago de nómina son los siguientes:

- **Rol de pagos:** Control de los valores que serán cancelados por mano de obra a sus trabajadores en donde se especifican los ingresos y deducciones establecidas en un periodo de tiempo determinado. Para la cancelación del rol de pagos se debe considerar conocer los siguientes aspectos:
  - ✦ **Sueldo o Salario:** Es el valor acordado en el contrato de trabajo como pago a los servicios prestados el cual no debe ser menor al salario básico unificado que para el 2015 es de \$354,00. (Asamblea, 2015)
  - ✦ **Horas extras:** Es al valor pagado por las horas adicionales trabajadas por el trabajador fuera de su horario normal de trabajo. Si estas son diurnas tiene un recargo del 50% y tendrán un recargo del 100% si son horas trabajadas los fines de semana, los días festivos u horas pasadas las 24:00 horas. Además tendrán un recargo del 25% a la hora normal en los casos de que el personal trabaje en jornada nocturna.
  - ✦ **Aporte Personal:** Corresponde el valor descontado a los trabajadores como aporte al IEES, calculado del total de ingresos correspondiente al sueldo o salario más las horas extras, comisiones o bonos todo esto por el 9.45%.
  - ✦ **Retención IR:** Corresponde al valor descontado por el empleador cuando el total de la remuneración percibida en el año menos el aporte personal sobrepasa la base imponible de acuerdo la tabla para ese año.
- **Rol de provisiones:** Formato de control de los valores que serán cancelados al trabajador en el plazo estipulado por ley y constituyen los beneficios sociales establecidos en el Código de Trabajo. Para el cálculo del rol de provisiones debemos considerar lo siguiente:

- ✦ **Décimo Tercero:** Corresponde a la doceava parte de las remuneraciones recibidas (sueldo+ horas extras+ bonos+ comisiones) del 1 de diciembre del año anterior al 30 de noviembre del año a ser cancelado, este valor deberá ser pagado hasta el 24 de diciembre de cada año.
- ✦ **Décimo Cuarto:** Pago de un salario mínimo unificado que para el caso de la provisión corresponde a la doceava parte de este salario el cual es proporcional al tiempo trabajado entre el 1 de agosto del año anterior al 31 de julio del año en curso. Este valor deberá ser cancelado para la sierra hasta el 15 de agosto y para la costa el 15 de marzo.
- ✦ **Vacaciones:** Es la 24va parte de lo recibido en el año, el cual debe ser calculado una vez cumplido el año de trabajo, en el que se otorgará 15 días hasta los 5 años de trabajo y a partir del 6 un día adicional.
- ✦ **Fondo de Reserva:** Corresponde a la doceava parte de la remuneración mensual percibida a la cual tienen derecho las personas que han trabajado más de un año con el mismo empleador el cual puede ser pagado de forma directa al trabajador o al IESS. El fondo de reserva es calculado del 1 de julio del año anterior al 30 de junio del año en curso. Se puede pagar mensualmente si el empleado así lo requiere. (Asamblea, 2015)
- ✦ **Aporte Patronal:** Es el pago realizado por el empleador al IESS calculado sobre la remuneración mensual recibida multiplicado por el 12,15% el cual deberá ser pagado hasta el 15 de cada mes, esto permitirá que el trabajador goce de todos los servicios que ofrece el IESS.

### 4.3.3 Tratamiento y control de los Costos Indirectos de Fabricación

Los CIF están conformados por la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta y otros gastos de fabricación. La materia prima indirecta corresponde los costos de materiales que son necesarios y forman parte de un producto pero que no son fácilmente identificables ni medibles por ejemplo el pegamento, tornillos, empaques. (Naranjo Salguero, 2007)

La mano de obra indirecta son los pagos realizados a la fuerza laboral que no forma parte directa en el proceso de producción por ejemplo corresponde a el pago a supervisores, bodegueros Jefes de producción entre otros.

Los costos de fabricación corresponden a los valores de depreciaciones de equipos involucrados en la producción, arriendo de las instalaciones, servicios básicos, seguros, combustibles, mantenimiento de maquinaria, repuestos.

Los costos indirectos no son de fácil identificación es por esto que se utilizan técnicas para una adecuada asignación a cada uno de los procesos o trabajos en específico. Estos costos son generados en su mayoría en periodos de tiempo mensuales y que para su contabilización o asignación es necesario esperar hasta que se devenguen los mismos, esto puede retrasar los procesos productivos así como la determinación del costo en una fecha determinada es debido a esto que para la determinación de los CIF se utilizan tanto costos reales como costos aplicados, que al final del periodo permitirá identificar la variación existente entre estos. (Zapata Sanchez, 2007)

- **CIF reales:** Son los costos que se obtienen al final del periodo generalmente mensual, provienen del consumo, uso o vencimiento.
- **CIF aplicados:** Son identificados a través de un presupuesto que

no es siempre preciso debido a los imprevistos el cual es realizado para un periodo determinado en base a costos históricos el cual permitirá el cálculo anticipado de los CIF y poder asignar en base a una tasa la cual será distribuida a cada trabajo o proceso de producción.

### ➤ **Preparación del presupuesto**

Oobtener información trascendente de la competencia, clientes y proveedores, determinar el nivel óptimo de producción, identificar los costos históricos recientes, clasificación de los costos indirectos, sumar estos costos y finalmente calcular la tasa predeterminada. (Zapata Sanchez, 2007)

Para la elaboración del presupuesto es importante calcular los costos indirectos variables o fijos que intervienen en el proceso de producción estimados para un periodo de tiempo determinado ya que de estos son la base para la determinación de la tasa determinada. Por lo que es necesario conocer a cada uno de ellos los cuales se explican a continuación.

- **Costos indirectos fijos:** Son aquellos costos que no varían en un periodo de tiempo, no se alteran con el nivel de producción y que deben ser pagados así no exista producción. Un ejemplo claro son los arriendos, sueldo de mano de obra indirecta etc.
- **Costos indirectos variables:** Son los costos que aumentan o disminuyen de acuerdo al volumen de producción, un ejemplo serían los materiales indirectos.
- **Costos indirectos mixtos:** Son los costos que no tienen el comportamiento determinado como fijo o variable pero a partir de un punto base se considera fijo y si pasa la base en variable.

NOMBRE DE LA EMPRESA			
<b>Cedula Presupuestaria</b>			
Periodo	Presupuesto de Producción		
Concepto	Fijos	Variables	Total
<b>TOTAL</b>			

**Figura 45. Formato Presupuesto Costos Indirectos**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

### ➤ Asignación de la tasa predeterminada

La tasa presupuestada permite distribuir de manera oportuna el costo de los CIF a una orden o proceso determinado, esta tasa es basada en los costos indirectos presupuestados la cual es aplicada a una producción presupuestada.

Es el resultado de dividir el total de los costos indirectos presupuestados de un periodo para el volumen de producción presupuestada que puede ser expresado en unidades, horas o costo de mano de obra directa, costo de materiales indirectos u hora máquina. Debe existir relación directa entre la base a ser utilizada a través de la tasa de aplicación y los costos indirectos de fabricación.

$$\text{Tasa determinada} = \frac{\text{CIF presupuestados (fijos + variables)}}{\text{Presupuesto de producción}}$$

- **Bases para el cálculo de la tasa de aplicación**

Existen diferentes bases para la aplicación de la tasa determinada la elección de una de ellas dependerá de su análisis.

- ✦ **Unidades de producción:** Esta base se emplea cuando la empresa produce un solo producto o cuando produce bienes uniformes.

$$\text{Tasa determinada} = \frac{\text{CIF presupuestados (fijos + variables)}}{\text{Unidades de producción estimadas}}$$

- ✦ **Costo de la mano de obra:** Esta base es la más utilizada y se emplea cuando la mano de obra está relacionada directamente con los CIF a través del empleo de la mano de obra en la transformación de los productos.

$$\text{Tasa determinada} = \frac{\text{CIF presupuestados (fijos + variables)}}{\text{Costo de la MO estimada}}$$

- ✦ **Horas mano de obra directa:** Esta base se emplea cuando existe una relación directa entre las horas implementadas para la transformación de los productos con los costos indirectos.

$$\text{Tasa determinada} = \frac{\text{CIF presupuestados (fijos + variables)}}{\text{Horas MOD}}$$

- ✦ **Horas máquina:** Esta base es utilizada cuando los costos indirectos están relacionados con la utilización de la maquinaria o cuando la empresa es automatizada.

$$\text{Tasa determinada} = \frac{\text{CIF presupuestados (fijos + variables)}}{\text{Horas máquina}}$$

### ➤ Variación de los costos indirectos

Al final del periodo contable se procede a comparar los costos reales con los aplicados y determinar sus variaciones las cuales serán contabilizadas ajustando las cuentas que intervienen en este proceso. Las variaciones se dividen en:

- **Variación de presupuesto:** “La diferencia entre lo gastado y lo que se debía haber gastado” (Zapata Sanchez, 2007, pág. 170).
- **Variación de capacidad:** Relacionadas con el nivel de producción del periodo compara el nivel real de la producción con el volumen que se tomó como capacidad normal para el presupuesto de los CIF. (Zapata Sanchez, 2007).

## 4.4 Tratamiento de los elementos del costo según NIC 2 Inventarios

### 4.4.1 Tratamiento de la materia prima según la NIC 2 Inventarios

#### Valoración de Inventarios

El ISAB en la NIC 2 nos indica que los inventarios se medirán al menor valor entre el costo y el Valor Neto Realizable. (IASB, 2007)

El costo de los inventarios estará dado por todos los costos derivados de su adquisición y transformación así como otros costos incurridos para dar su condición y ubicación actual, mientras que el VNR es igual al precio estimado de venta de un activo menos los costos estimados para terminar su producción y los costos necesarios para ponerlos en

venta. Si el VNR es igual o mayor que el costo no necesita de ajuste pero si el VNR comparado con el costo es menor es necesario realizar un ajuste ya que el inventario estaría sobrevalorado, el asiento de ajuste sería el siguiente:

- ✦ Primera forma permite mostrar la desvalorización del inventario sin afectar el costo de venta.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Gasto ajuste por VNR Provisión VNR Inventarios V/r ajuste VNR	xx	xx

- ✦ Segunda forma permite disminuir el inventario afectando el costo de venta.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Costo de Venta Inventario V/r ajuste VNR	xx	xx

Este ajuste es realizado debido a que la norma indica que no se debe mantener el inventario en libros por un valor superior al que se espera obtener al momento de la venta.

El costo de adquisición comprenderá la suma del precio de compra, los aranceles de importación, impuestos no recuperables, costos de transporte, almacenamientos, menos los descuentos o rebajas que otorgue el proveedor.

El costo de transformación constituye, la mano de obra directa y costos indirectos que fueron utilizados en la elaboración del producto. Para el cálculo del costo se utilizará el método de promedio ponderado.

Se reconocerán como gasto y no formaran parte de los inventarios las cantidades anormales de desperdicio de materiales o de mano de obra,

los costos de almacenamiento, los costos de venta, costos indirectos administrativos, los intereses en compras a crédito y los costos financieros. (Perdomo, 2012)

Por ejemplo cuando hablamos de cantidades anormales de desperdicio, si en el periodo llega a existir un desperdicio anormal al ser comparado con el normal esta diferencia es la que deberá ser cargada al gasto.

El desperdicio normal es aquel desperdicio considerado por la empresa como inherente en la producción de un producto, puede ocurrir pero se debe controlar mientras que el desperdicio anormal está dado por la ineficiencia en la producción es decir cuando en base a la estimación realizada por la empresa como desperdicio normal, esta es completamente superada convirtiéndose en desperdicio anormal el cual debe ser cargado al gasto a través del siguiente asiento:

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Producto Terminado	xx	
	Gasto desperdicio anormal	xx	
	Costo Total		xx
	V/r reconocimiento del gasto por desperdicio anormal		

### 3.4.2 Tratamiento de la mano de obra según la NIC 2 inventarios

La norma nos indica que la mano de obra forma parte de los costos de transformación de los inventarios el cual constituye todos los costos directamente relacionados a la producción de los bienes. Los costos de transformación corresponden a la sumatoria de la mano de obra directa más los costos indirectos de fabricación.

Costos de transformación= MOD + CIF

En donde la mano de obra directa comprende aquella fuerza de trabajo que interviene de forma directa en el proceso de transformación del producto.

### **3.4.3 Tratamiento de los CIF según la NIC 2 inventarios**

#### **➤ Distribución de los CIF**

Para la distribución de los CIF la norma nos indica que primeramente se los debe clasificar en costos indirectos de fabricación fijos y variables.

Los CIF fijos serán distribuidos según la base de capacidad normal de los medios de producción

La capacidad normal “es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.” (IASB, 2007)

Los CIF variables serán distribuidos en base a la capacidad real de la empresa en donde la capacidad real es aquella que se basa en la demanda prevista de ventas, pero teniendo en cuenta imprevistos los cuales podrían afectar el nivel de producción. (Zapata Sanchez, 2007)

Para la asignación de los CIF fijos y variables como en el sistema tradicional se aplicará una tasa de aplicación cualquiera sea su base para su asignación para la cual se debe tomar en cuenta el nivel de producción normal para los fijos y real para los variables.

Para la asignación de los CIF variables se lo realiza tomando en cuenta el nivel real de producción en donde el total de costos indirectos variables será distribuido a cada unidad de producción.

Si la empresa ha producido menos que la capacidad normal los CIF fijos se distribuyen solo a las unidades producidas y la diferencia se considera como un gasto en el periodo que es incurrido.

Para el registro del gasto por ineficiencia ocurrido en el periodo cuando la producción real es menor que la normal es el siguiente:

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Producto Terminado	xxxx	
	Gasto Ineficiencia CIF		xxxx
	V/r reconocimiento del gasto por ineficiencia		

#### 4.5 Acumulación de costo

La acumulación de costos consiste en el compendio de los datos de costos los cuales son organizados de acuerdo a algún método o sistema contable. El proceso de producción en una empresa industrial o de transformación empieza y termina en un orden determinado. A medida que el proceso avanza, lo que en su momento se constituyó como materia prima se aproxima a través del proceso de producción a ser un producto terminado, listo para su venta.

##### 4.5.1 Inventario de Materia Prima

Cuenta que registra el valor de los materiales adquiridos, así como de los materiales consumidos en el proceso productivo, incluye los valores de fletes, seguros, aranceles así como los descuentos otorgados por los proveedores.

#### 4.5.1.1 Registros contables para el control de los elementos del costo

##### Registros según cuenta única y cuenta múltiple.

##### ➤ Inventario Inicial Materia Prima

- Asiento utilizado para cuenta única y cuenta múltiple

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Materia Prima Directa	xx	
	Inventario Materia Prima Indirecta	xx	
	Capital Social		xx
	V/r Apertura Inventario Inicial		

##### ➤ Compra de Materia Prima

- Asientos cuenta única o inventario permanente

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Materia Prima Directa	xx	
	IVA pagado	xx	
	Retención Fuente IVA por pagar		xx
	Retención Fuente IR por pagar		xx
	Bancos- Proveedores		xx
	V/r Compra de MPD según factura n		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Materia Prima Indirecta	xx	
	IVA pagado	xx	
	Retención Fuente IVA por pagar		xx
	Retención Fuente IR por pagar		xx
	Bancos- Proveedores		xx
	V/r Compra de MPI según factura n		

- Asiento cuenta múltiple

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Compras	xx	
	IVA pagado	xx	
	Retención Fuente IVA por pagar		xx
	Retención Fuente IR por pagar		xx
	Bancos- Proveedores		xx
	V/r Compra de MP según factura n		

### ➤ Devolución a proveedores

- Asientos cuenta única o inventario permanente

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Bancos- Proveedores	xx	
	Inventario Materia Prima Directa		xx
	IVA pagado		xx
	V/r Devolución de MPD según factura n		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Bancos- Proveedores	xx	
	Inventario Materia Prima Indirecta		xx
	IVA pagado		xx
	Devolución de compra de MPI según		xx
	V/r factura n		

- Asientos cuenta múltiple

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Bancos- Proveedores	xx	
	Devolución en Compras		xx
	IVA pagado		xx
	V/r Devolución compra según factura		

### ➤ Devolución Interna

- Asientos cuenta única o inventario permanente de materiales en buen estado y materiales en mal estado.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Materia Prima Directa Inventario Producto en Proceso-MPD V/r Devolución de MP en buen estado según nota de devolución	xx	xx

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de desperdicios Inventario Producto en Proceso-MPD V/r Devolución de MPD en mal estado a según nota de devolución	xx	xx

○ Asiento cuenta múltiple

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Materia Prima Utilizada Inventario de Producto en Proceso V/r Devolución materiales según nota de devolución	xx	xx

➤ **Pago y provisión de Mano de Obra**

○ Asientos utilizados para cuenta única y cuenta múltiple.

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Mano de Obra Directa		xx	
	Sueldos	xx		
	Aporte Patronal	xx		
	Fondos de Reserva	xx		
	Horas Extras	xx		
	Mano de Obra Indirecta		xx	
	Sueldos	xx		
	Aporte Patronal	xx		
	Fondos de Reserva	xx		
	Horas Extras	xx		
	IEES por pagar			xx
	Aporte Personal	xx		
	Aporte Patronal	xx		
	Fondos de Reserva	xx		
	Anticipo Sueldo			xx
	Préstamo Empleados			xx
	Nomina por pagar			xx
	V/r nomina mes de			

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Mano de Obra Directa		xx	
	Decimocuarto Sueldo	xx		
	Décimo Tercer Sueldo	xx		
	Vacaciones	xx		
	Mano de Obra Indirecta		xx	
	Decimocuarto Sueldo	xx		
	Décimo Tercer Sueldo	xx		
	Vacaciones	xx		
	Decimocuarto Sueldo por Pagar			xx
	Décimo Tercer Sueldo por Pagar			xx
	Vacaciones por Pagar			xx
	V/r Provisiones mes de			

## Registros según NIC 2 Inventarios

### ➤ Inventario Inicial

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Materia Prima	xx	
	Capital Social		xx
	V/r Apertura Inventario Inicial		

### ➤ Compras

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Materia Prima	xx	
	IVA pagado	xx	
	Retención Fuente IVA por pagar		xx
	Retención Fuente IR por pagar		xx
	Bancos- Proveedores		xx
	V/r Compra de MP según factura N		

➤ **Devolución a proveedores**

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Bancos- Proveedores Inventario Materia Prima IVA pagado V/r Devolución de MP según factura N	xx	xx xx

➤ **Devolución interna**

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Materia Prima Inventario Producto en Proceso-MP V/r devolución de MP a bodega según nota de devolución	x	xx

➤ **Pago mano de obra y provisiones**

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Mano de Obra		xx	
	Sueldos	xx		
	Aporte Patronal	xx		
	Fondos de Reserva	xx		
	Horas Extras	xx		
	IEES por pagar			xx
	Aporte Personal	xx		
	Aporte Patronal	xx		
	Fondos de Reserva	xx		
	Anticipo Sueldo			xx
	Préstamo Empleados			xx
	Nomina por pagar			xx
	V/r nomina mes de			

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Mano de Obra		xx	
	Decimocuarto Sueldo	xx		
	Décimo Tercer Sueldo	xx		
	Vacaciones	xx		
	Decimocuarto Sueldo por Pagar			xx
	Décimo Tercer Sueldo por Pagar			xx
	Vacaciones por Pagar			xx
	V/r Provisiones mes de			

#### 4.5.2 Inventario de producto en proceso

Cuenta que permitirá la acumulación de los costos correspondientes a materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que fueron utilizados en la elaboración de los productos. Esta cuenta refleja las unidades que se encuentra aún en procesamiento y cuales aún no han sido concluidas para su venta. (Zapata Sanchez, 2007)

##### 4.5.2.1 Registros contables para el control de los elementos del costo

**Registros según cuenta única y cuenta múltiple.**

➤ **Consumo de materia prima**

- Asientos cuenta única o inventario permanente

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso- MPD Inventario Materia Prima Directa V/r envió de MPD a producción según orden de requisición o despacho n	xx	xx

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso- CIF CIF aplicados V/r envió de MPI a producción según orden de requisición o despacho	xx	xx

- Asientos cuenta multiple

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso Materia Prima Utilizada V/r envió de MP a producción según orden de requisición o despacho n	xx	xx

➤ **Mano de Obra utilizada**

- Asientos para cuenta única y cuenta múltiple.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso- MOD Mano de Obra Directa V/r consumo de MOD	xx	xx

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso- MOI CIF aplicados V/r consumo de MOI	xx	xx

➤ **Consumo CIF**

- Asientos para cuenta única y cuenta múltiple.

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
xx-xx-xx	CIF reales		xx	
	Depreciación Propiedad Planta y Equipo	xx		
	Seguros de Fabrica	xx		
	Servicios Básicos	xx		
	Mantenimiento Maquinaria	xx		
	Amortización Activos Diferidos	xx		
	Combustibles y Lubricantes	xx		
	Depreciación Acumulada Propiedad Planta y Equipo			xx
	Amortización acumulada de Activos Diferidos			xx
	Bancos o Cuentas por pagar			xx
	V/r consumo de Costos Indirectos			

➤ **Cargo CIF a producción**

- Asientos para cuenta única y cuenta múltiple.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso- CIF	xx	
	CIF aplicados		xx
	V/r consumo de otros CIF		

**Registros según NIC 2 Inventarios**

➤ **Consumo de materia prima, mano de obra**

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de Producto en Proceso	xx	
	Inventario Materia Prima		xx
	Mano de Obra		xx
	V/r consumo MP y MO		

➤ **Consumo de costos indirectos de fabricación**

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	HABER	DEBE
xx-xx-xx	CIF Fijos Mano de Obra Indirecta Arriendo Seguros Mantenimiento Banco- Cuentas por pagar V/r consumo CIF fijos	xx xx xx xx	xx	xx

FECHA	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	HABER	DEBE
xx-xx-xx	CIF Variables Materia Prima Indirecta Combustibles Repuestos Banco- Cuentas por pagar V/r consumo CIF variables	xx xx xx	xx	xx

➤ **Distribución CIF**

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Producto en Proceso Gasto Ineficiencia o Improductividad CIF Fijos V/r distribución CIF fijos y gasto ineficiencia	xx xx	xx

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Producto en Proceso CIF Variables V/r distribución CIF Variables	xx	xx

Nota: Al comparar los CIF reales con los CIF aplicados, si existe una diferencia favorable o desfavorable ya sea esta favorable cuando los CIF reales son menores que los aplicados y desfavorables cuando los CIF reales son mayores que los aplicados, se deberán realizar los asientos correspondientes a la variación de los CIF.

### 4.5.3 Inventario de producto terminado

Cuenta que registra el valor de los productos que ya han concluido su proceso productivo y que aún no han sido vendidos. El nivel del inventario dependerá del volumen de ventas.

#### 4.5.3.1 Registros contables para el control de los elementos del costo

**Registros según cuenta única y cuenta múltiple.**

➤ **Producción Terminada**

- Asiento cuenta única o inventario permanente

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario de productos terminados	xx	
	Inventario Producto en Proceso-MPD		xx
	Inventarios Productos en Proceso-MOD		xx
	Inventarios Productos en Proceso-CIF		xx
	V/r transferencia de artículos terminados a almacén		

➤ **Venta artículos terminados.**

- Asiento cuenta única o inventario permanente.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Caja-Clientes	xx	
	Anticipo Retención Fuente IR	xx	
	Ventas		xx
	IVA cobrado		xx
	V/r venta según factura n		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Costo de Ventas	xx	
	Inventario Producto Terminado		xx
	V/r venta al costo		

- Asientos cuenta múltiple.

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Caja-Clientes	xx	
	Anticipo Retención Fuente IR	xx	
	Ventas		xx
	IVA cobrado		xx
	V/r venta según factura n		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Costo de Ventas	xx	
	Inventario de Producto Terminado		xx
	V/r Venta al costo		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Devolución en Ventas	xx	
	Caja- Clientes		xx
	V/r devolución ventas		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Inventario Producto Terminado	xx	
	Costo de Ventas		xx
	V/r inventario final al costo		

## Registros según NIC 2 Inventarios

- **Medición del Inventario, ajuste por VNR**

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Gasto ajuste por VNR	xx	
	Provisión VNR Inventarios		xx
	V/r ajuste VNR		

➤ **Venta artículos terminados.**

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Caja –Clientes	xx	
	Anticipo Retención Fuente IR	xx	
	Ventas		xx
	IVA cobrado		xx
	V/r venta según factura n		

FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
xx-xx-xx	Costo de Ventas	xx	
	Inventario Producto Terminado		xx
	V/r venta al costo		

#### 4.6 Sistemas de costos

➤ **Sistema contable**

“Un conjunto de factores intrínsecos al propio sistema (agentes internos) que, mediante la modelización de que son objeto por medio de sus propias interrelaciones y de las influencias del exterior (agentes externos), conforman un todo estructurado, capaz de satisfacer las necesidades que a la función contable le son asignadas en los diferentes ámbitos”. (Mejía, Montes, & Montilla, 2008)

Los sistemas contables son el resultado de las operaciones comerciales y económicas de las unidades de producción, por lo que, se encuentran en permanente evolución y transformación, a la par del desarrollo de las interrelaciones entre los agentes económicos. Las razones para esta constante evolución responden a factores internos, como cambios culturales o valores sociales.

Un sistema contable está dividido en dos subsistemas el primero perteneciente a la contabilidad general que permitirá registrar las operaciones generales de la empresa y el segundo el de la contabilidad de costos el cual permitirá registrar transacciones que realizan en el

Departamento de Producción o tengan relación con este. (Naranjo Salguero, 2007)

Los sistemas contables para calcular los costos de producción, están dados en base a las características de la producción y de la industria en la que se requiere aplicar; con esta consideración:

- Sistemas de Costos por Órdenes de Producción.
- Sistemas de Costos por Procesos.
- Sistemas de Costos Estándar.
- Sistemas de Costos ABC.
- Sistemas de Costos Directo y Variable.
- Sistemas de Costos por objetivos.

La información suministrada por el sistema de contabilidad de costos permite, además, formular estrategias para el futuro, de precios y volúmenes de venta, la rentabilidad de los productos existentes y nuevos, su habilidad del compromiso de compras de desembolso de capital, así como también la factibilidad de expansión o incluso reducción de planta. (Zapata & Gomez, 2007)

#### **4.6.1 Sistema de costos por órdenes de producción**

##### **4.6.1.1 Concepto**

“El sistema de costos por órdenes de producción, también conocido como ordenes de fabricación, es propio de aquellas empresas cuyos costos se pueden identificar con el producto, en cada orden de trabajo en

particular, a medida que se van realizando las diferentes operaciones de producción en orden específico. Es propio de empresas que producen sus artículos con base en el ensamblaje de varias partes hasta obtener un producto final, en donde los diferentes productos pueden ser identificados fácilmente por unidades o por lotes individuales, tales como industrias topográficas, artes gráficas, textiles y confecciones, entre otras". (Zapata Sánchez, Contabilidad de Costos, 2007 pág. 56).

#### **4.6.1.2 Objetivos del Sistema**

(Zapata Sanchez, 2007) determina entre otros, los siguientes objetivos:

- Calcular el costo de producción de cada pedido o lote de bienes que se elabora, mediante el registro de los tres elementos del costo en las denominadas hojas de costos.
- Mantener en forma adecuada el conocimiento lógico del proceso de manufactura de cada artículo.
- Mantener un control de la producción, aun después de que se haya terminado, a fin de reducir los costos en la elaboración de nuevos lotes o nuevos productos.

Podemos concluir que este sistema de costos persigue mantener un control de cada uno de los costos que conforman el producto así como de sus operaciones de transformación, permite la acumulación de estos elementos los cuales son la base para obtener el costo total de los productos así como su costo unitario y lo más importante permitirá la presentación de información a la gerencia de manera oportuna.

#### **4.6.1.3 Características del Sistema**

Las características del sistema de costos por órdenes de producción son:

- En este sistema se clasifican los elementos del costo en directos e indirectos principalmente para los dos elementos que son materia prima y mano de obra los cuales se clasificarían en materia prima directa e indirecta, mano de obra directa e indirecta y costos indirectos de fabricación.
- Requieren del uso de documentos de control que permitirán identificar el uso o consumo de la materia prima y la mano de obra empleada en cada una de las órdenes de producción, así como sus costos indirectos todo esto para determinar el costo total del lote de productos así como su costo unitario.
- El proceso de producción inicia con la orden de producción la cual es basada sobre los pedidos formulados por los clientes en donde se especifica información como cantidad total de productos, fecha de entrega, cliente y los costos incurridos en la transformación del producto.
- Permite identificar separadamente cada uno de los elementos del costo de producción para cada orden, ya sea terminada o en proceso de transformación.
- Apto cuando los productos pueden ser identificables en cada etapa del proceso productivo como pertenecientes a una orden específica.

#### **4.6.1.4 Ventajas y Desventajas**

##### **➤ Ventajas**

- Permite la acumulación e identificación de cada uno de los elementos del costo involucrados en una orden de

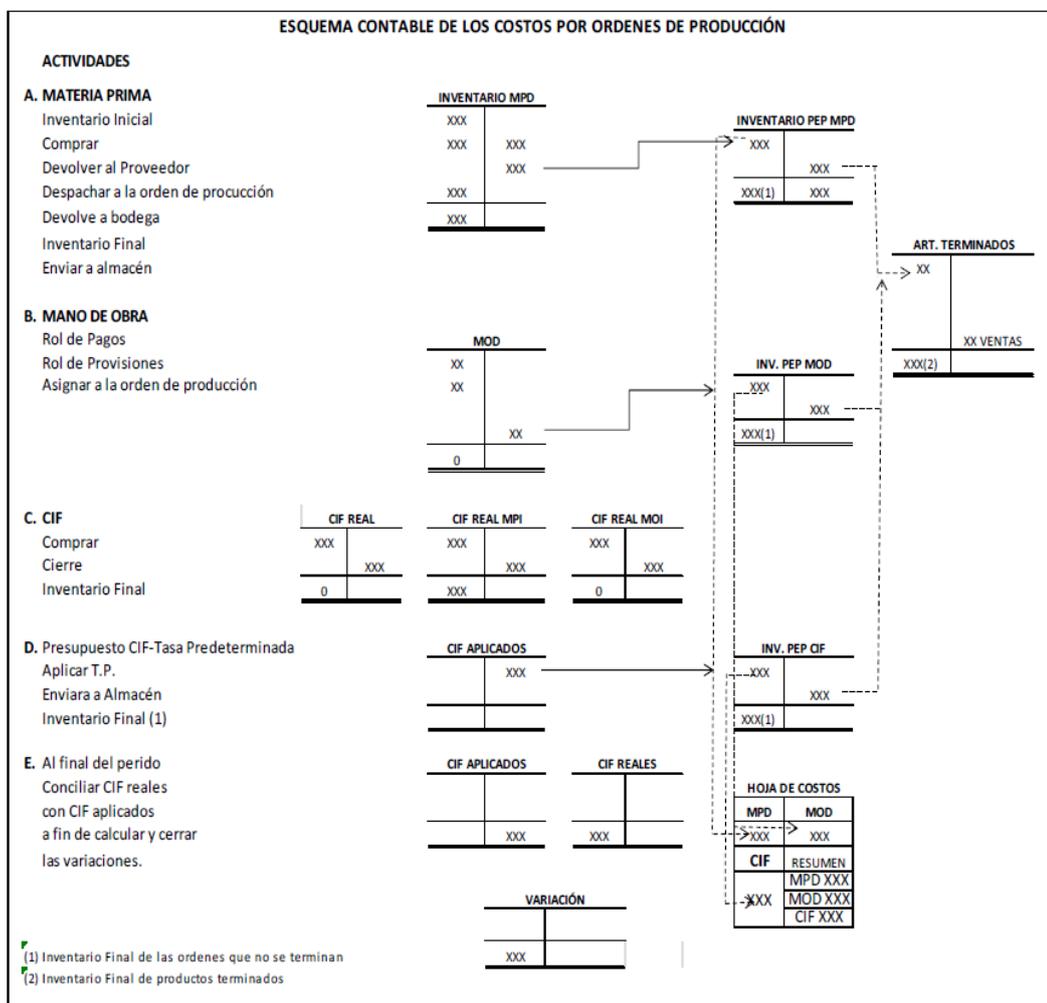
producción lo cual nos permitirá al final del proceso determinar los costos totales e unitarios del producto terminado.

- Permitirá determinar estimaciones futuras en base a los costos históricos incurridos en periodos anteriores lo que permitirá la oportuna planificación de la producción.
- Se puede conocer el costo de los productos en el proceso en el que se encuentre ya no es necesario conocer su costo hasta que se concluya con el proceso.

➤ **Desventajas**

- El costo de operación es costoso debido a que se necesita obtener de forma detallada datos que deberán ser aplicados a cada orden lo cual incurre un mayor tiempo para la obtención de esta información.
- No se podrá determinar el costo unitario de un producto hasta que no se concluya el proceso para fabricar los productos de la orden.
- La aplicación de los costos indirectos a las órdenes de trabajo es más compleja de realizar

### 4.6.1.5 Esquema contable de los costos de producción



**Figura 46. Esquema contable de Costos por Ordenes de Producción**

Fuente: (Zapata Sanchez, 2007)

Referente a los documentos descritos para el control en cada uno de los procesos productivos de un bien es primordial añadir a estos dos formatos de control que son la base de este sistema los cuales son los siguientes:

- **Orden de producción:** Es un formato en donde se plasman las condiciones y requerimientos del cliente los cuales solicitan la elaboración de un producto específico, en la cual se detalla

nombre del cliente, plazo de entrega, descripción del producto y las cantidades requeridas. Este documento es el que da inicio a los procesos productivos así como contables.

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	
<b>ORDEN DE PRODUCCIÓN No.</b>	
<p><b>Lugar y Fecha:</b> _____</p> <p><b>Cliente:</b> _____ <b>Lote:</b> _____</p> <p><b>Artículo:</b> _____ <b>Cantidad:</b> _____</p> <p style="text-align: center;"><b>INFORMACIÓN ADICIONAL</b></p> <p><b>Especificaciones:</b> _____</p> <p><b>Fecha de Inicio:</b> _____ <b>Fecha terminación:</b> _____</p> <p><b>Entega el día:</b> _____</p> <p><b>Observaciones:</b> _____</p>	

Figura 47. Formato Orden de Producción

Fuente: (Zapata & Gomez, 2007)

- **Hoja de Costos:** Es un formato que resume los costos utilizados durante el tiempo de elaboración del producto en el cual se detallan los costos de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos requeridos en el proceso de elaboración de una orden de producción determinada. La cual es abierta cada vez

NOMBRE DE LA EMPRESA										
HOJA DE COSTOS										
Artículo:					Orden de Producción:					
Cliente:					Cantidad:					
Fecha de Inicio:					Fecha de Terminación:					
Materia Prima Directa			Mano de Obra Directa				Costos Indirectos de Fabricación			
Fecha	Documento	Valor	Fecha	No. Horas	V/Hora	Valor	Fecha	Tasa	Parametro	Valro
Suman			Suman				Suman			
Resumen		Valor								
Materia Pirma Directa										
Materia Prima Indirecta										
Costo Primo Directo										
CIF aplicados										
Costo de fabricaición										
Gastos asignados										
Utilidad										
Precio de Venta										

**Figura 48. Formato Hoja de Costos**

**Fuente:** (Zapata Sanchez, 2007)

Para un adecuado funcionamiento de este sistema es necesario identificar cada orden de producción así como separar cada uno de los costos correspondientes a materiales, mano de obra y CIF. Para su identificación y adecuada medición es necesaria la implementación de formatos de control así como de procedimientos que permitan asignar estos elementos a un trabajo en específico.

Por ejemplo para la identificación de los materiales directos e indirectos usados en la producción serán necesarios implementar órdenes de requisición para identificar las necesidades de materiales, ordene de despacho para el consumo en el proceso así como órdenes de devolución cuando sea necesario devolver a bodega materiales que no fueron utilizados.

Para el pago y determinación del tiempo utilizado para cada orden es necesario implementar tarjetas de tiempo para el control de su presencia y

el reporte del tiempo para identificar las horas productivas e improductivas utilizadas para la producción de cada orden y para la asignación de los CIF se debe formular un presupuesto que servirá como base para la determinación de la tasa de distribución determinada la cual será aplicada para cada orden de producción.

#### **4.6.2 Sistema de costos por procesos**

##### **4.6.2.1 Concepto**

Utilizado por empresas que fabrican bienes de forma continua y cuyos productos son de naturaleza homogénea, en donde los costos son acumulados en cada uno de los procesos y que para la determinación del costo unitario se totaliza los costos de cada proceso y se divide para las unidades producidas. (Naranjo Salguero, 2007)

##### **4.6.2.2 Objetivos del Sistema**

Se identifica que para los sistemas de costos por procesos hay dos objetivos primordiales (Zapata Sanchez, 2007) que son:

- Determinar los costos totales y unitarios de cada uno de los procesos o centros de costos de la manera más exacta y oportuna.
- Controlarlos costos de producción a través de informes sobre cada fase de producción, obtenidos por la información suministrada por cada uno de los centros de producción.

##### **4.6.2.3 Características del Sistema**

Las características del sistema de costos por procesos son:

- Requiere de tecnología y procesos de punta.
- Utilizado en empresas cuyo flujo de procesos es continuo, en serie que producen productos estandarizados.
- Producción que demanda de mano de obra, materiales y CIF los cuales pueden ser la misma para cada proceso.
- Es necesario la preparación de informes de unidades terminadas y enviadas a otro proceso.

#### **4.6.2.4 Ventajas y Desventajas**

##### **➤ Ventajas**

- El costo unitario de los productos fabricados es considerablemente menor en relación a otros sistemas ya que los costos fijos son distribuidos entre todas las unidades producidas.
- La aplicación de ese sistema es más económico y de menor tiempo comparado al sistema de costos por ordene de producción.

##### **➤ Desventajas**

- No se permite identificar los elementos del costo que son parte de un producto específico.
- La determinación del costo unitario del producto es calculado en base a un promedio entre los costos totales y unidades totales producidas, no es considerado como exacto.
- Se presenta dificultad en la asignación de los costos indirectos de fabricación.

### **4.6.3 Sistema de costos estándar**

#### **4.6.3.1 Concepto**

El sistema de costeo estándar es aplicado en aquellas empresas en las que desean conocer y definir estándares de eficiencia las cuales en base a su control les permitan mejorar sus procedimientos, tiempos, evitar desperdicios, irregularidades así mejorar sus procesos productivos. (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.6.3.2 Objetivos del Sistema**

Los objetivos del sistema estándar son:

- Control y reducción de los costos de producción evitando el tiempo ocioso y desperdicios.
- Cumplir con los estándares establecidos, detectando a tiempo las irregularidades presentadas durante el proceso de producción.

#### **4.6.3.3 Características del Sistema**

Las características del sistema estándar son:

- Es considerado la base para el establecimiento de presupuestos.
- Permiten obtener información antes de iniciar un proceso de producción.
- Planifica y controla las actividades de una empresa.
- Mide la eficiencia productiva en base a la comparación de los estándares establecidos para los procesos productivos.
- Establece políticas de procesos productivos, actividades, tiempos.

#### **4.6.3.4 Ventajas y Desventajas**

##### **➤ Ventajas**

- Permite el control de la producción en base a la comparación de los datos reales con los predeterminados lo cual nos permitirá identificar las variaciones importantes entre los dos y si existen variaciones significativas implementar medidas para su control.
- Se puede conocer la actividad improductiva de la empresa basados en las variaciones existentes en la producción real y la estimada.
- Son utilizados como complemento a los sistemas tradicionales de costeo.

##### **➤ Desventajas**

- Si el personal no se compromete no se podrá llegar a los estándares establecidos.
- Se requiere de la implementación de un mayor tiempo para la identificación de la información necesaria para la determinación de los costos estándares.
- Los costos presupuestados pueden sufrir variaciones debido a cambios en la empresa y su entorno externo.

#### **4.6.4 Sistema de costos ABC**

##### **4.6.4.1 Concepto**

“El costeo ABC determina que actividades se realizan en cada organización, cuánto cuesta y que valor agregan”. (pág. 436). Este

sistema está basado en los costos obtenidos en cada actividad de una empresa, los cuales serán asignados al producto, permite la toma de decisiones gerenciales debido a que es considerado un sistema de gestión. (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.6.4.2 Objetivos del Sistema**

Las características del sistema ABC son las siguientes:

- Identificar las actividades necesarias para generar un producto y determinar su costo.
- Obtener información precisa para el establecimiento de políticas de precios así como la oportuna toma de decisiones.
- Calcular costos más precisos de los productos considerando el verdadero uso de los recursos.

#### **4.6.4.3 Características del Sistema**

- Divide la empresa en actividades y centros de costos que forman una cadena de valor.
- Los costos como ventas y administración son distribuidos a los productos.
- Es aplicado en empresas en donde los CIF tienen un porcentaje significativo dentro de la producción de un producto.
- Distribuye el costo primero a las actividades después a los productos.

#### **4.6.4.4 Ventajas y Desventajas**

##### **➤ Ventajas**

- Asignación rigurosa de los costos en base a productos y clientes específicos
- Permite determinar el costo de una actividad dentro de la organización
- Se puede obtener costos de los productos por líneas de productos.
- Permite una mejor asignación de los CIF en comparación con los otros sistemas.
- Considerado como una herramienta de gestión ya que permite hacer proyecciones financieras.

##### **➤ Desventajas**

- Requiere de la implementación de mayores recursos.
- Puede existir dificultad en la determinación de los inductores o factores desencadenantes de la actividad.
- Para su implementación adecuada requiere de la participación de todos los trabajadores de la empresa desde el gerente hasta el obrero provocando un mayor costo y tiempo de capacitación.
- Está basado solo en costos históricos.

#### **4.6.5 Sistema de costos Directo o Variable**

##### **4.6.5.1 Concepto**

Este sistema es también conocido como costeo marginal el cual está basado en el cálculo de los costos del producto en base a dos tipos de costos los cuales tienen relación directa con el producto el primero relacionado con el nivel de producción y el segundo relacionado con los CIF fijos. (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.6.5.2 Objetivos del Sistema**

Los objetivos del sistema directo son:

- Planificar y controlar las utilidades, actividades y costos de producción de la empresa lo cual permitirá en un corto plazo el cumplimiento de los objetivos.
- Valuar los inventarios de productos en proceso y de productos terminados basado en el costo unitario directo de producción.
- Determinar los ingresos a través de la combinación óptima de precios y volumen de los productos que generan mayor utilidad.

#### **4.6.5.3 Características del Sistema**

Las características del sistema de costeo directo son:

- Los costos de producción son divididos en fijos y variables.
- Se cargan al producto solo los costos variables y los fijos son cargados directamente a resultados.
- Se cargan directo a los resultados los costos fijos de producción, venta, administrativos y financieros.

#### 4.6.5.4 Ventajas y Desventajas

##### ➤ Ventajas

- Permite tomar decisiones y planificar las utilidades a corto plazo.
- Proporciona información de gran ayuda para los directivos en el proceso de planificación y control de la empresa.
- Mide de manera rápida a los inventarios ya que solo toma en cuenta los costos variables los cuales son fácilmente medibles en comparación de los métodos tradicionales no necesita de la distribución de los CIF.

##### ➤ Desventajas

- La medición de los costos del producto no es oportuna ya que no se asignan los CIF a los productos lo que provoca no contar con un precio real del producto.
- Este método no permitirá la recuperación de los CIF al momento de la venta del producto ya que no son tomados en cuenta para su cálculo.
- Método no aceptado por la autoridad tributaria.

#### 4.6.6 Sistema de costos por objetivos

##### 4.6.6.1 Concepto

Es un sistema que parte del precio de venta para la establecimiento del costo objetivo ya que la demanda es la que impone el precio la empresa debe adaptarse al mismo y reducir sus costos hasta lograr el objetivo de obtener las ganancias esperadas Se toma como base el

precio de venta al cual el cliente está dispuesto a pagar menos lo que la empresa espera ganar, ese será el costo objetivo al cual deberá alcanzar la empresa. (Zapata Sanchez, 2007)

#### **4.6.6.2 Objetivos del Sistema**

Los objetivos del sistema de costos por objetivo son:

- Reducir los costos incurridos en el proceso productivo especialmente en las etapas de diseño y desarrollo tomando como base el costo objetivo a través del involucramiento de todos los departamentos de la organización.
- Identificar las actividades u procesos innecesarios que estén afectando a la consecución del objetivo lo cual permitirá una adecuación o eliminación de los mismos.

#### **4.6.6.3 Características del Sistema**

Las características del sistema por objetivos son:

- Basado en el precio establecido por la demanda para la determinación de los costos objetivos.
- Establecimientos de precios objetivos para nuevos productos.
- Toma en cuenta las necesidades de los clientes.
- Involucramiento de todas las personas externas e internas de la empresa para la consecución de los costos objetivos establecidos.
- Herramienta que permite gestionar los costos de producción.

#### 4.6.6.4 Ventajas y Desventajas

##### ➤ Ventajas

- Permite reducir los costos incurridos en el proceso productivo con el fin de lograr no sobrepasar el costo objetivo.
- Permite la planificación y la toma de decisiones estratégicas.
- Contribuye al trabajo en equipo ya que todos buscan alcanzar una misma meta.

##### ➤ Desventajas

- Depende de la colaboración de cada uno de los miembros para el cumplimiento de los objetivos.
- Como es basado en la demanda de los clientes se enfoca demasiado en este aspecto.
- Toda la empresa debe tener una visión clara de los objetivos y estar comprometida para obtener buenos resultados.
- Para su desarrollo es necesario la implementación de mayor tiempo.

## **CAPÍTULO V**

### **DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCION PARA LA EMPRESA CREACIONES MILTON´S**

#### **5.1 Estimación de Costos**

##### **5.1.1 Estimación de costos por el sistema de ordenes de producción**

La producción en serio que y bajo el pedido de clientes y ordenes especificas que tiene CREACIONES MILTON´S, hace necesario estimar los costos del proceso de transformación mediante la aplicación del Sistema de Órdenes de Producción, para la elaboración de sus prendas, y en especial de blusas básicas cuello en V, talla S, la empresa utiliza el siguiente proceso:

1. Ingreso del pedido del cliente a la empresa, especificando requerimientos y cantidad demandada.
2. Emisión de una orden de producción dirigida a la planta, donde conste: cantidad, modelo, talla y color de la prenda a elaborarse, así como mano de obra requerida y costos indirectos de fabricación a consumirse.
3. El supervisor de la planta elabora una orden de requisición de materiales a bodega, para de esta manera dar inicio al proceso productivo.
4. Corte de tela, en esta fase del proceso se emplea moldes del diseño de la prenda, la tela se tiende y se coloca en capas para proceder al corte en grupo con ayuda de maquinaria.
5. Una vez cortadas las piezas, tanto delanteras, posteriores y mangas, se las clasifica por talla y tipo para proceder al armado.
6. Confección y unión de las partes de la blusa: parte delantera, posterior y mangas así como dobladillo de cintura y brazos.
7. Colocación del cuello, etiquetas y control de calidad de las prendas.

8. Clasificación de las blusas por tallas y colores, procediendo al empaquetado en bolsas plásticas y cajas.
9. Almacenamiento en bodega de las prendas y despacho del pedido al cliente.

### 5.1.1.1 Costos de materia prima directa

Los costos unitarios y totales de los materiales directos ocupados en la confección de blusas, se obtienen de la información proporcionada por la empresa, en base a las compras realizadas. Para la elaboración de una blusa blanca talla S, manga corta, cuello en V se requiere de los siguientes materiales directos:

#### Cuadro 1

##### *Materia prima directa por unidad*

MATERIAL	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA
Tela quiana	1,17	Metros
Hilo overlock	5	Metros

Fuente: Creaciones Milton's

Tanto la tela, como el hilo, se consideran materiales directos pues forman parte integral del producto, su medición es cuantificable para cada unidad confeccionada.

#### Cuadro 2

##### *Costo de Materia Prima Directa*

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO POR METRO
Tela	Quiana	Metros	1,89
Hilo	Hilo overlock	Metros	0,0011

Fuente: Creaciones Milton's

**Cuadro 3****Costo de materia prima directa para 5000 blusas cuello v talla s**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	DE	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tela quiana	metros		5850	1,89	<b>11.056,50</b>
Hilo overlock	metros		<b>25000</b>	<b>0,0011</b>	<b>27,50</b>

Fuente: Creaciones Milton's

**5.1.1.2 Costo de Mano de Obra Directa**

El costo de mano de obra se obtiene de la información proporcionada por la empresa, en base a los roles de pagos mensuales de los empleados. El personal de fábrica realiza la siguiente jornada laboral:

**Cuadro 4****Horas Mano de Obra Directa**

JORNADA	INICIO	FIN	HORAS
Mañana	08:00:00 a.m.	01:00:00 p.m.	<b>5</b>
Tarde	02:00:00 p.m.	05:00:00 p.m.	<b>3</b>
TOTAL			<b>8</b>

Fuente: Creaciones Milton's

**Cuadro 5****Costo de mano de obra directa**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Sueldo	354,00
Décimo tercer sueldo	29,50
Décimo cuarto sueldo	29,50
Aporte patronal	43,01
Fondos de reserva	29,50
Vacaciones	14,75
Horas extras y suplementarias	
TOTAL	<b>412,64</b>

Fuente: Creaciones Milton's

**Cuadro 6*****Costo por hora de mano de obra directa***

EMPLEADO	COSTO	COSTO DÍA	COSTO HORA
Personal de corte de tela	412,64	18,76	2,34
Personal de costura y armado de	412,64	18,76	2,34
Personal de terminación	412,64	18,76	2,34

**Fuente:** Creaciones Milton's

**Cuadro 7*****Costo Total Mano de Obra Directa***

CANTIDAD	CARGO	COSTO	COSTO TOTAL
30	Personal de corte de tela	412,64	12.379,24
30	Personal de costura y armado de prendas	412,64	12.379,24
10	Personal de terminados	412,64	4.126,41
70	<b>TOTAL</b>	<b>1.237,92</b>	<b>28.884,89</b>

**Fuente:** Creaciones Milton's

Se estima que el tiempo de producción para una blusa, es de 28 minutos, distribuidos en las siguientes actividades:

**Cuadro 8*****Tiempo utilizado en la fabricación de una blusa***

PROCESO	TIEMPO /MIN.
Corte de tela	5
Costura y armado de prenda	15
Acabados	8
	<b>28</b>

**Fuente:** Creaciones Milton's

**5.1.1.3 Costos indirectos de fabricación**

CREACIONES MILTON'S, para asignar los costos indirectos de fabricación, utiliza como cuota predeterminada el número de horas hombre de mano de obra directa.

## A. Costo de mano de obra indirecta

### Cuadro 9

#### *Costo Mano de Obra Indirecta*

DESCRIPCIÓN	COSTO
<b>Sueldo</b>	354,00
<b>Décimo tercer sueldo</b>	24,33
<b>Décimo cuarto sueldo</b>	24,33
<b>Aporte patronal</b>	35,48
<b>Fondos de reserva</b>	24,33
<b>Vacaciones</b>	12,17
<b>Horas extras y suplementarias</b>	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>412,64</b>

**Fuente:** Creaciones Milton's

### Cuadro 10

#### *Personal de mano de obra indirecta*

CANTIDAD	CARGO	COSTO	COSTO TOTAL
<b>5</b>	Personal de control de calidad y acabado	412,64	2.063,21
<b>2</b>	Personal de empaclado	412,64	825,28
<b>1</b>	Diseñador, dibujante y elaborador de moldes	412,64	412,64
<b>2</b>	Bodeguero	412,64	825,28
<b>2</b>	Trabajador de mantenimiento	412,64	825,28
<b>1</b>	Gerente general -supervisor	822,23	822,23
<b>13</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2.885,44</b>	<b>5.773,93</b>

**Fuente:** Creaciones Milton's

### Cuadro 11

#### *El personal administrativo*

CANTIDAD	CARGO	COSTO
<b>1</b>	Contador general	412,64
<b>1</b>	Asistente de Contabilidad	412,64
<b>2</b>	<b>TOTAL</b>	<b>825,28</b>

**Fuente:** Creaciones Milton's

## B. Servicios básicos

### Cuadro 12

#### *Teléfono*

DETALLE	VALOR
<b>Pensión básica</b>	6,20
<b>Descuento minutos libres</b>	0,00
<b>Consumo local otras redes</b>	708,09
<b>Subtotal</b>	714,29
<b>ICE 15%</b>	0,00
<b>IVA 12%</b>	85,71
<b>Total factura</b>	800,00
<b>Interés por mora</b>	0,00
<b>Interés financiamiento</b>	0,00
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>800,00</b>

Fuente: Creaciones Milton's

### Cuadro 13

#### *Agua potable*

DETALLE	VALOR
<b>Agua</b>	<b>92,62</b>
<b>Alcantarillado</b>	<b>5,28</b>
<b>Administración clientes</b>	<b>2,10</b>
<b>Subtotal</b>	<b>100,00</b>
<b>IVA 0%</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Creaciones Milton's

### Cuadro 14

#### *Luz eléctrica*

DETALLE	VALOR
<b>Impuesto bomberos</b>	<b>4,38</b>
<b>Tasa de recolección</b>	<b>1,00</b>
<b>Comercialización</b>	<b>1,41</b>
<b>Alumbrado público</b>	<b>0,85</b>
<b>Valor servicio eléctrico</b>	<b>492,36</b>
<b>IVA 0%</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>500,00</b>

Fuente: Creaciones Milton's

### C. Otros costos indirectos

Cartón prensado: El costo de este material se asigna a cada orden de producción, el cartón se utiliza para la elaboración de los patrones de corte.

#### Cuadro 15

##### *Carton Prensado*

DETALLE/ GRAMAJE	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL
Gris 40 mediano	2	0,85	1,70

Fuente: Creaciones Milton's

#### Cuadro 16

##### *Etiquetas de Satín*

DETALLE	CANTIDAD EN MILLARES	VALOR MILLAR	DEL	TOTAL
Satín estampada dos colores 3.5 cm marca	5	15,92		79,60
Satín estampada dos colores 3.5 cm talla	5	15,92		79,60
TOTAL				159,20

Fuente: Creaciones Milton's

Fundas plásticas: Las fundas plásticas llevan el logo de la empresa y son utilizadas para el empaqueo y almacenamiento de las blusas al finalizar el proceso productivo.

#### Cuadro 17

##### *Fundas plasticas*

DETALLE	CANTIDAD EN CIENTOS	EN	VALOR CIENTO	DEL	TOTAL
Funda plástica con logo	50		7,00		350,00

Fuente: Creaciones Milton's

**Cuadro 18*****Seguridad***

SEGURIDAD EXTERNA		SEGURIDAD INTERNA	
DETALLE	VALOR	DETALLE	VALOR
Monitoreo satelital + alarmas	600,00	Vigilancia 24 horas	<b>1.300,00</b>
IVA 12%	72,00		
TOTAL	672,00	TOTAL	1.300,00

Fuente: Creaciones Milton's

**Cuadro 19*****Depreciaciones de maquinaria***

CANTIDAD	MÁQUINA	PRECIO	VIDA UTIL	% DEP.	VALOR ANUAL	VALOR ANUAL	VALOR TOTAL
5	Cortadora de tela	800,00	10	10	80,00	37	<b>33,33</b>
5	Cortadora de tela	420,00	10	10	42,00	50	<b>17,50</b>
5	Cortadora de tela	2.540,0	10	10	254,00	,17	<b>105,83</b>
19	Máquina de coser	1.300,0	10	10	130,00	1,83	<b>205,83</b>
18	Máquina de coser	1.300,0	10	10	130,00	1,83	<b>195,00</b>
18	Máquina de coser	950,00	10	10	95,00	92	<b>142,50</b>
70	TOTAL						700,00

Fuente: Creaciones Milton's

El costo de depreciación de la maquinaria se calcula en base al método de depreciación legal que equivale al 10% de la maquinaria con una vida útil de 10 años.

La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: (II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.(REGLAMENTO A LA LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, 2014)

Repuestos de maquinaria: Son los materiales que se utilizan para mantener en óptimas condiciones las máquinas, su costo asciende a \$ 41.64 dólares mensuales.

## Arriendo y Transporte

DETALLE	VALOR
Arriendo mensual	3000,00
Transporte mensual	2000,00

## Cuadro 20

**Total Costos Indirectos de Fabricación**

DETALLE	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO TOTAL
<b>MATERIALES INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>			
Cartón prensado		1,70	1,70
Etiquetas satín	159,20		159,20
Fundas plásticas	350,00		350,00
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			
Mano de obra indirecta	6.599,21		6599,21
<b>OTROS C.I.F.</b>			
Luz eléctrica	500,00		500,00
Agua potable	100,00		100,00
Teléfono	800,00		800,00
Seguridad interna		1.300,00	1300,00
Seguridad externa		600,00	600,00
Transporte		2.000,00	2000,00
Arriendo		3.000,00	3000,00
Depreciación cortadora de tela		156,67	156,67
Depreciación máquina de coser		543,33	543,33
Repuestos/mantenimiento maquinaria		41,67	41,67
<b>TOTAL DE C.I.F.</b>			<b>16151,78</b>

Fuente: Creaciones Milton's

## Cuadro 21

**Cálculo de la base de asignación por horas M.O.D**

Mano de obra directa	70
Hrs. diarias de M.O.D	8
Total diario M.O.D.	560
TOTAL MENSUAL M.O.D.	12320

Fuente: Creaciones Milton's

Aplicando la fórmula para determinar la cuota de distribución de los costos indirectos de fabricación, tenemos lo siguiente:

- Base de la tasa de asignación C.I.F

$$TA_{CIF} = \frac{TOTALGASTOSINDIRECTOSDEFABRICACIÓN}{TOTALDEHORASDEMODO}$$

$$TA_{CIF} = \frac{16151.78}{12320} = 1.31$$

## 5.2 Aplicación del sistema de costos por ordenes de producción

A continuación se presentan la estimación de costos, para 5000, blusas básicas, cuello en V, manga corta, talla small, en base al sistema de órdenes de producción.

### Cuadro 22

#### Orden de Producción No. 001

			
<b>Datos del producto a fabricar</b> <b>Artículo</b> Blusas <b>Fecha de inicio</b> 01/07/2012 <b>Periodo</b> 2012 <b>Especificaciones</b> Blusa talla s manga corta cuello en v <b>Cantidad</b> 5000 <b>Fecha de terminación</b>			
MATERIA PRIMA			
TIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Tela quiana	5850	1,89	11.056,50
Hilo overlock	25000	0,0011	27,50
MANO DE OBRA			
TIPO	HORAS	COSTO HORA	TOTAL
Personal de corte de tela	416,67	2,34	976,897
Personal de costura y armado de	1.250,00	2,34	2.930,69
Personal de terminación	666,67	2,34	1.563,04
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
C.I.F	BASE ASIG. HRS M.O.D	VALOR TASA C.I.F.	TOTAL
Aplicación de la tasa de asignación	2.333,33	1,31	3.059,05
C.I.F. para la orden de producción en base a los minutos de mano de obra directa utilizadas			

Elaborado por: Santiago Criollo

## Materia prima directa para la elaboración de 5000 blusas

### Cuadro 23

#### Requisición de Materiales

					
Número de requisición		Número de solicitud			
Fecha de requisición		5000 blusas talla I manga corta cuello en v			
Cantidad a fabricar					
CANT.	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	GRUPO DE INVENTARIO
5850	Metros	Tela quiana	1,89	11.056,50	Inv. M.P -tela quiana
25000	Metros	Hilo overlock	0,0011	27,50	Inv. M.P -hilo overlock
<b>TOTAL</b>				<b>11.084,00</b>	

Elaborado por: Santiago Criollo

## Mano de obra directa para la elaboración de 5000 blusas

### Cuadro 24

#### Tarjeta Tiempo Costo

					
Número de orden					
N° asignado de empleados					
Entrada:		08:00:00 a.m.			
Salida:		05:00:00 p.m.			
Tiempo para la orden:		2 días y medio			
CANTIDAD	EMPLEADO	COSTO DÍA	COSTO HORA	HORAS UTILIZADA	COSTO TOTAL
30	Personal de corte de tela	18,76	2,34	41	976,90
30	Personal de costura y armado de prendas	18,76	2,34	125	2.930,69
10	Personal de terminación	18,76	2,34	66	1.563,04
70	HRS M.O.D			233	5.470,62

Elaborado por: Santiago Criollo

## Mano de obra directa para la elaboración de 5000 blusas

### Cuadro 25

#### Tasa de Asignación CIF

	
<b>Fecha de la orden :</b>	
<b>Datos del producto a fabricar</b>	
<b>Artículo</b>	Blusas
<b>Fecha de inicio</b>	
<b>Periodo</b>	2014
<b>Especificaciones</b>	Blusa talla S manga corta
<b>Cantidad</b>	5000
<b>Fecha de terminación</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Cartón prensado	1,70
Etiquetas satín	159,20
Fundas plásticas	350,00
Mano de obra indirecta	6.599,21
Luz eléctrica	500,00
Agua potable	100,00
Teléfono	800,00
Seguridad interna	1.300,00
Seguridad externa	600,00
Transporte	2.000,00
Arriendo	3.000,00
Depreciación cortadora de tela	156,67
Depreciación máquina de coser	543,33
Repuestos/mantenimiento maquina	41,67
<b>Costos indirecto fabricación</b>	<b>16.151,78</b>
<b>Base asignación hrs. M.O.D</b>	<b>12.320,00</b>
<b>Tasa asignación C.I.F. horas</b>	<b>1,31</b>

Elaborado por: Santiago Criollo

## Cuadro 26

## Hoja de costos

									
Fecha de orden		01/07/2014							
Datos del producto									
Artículo		Blusas		Cantidad		5000			
Fecha de inicio		01/07/2014		Fecha de terminación		_____			
Pedido N°									
DETALLE	MATERIA PRIMA			MANO DE OBRA DIRECTA			COSTOS INDIRECTOS		
	CANT	C.U.	C. TOTAL	HORAS	COSTO HORA	C.TOTAL	TASA CIF /HRS MOD	TASA HORA	C. TOTAL
Tela quiana	5.850	1,8900	11.056,50						
Hilo overlock	25.000	0,0011	27,50						
Personal de corte de tela				416,67	2,34	976,90			
Personal de costura y armado de Prendas				1.250,00	2,34	2.930,69			
Personal de terminación				666,67	2,34	1.563,04			
Asignación C.I.F. para la orden							2.333,33	1,31	3059,05
<b>Total materia prima</b>	<b>11.084,00</b>		56,51%						
<b>Total mano de obra</b>	<b>5.470,62</b>		27,89%						
<b>Total C.I.F</b>	<b>3.059,06</b>		15,60%						
<b>Costo total</b>	<b>19.613,67</b>								
<b>Costo unitario de cada Blusa</b>	<b>3,92</b>								

Elaborado por: Santiago Criollo

### 5.2.1 Análisis del sistema de costos por ordenes de producción aplicado a CREACIONES MILTON´S

El sistema de costos por órdenes de producción que emplea la empresa CREACIONES MILTON´S. Es eficiente y se aplica sin dificultad en el proceso de fabricación, la asignación de la materia prima y de la mano de obra se realiza de forma correcta, sin embargo la asignación de los costos indirectos de fabricación en la tasa de asignación C.I.F. presenta deficiencias en la identificación y clasificación de los costos indirectos. Mediante el análisis de la distribución de los elementos del costo para la orden de producción de 5000 blusas, podemos determinar que los costos indirectos de fabricación representan el 15.60% del costo total de la orden, debido que en la tasa de asignación C.I.F, no se clasifican los costos y gastos.

#### Distribución del costo total de la orden de producción



Figura 49. Distribución del Costo de la Orden de Producción No. 001

## Tasa de asignación C.I.F. clasificada

Para generar una nueva tasa de asignación C.I.F. clasificada se debe distribuir y clasificar los costos indirectos de fabricación mediante una base de asignación, específica para cada uno de ellos.

Luz eléctrica: Para la distribución del costo del consumo de luz eléctrica tomamos como base el total de kw/h máquina sobre el total de consumo de kw/h del mes.

### Cuadro 27

#### % Asignación de CIF clasificados

BASE DE ASIGNACIÓN	DE KW/H	POTENCIA PROMEDIO WATTS	TIEMPO DE USO AL DÍA	TIEMPO DE USO AL MES	CONSUMO MENSUAL KILOWATTS-HORA/WALTS/1000)* HORA	% DE ASIGNACIÓN C.I.F.
Máquina de coser (35 máquinas)		4375	8	176.00	770.00	42.07%
Cortadora de tela (35 máquinas)		4375	8	176.00	770.00	42.07%
Focos fluorescentes (50 de 15watts)		750	8	176.00	132.00	7.21%
Computadores (3)		900	8	176.00	158.40	8.65%
<b>TOTAL CONSUMO</b>				<b>704.00</b>	<b>1,830.40</b>	<b>1.00</b>

Fuente: Creaciones Milton's

### Cuadro 28

#### Asignacion CIF Luz Electrica

DETALLE	VALOR	% ASIGNACIÓN C.I.F	FÁBRICA	% ASIGNACIÓN C.I.F	OF. ADMINISTRATIVAS
Luz eléctrica	500.00	91.35	45.67	8.65	43.25

Elaborado por: Santiago Criollo

Agua potable: Para la distribución del costo de los servicios básico de agua potable tomamos como base el nivel de consumo estimado por los rangos de consumo

**Cuadro 29****% de Asignación CIF**

BASE DE ASIGNACIÓN RANGO CONSUMO	DE RANGO DE CONSUMO M3.	VALOR POR M3	CONSUMO MENSUAL	% DE ASIGNACIÓN C.I.F.
<b>Fábrica</b>	31-60	0.431	35	<b>25.74%</b>
<b>Oficinas. administrativa</b>	101-300	0.842	101	<b>74.26%</b>
<b>TOTAL CONSUMO</b>			136	100

**Elaborado por:** Santiago Criollo

**Cuadro 30****Asignación CIF Agua**

DETALLE	VALOR	% ASIGNACIÓN C.I.F.	FÁBRICA	% ASIGNACIÓN C.I.F.	OF. ADMINISTRATIVAS
<b>AGUA</b>	<b>100.00</b>	<b>25.74</b>	<b>25.74</b>	<b>74.26</b>	<b>74.26</b>

**Elaborado por:** Santiago Criollo

Teléfono: para la asignación del costo del consumo telefónico tomamos como base de asignación el total de consumo por minutos del mes.

**Cuadro 31****% Asignación CIF Teléfono**

BASE DE ASIGNACIÓN MINUTOS	CONSUMO	NO. LÍNEAS	CONSUMO MINUTOS	% ASIGNACIÓN
<b>Línea telefónica de fábrica</b>		1	1000.00	<b>12.20%</b>
<b>Línea telefónica of. administrativas</b>		4	7200.00	<b>87.80%</b>
<b>TOTAL CONSUMO</b>		2000	8200.00	100.00%

**Elaborado por:** Santiago Criollo

**Cuadro 32****Asignación CIF Teléfono**

DETALLE	VALOR	% ASIGNACIÓN	ADMINISTRATIVO	% ASIGNACIÓN	FÁBRICA
<b>Consumo telefónico</b>	<b>714.29</b>	<b>87.80</b>	<b>627.15</b>	<b>12.20</b>	<b>87.14</b>

Elaborado por: Santiago Criollo

Seguridad externa: Para la asignación del costo tomamos como base el porcentaje del área que ocupa la fábrica y las oficinas administrativas, ya que la fábrica ocupa la mayor parte del área, esta requiere mayores controles de vigilancia y monitoreo.

**Cuadro 33****% Asignación CIF Seguridad**

BASE DE ASIGNACIÓN METROS DE ÁREA	METROS CUADRADOS	% ASIGNACIÓN
<b>Área de la fábrica</b>	1800	<b>90,00%</b>
<b>Área de oficinas</b>	200	<b>10,00%</b>
<b>TOTAL DE ÁREA DE TERRENO</b>	2000	100,00%

Elaborado por: Santiago Criollo

**Cuadro 34****Asignación CIF Seguridad**

DETALLE	VALOR	% ASIGNACION	ADMINISTRATIVO	% ASIGNACIÓN	FÁBRICA
<b>Monitoreo + alarmas</b>	600,00	15,00%	90,00	85,00%	<b>510,00</b>
<b>TOTAL</b>	600,00		90,00		510,00

Elaborado por: Santiago Criollo

Nómina del personal: Para la asignación de los sueldos y salarios para la tasa C.I.F. solo se tomaran en cuenta el costo de la mano de obra indirecta, sin incluir el costo de los salario del personal administrativo.

**Cuadro 35****Asignacion CIF Nomina**

CANTIDAD	CARGO	COSTO	COSTO TOTAL
5	Personal de control de calidad y acabado	412,64	<b>2.063,21</b>
2	Personal de empackado	412,64	<b>825,28</b>
1	Diseñador, dibujante y elaborador de moldes	412,64	<b>412,64</b>
2	Bodeguero	412,64	<b>825,28</b>
2	Trabajador de mantenimiento	412,64	<b>825,28</b>
1	Gerente general -supervisor	822,23	<b>822,23</b>
<b>13</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2.885,44</b>	<b>5.773,93</b>

Elaborado por: Santiago Criollo

Arriendo: Para la asignación del costo tomamos como base el porcentaje del área que ocupa la fábrica y las oficinas administrativas, ya que la fábrica ocupa la mayor parte del área, se le asigna el mayor costo del arriendo mensual

**Cuadro 36****% Asignación CIF Arriendo**

BASE DE ASIGNACIÓN METROS DE ÁREA	METROS CUADRADOS	% ASIGNACIÓN
Área de la fabrica	180	<b>90,00%</b>
Área de oficinas	200	<b>10,00%</b>
TOTAL DE ÁREA DE TERRENO	200	100,00%

Elaborado por: Santiago Criollo

**Cuadro 37****Asignación CIF Arriendo**

DETALLE	VALOR	% ASIGNACIÓN	ADMINISTRATIVO	% ASIGNACIÓN	FÁBRICA
Arriendo	3.000,00	15,00%	450,00	85,00%	<b>2550,00</b>
TOTAL	3.000,00		450,00		2550,00

Elaborado por: Santiago Criollo

### Tasa de asignación C.I.F clasificada

Posterior a la correcta identificación y clasificación de los costos indirectos de fabricación que conforman la TASA DE ASIGNACIÓN C.I.F obtenemos una nueva tasa donde solo se incluyen los costos relacionados a la orden de producción de las 5000 blusas.

$$TA\ CIF = \frac{TOTALGASTOSINDIRECTOSDEFABRICACIÓN}{TOTALDEHORASDEMODO}$$

$$TA\ CIF = \frac{13640.38}{12320} = 1.11$$

### Tasa de asignación C.I.F. clasificada

#### Cuadro 38

#### *Tasa de Asignación CIF clasificada*

DETALLE	VALOR	TASA CLASIFICADA C.I.F.	DIFERENCIA
Cartón prensado	1,70	1,70	0,00
Etiquetas satín	159,20	159,20	0,00
Fundas plásticas	350,00	4,25	345,75
Mano de obra indirecta	6599,21	5773,93	825,28
Luz eléctrica	500,00	456,75	43,25
Agua potable	100,00	25,74	74,26
Teléfono	800,00	87,14	712,86
Seguridad interna	1300,00	1300,00	0,00
Seguridad externa	600,00	540,00	60,00
Transporte	2000,00	2000,00	0,00
Arriendo	3000,00	2550,00	450,00
Depreciación cortadora de tela	156,67	156,67	0,00
Depreciación máquina de coser	543,33	543,33	0,00
Repuestos/mant. maquinaria	41,67	41,67	0,00
<b>Costos indirecto fabricación</b>	<b>16151,78</b>	<b>13640,38</b>	<b>2511,40</b>
<b>Base asignación hrs M.O.D</b>	<b>12320,00</b>	<b>12320,00</b>	
<b>Tasa asignación C.I.F horas</b>	<b>1,31</b>	<b>1,11</b>	

Elaborado por: Santiago Criollo

### Distribución de los elementos del costo en la orden de producción de 5000 blusas aplicada la tasa de asignación C.I.F. clasificada

Una vez aplicada la tasa de asignación C.I.F. clasificada, se puede constatar, que los Costos Indirectos e Fabricación que intervinieron en la orden de producción representan el 13.50% del Costo Total, dando como resulta una disminución del 2% con respecto a la asignación C.I.F. anterior.

#### Cuadro 39

#### *Distribución del costo con la aplicación de la tasa de asignación C.I.F. clasificada*

ELEMENTOS DEL COSTO	TOTAL	PORCENTAJE
<b>Materia prima</b>	11.084,00	<b>57,92%</b>
<b>Mano de obra</b>	5.470,62	<b>28,59%</b>
<b>C.I.F</b>	2.583,40	<b>13,50%</b>
<b>Costo total</b>	<b>19.138,03</b>	
Costo unitario de cada blusa	3,83	

Elaborado por: Santiago Criollo

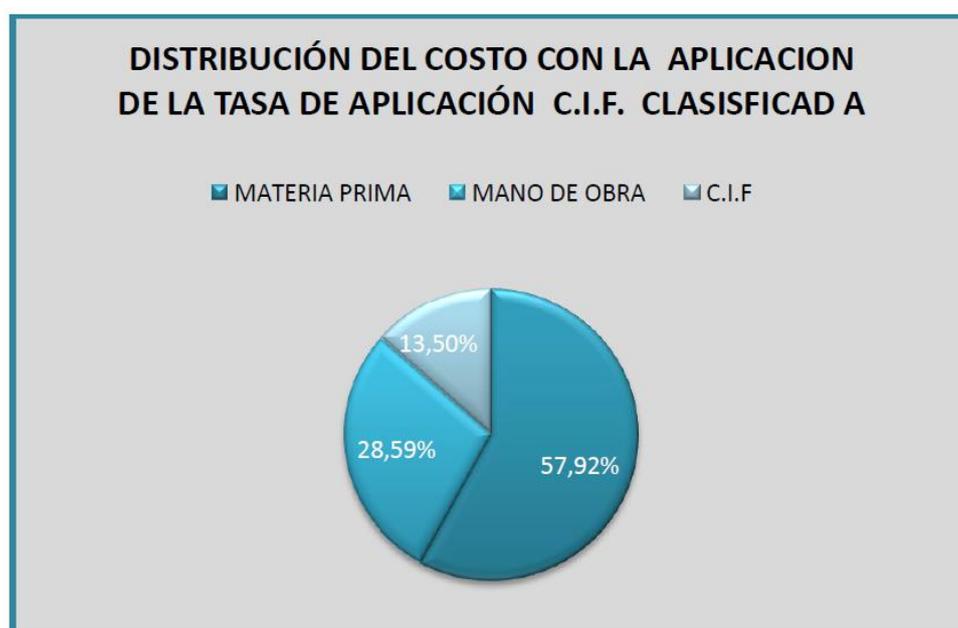


Figura 50. Distribucion del costo con la tas del CIF clasificada

### Cuadro comparativo entre la tasa de asignación C.I.F. y la tasa de asignación C.I.F. clasificada aplicada a la orden de producción de 5000 blusas

Al aplicar a la orden de producción de 5000 blusas la tasa de asignación C.I.F. clasificada el valor de los costos indirectos de fabricación asignados disminuye en \$2511.40 dólares dando como resultado un costo unitario para cada blusa de 3.83. disminuyendo en \$ 0.10 ctvs., con respecto al anterior costo unitario.

#### Cuadro 40

#### Cuadro comparativo entre la tasa de asignación C.I.F. y la tasa de asignación C.I.F. clasificada

ELEMENTOS DEL COSTO	TASA CIF	TASA CIF CLASIFICADA	DIFERENCIA
<b>Materia prima</b>	11.084,00	11.084,00	<b>0,00</b>
<b>Mano de obra</b>	5.470,62	5.470,62	<b>0,00</b>
<b>C.I.F</b>	3.059,05	2.583,40	<b>475,64</b>
Costo total	<b>19.613,67</b>	<b>19.138,03</b>	475,64
Costo unitario de cada blusa	3,92	3,83	0,10

Elaborado por: Santiago Criollo

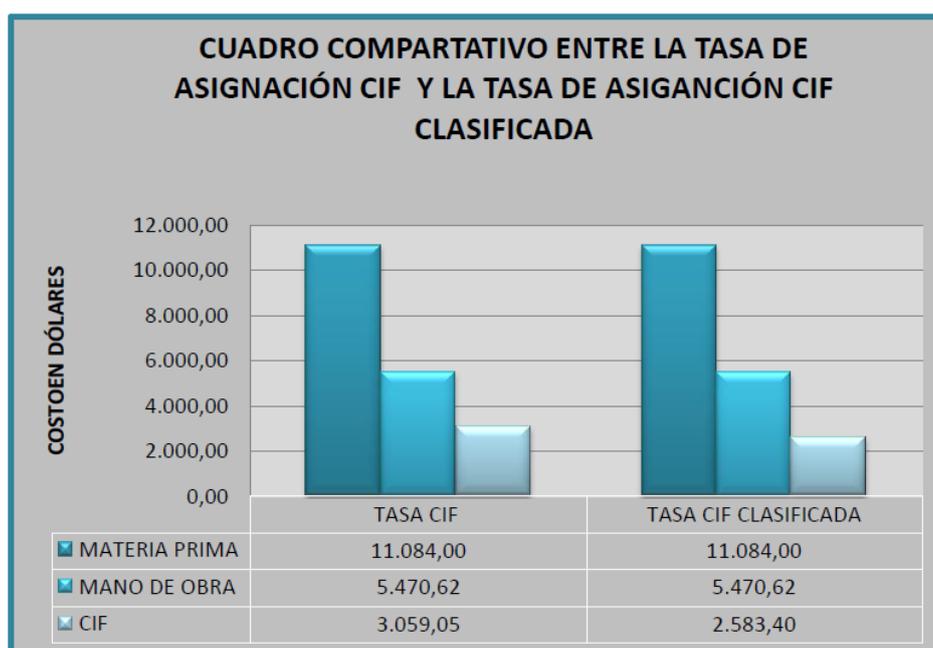


Figura 51. Comparativo tasas asignación CIF y tasas Asignacion CIF Clasificada

## 5.2.2 Estados Financieros empresa CREACIONES MILTON'S

### ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CREACIONES MILTON'S AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

Caja General	91,07
Caja Chica	285,15
*** TOTAL CAJA	376,22
Bancos Pichincha Cta. 3080955104	28.980,99
Alianza Del Valle Cta. 401020019555	4.197,41
TOTAL BANCOS	33.178,40
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	<b>33.554,62</b>
Clientes No Relacionados (cuentas Por Cobrar)	559.382,77
Cuentas Por Cobrar Empleados (mercadería)	2.199,84
Cuentas Por Cobrar Ch Posfechado	6.543,51
Ctas X Cobrar Ch Devuelto	1.387,29
Ctas Por Cobrar Aseguradora	2.471,20
TOTAL DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	571.984,61
Prestamo Empleados	157,59
TOTAL PRESTAMOS POR COBRAR	157,59
(-)provisión Cuentas Incobrables	-6.242,13
TOTAL (-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	-6.242,13
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	<b>565.900,07</b>
Inventario De Materia Prima Directa	629.685,36
Inventario De Materiales Indirectos	117.209,17
Inventario De Productos En Proceso	18.363,29
Inventario De Productos Terminados	346.656,01

Inventario Repuestos Y Herramientas	13.894,87
<b>TOTAL INVENTARIOS</b>	<b>1.125.808,70</b>
Imp. 2013-016	-0,00
Imp. 2014-001	0,00
Imp. 2014-003	0,00
Imp. 2014-004	0,00
<b>TOTAL MERCADERIA EN TRANSITO</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL INVENTARIOS</b>	<b>1.125.808,70</b>
Anticipo Proveedores Nacionales	3.709,64
Agente De Aduana Mr	52,03
<b>TOTAL ANTICIPOS A PROVEEDORES</b>	<b>3.761,67</b>
Anticipo Sueldos	225,28
Prestamos Empleados	0,00
<b>TOTAL OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS</b>	<b>225,28</b>
Amortizacion Acumul.Seguros Prepagados	1.988,78
<b>TOTAL SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO</b>	<b>1.988,78</b>
<b>TOTAL SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS</b>	<b>5.975,73</b>
Iva Compras	-0,00
Iva Importaciones	-0,00
<b>TOTAL CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)</b>	<b>-0,00</b>
Impuesto A La Renta Retenido Empresas	13.369,08
Impuesto A La Salida De Divisas (isd)	2.658,67
<b>TOTAL CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)</b>	<b>16.027,75</b>
Anticipo Impuesto A La Renta	3.103,50
<b>TOTAL ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>3.103,50</b>
<b>TOTAL ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>19.131,25</b>

TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>1.750.370,37</u>
Edificio 1	221.075,75
TOTAL EDIFICIOS	221.075,75
Muebles Y Enseres	35.065,60
TOTAL MUEBLES Y ENSERES	35.065,60
Maquinaria Y Equipo	301.249,30
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO	301.249,30
Equipo De Computación Y Comunicacion	31.018,49
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN	31.018,49
Vehículos Y Equipos De Transporte	81.209,78
TOTAL VEHÍCULOS Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	81.209,78
(-) Depreciación Acumulada Edificio	-60.678,48
(-) Depreciación Acumulada Muebles Y Enseres	-12.264,82
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria Y Equipo	-143.367,09
(-) Depreciación Acumulada Equipo De Comp. Y Comunicacion	-16.154,82
(-) Depreciación Acumulada Vehiculos Y Equipo De Transporte	-57.134,73
TOTAL (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-289.599,94
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	<u>380.018,98</u>
Programas Computacionales (software)	14.000,00
Sistema Diseño	8.500,00
TOTAL MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE , CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	22.500,00
(-) Amortizacion Acumulada Software	-8.166,52
Amortizacion Acumulada Sistema Diseño	-3.541,65
TOTAL (-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLE	-11.708,17

TOTAL ACTIVO INTANGIBLE	<b>10.791,83</b>	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		<b>390.810,81</b>
TOTAL ACTIVO		<b>2.141.181,18</b>
TOTAL ACTIVOS		
Cuentas Por Pagar Proveedores (local)	-336.820,62	
Cuentas Por Pagar Refrigerio (local)	-0,00	
Cuentas Por Pagar Transporte (local)	-0,00	
Cuentas Por Pagar Multas (local)	-10.110,97	
Otras Cuentas Por Pagar (local)	-405.848,09	
TOTAL NACIONALES	-752.779,68	
Depositos Por Confirmar	-2.246,37	
TOTAL OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	-2.246,37	
Visa	-1.674,87	
TOTAL OTROS PROVEEDORES	-1.674,87	
TOTAL CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	<b>-756.700,92</b>	
Iva En Ventas	-22.200,00	
TOTAL CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	-22.200,00	
Retención 30% Iva Por Pagar	0,00	
Retención 70% Iva Por Pagar	-0,00	
Retención 100% Iva Por Pagar	0,00	
TOTAL RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	0,00	
Ret. Bienes 1%	-0,00	
Ret. Transporte 1%	-0,00	
Ret. Servicios 2%	0,00	
Ret. Mano De Obra 2%	0,00	
Ret. Honorarios Y Comisiones Pn 10%	0,00	
Ret. Seguros Y Reaseguros 1%	-0,00	

TOTAL RETENCIONES EN LA FUENTE IMPUESTO A LA RENTA	0,00	
Impuestos Sri Por Pagar	-30.738,10	
TOTAL IMPUESTOS SRI POR PAGAR	-30.738,10	
Aporte Individual Por Pagar	-5.182,15	
Aporte Patronal Por Pagar	-6.642,85	
Préstamo Quirografario Por Pagar	-1.052,34	
Obligaciones Laborales	-1.609,17	
Sueldo Acumulado Por Pagar	-44.679,30	
Décimo Tercero Por Pagar	-4.271,47	
Décimo Cuarto Por Pagar	-10.453,34	
Vacaciones Por Pagar	-1.184,51	
Fondos De Reserva Por Pagar	-1.314,99	
Salario Digno Por Pagar	-4,15	
TOTAL POR BENEFICIOS DE LEY	-76.394,27	
15% Trabajadores	-0,00	
TOTAL PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	-0,00	
TOTAL OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	<u>-129.332,37</u>	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		<u>-886.033,29</u>
TOTAL PASIVO		<u>-886.033,29</u>
Propietaria	-256.994,05	
TOTAL APOORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES	-256.994,05	
TOTAL APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	<u>-256.994,05</u>	
TOTAL RESERVAS:		<u>-256.994,05</u>
Ganancia Acumulada	-746.360,55	
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	-746.360,55	
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	<u>-746.360,55</u>	
Ganancia Neta Del Periodo	-251.793,29	

TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO	-251.793,29
TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO	<u>-251.793,29</u>
TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS	<u>-998.153,84</u>
TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>-1.255.147,89</u>
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	

**PROPIETARIA**

Maria Graciela Oña Gualotuña

CI. 1704290301

**CONTADOR**

MSc. Carlos W. Oña Gualotuña

RUC. 1705687380001

**ESTADO DE RESULTADOS  
CREACIONES MILTON'S  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014**

Venta De Bienes	-1.743.715,66	-	1.743.715,66
TOTAL SERVICIOS Y PRODUCTOS	-1.743.715,66	-	1.743.715,66
(-) Devoluciones En Ventas	11.695,10	11.695,10	
TOTAL (-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	11.695,10	11.695,10	
TOTAL INGRESOS DE ACTIVIDADES SUPLEMENTARIAS		-	<b>-1.732.020,56</b>
TOTAL INGRESOS		<b>1.732.020,56</b>	<b>-1.732.020,56</b>
Intereses Financieros	-320,40	-320,40	
Descuento Pronto Pago	-292,08	-292,08	
Otras Rentas	-563,63	-563,63	
TOTAL OTROS INGRESOS	-1.176,11	-1.176,11	
Utilidad En Vta Propiedad Planta Y Equipo	-910,42	-910,42	
TOTAL OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	-910,42	-910,42	
TOTAL OTROS INGRESOS		<b>-2.086,53</b>	<b>-2.086,53</b>
TOTAL OTROS INGRESOS		<b>-2.086,53</b>	<b>-2.086,53</b>
TOTAL INGRESOS	-1.734.107,09	-	1.734.107,09
Materiales Indirectos Utilizados	-0,00	-0,00	
TOTAL MATERIALES PRIMAS UTILIZADAS	-0,00	-0,00	
Costo De Ventas	1.158.271,74	1.158.271,74	
TOTAL COSTO DE VENTAS	1.158.271,74	1.158.271,74	
TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<b>1.158.271,74</b>	<b>1.158.271,74</b>
Sueldos(mod)	-0,00	-0,00	
Horas Suplementarias (mod)	0,00	0,00	
Horas Extraordinarias (mod)	0,00	0,00	
Décimo Tercero (mod)	-0,00	-0,00	
Décimo Cuarto (mod)	-0,00	-0,00	
Fondos De Reserva (mod)	0,00	0,00	
Aporte Patronal (mod)	0,00	0,00	
Desahucio (mod)	-0,00	-0,00	
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	-0,00	-0,00	
Sueldo (cif)	0,00	0,00	
Horas Suplementarias (cif)	0,00	0,00	
Horas Extraordinarias (cif)	-0,00	-0,00	
Bono Eficiencia (cif)	-0,00	-0,00	
Décimo Cuarto (cif)	0,00	0,00	
Fondos De Reserva (cif)	-0,00	-0,00	
Desahucio (cif)	-0,00	-0,00	
Combustible (cif)	0,00	0,00	
Repuestos Y Herramientas (cif)	-0,00	-0,00	
Tinturación De Botones (cif)	0,00	0,00	
Uniformes (cif)	0,00	0,00	
Otros Costos De Producción (cif)	-0,00	-0,00	

Útiles De Oficina Y Aseo (cif)	0,00	0,00
Maternidad (cif)	0,00	0,00
Comisiones (cif)	-0,00	-0,00
Amortizaciones Intangibles (cif)	0,00	0,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	0,00	0,00
TOTAL COSTO Y GASTO	<b>1.158.271,74</b>	<b>1.158.271,74</b>
Sueldo (v)	9.276,80	9.276,80
Horas Suplementarias (v)	606,89	606,89
Horas Extraordinarias (v)	1.745,05	1.745,05
Comisiones (v)	7.660,49	7.660,49
Décimo Tercero (v)	1.607,45	1.607,45
Décimo Cuarto (v)	698,26	698,26
Fondos De Reserva (v)	1.606,81	1.606,81
Aporte Patronal (v)	2.343,66	2.343,66
Agua, Energía, Luz Y Telecomunicaciones (v)	595,08	595,08
Amortizaciones Otros Activos (v)	2.263,83	2.263,83
Capacitación (v)	2.981,35	2.981,35
Combustibles (v)	943,02	943,02
Comisiones (v- Facturas)	10.659,22	10.659,22
Cuentas Incobrables (v)	2.109,67	2.109,67
Depreciaciones Propiedades, Planta Y Equipo (v)	20.229,54	20.229,54
Embalaje (v)	2.136,67	2.136,67
Gastos De Gestión (v)	14.688,67	14.688,67
Gastos De Viaje (v)	3.783,11	3.783,11
Honorarios, Comisiones Y Dietas A Personas Naturales (v)	4.337,73	4.337,73
Mantenimiento Y Reparaciones Equipos (v)	738,94	738,94
Mantenimiento Y Reparaciones Vehículos (v)	4.480,88	4.480,88
Notarios Y Registradores De La Propiedad O Mercantiles (v)	12,20	12,20
Promoción Y Publicidad (v)	1.672,17	1.672,17
Transporte (v)	3.278,44	3.278,44
Útiles De Oficina Y Aseo (v)	1.941,84	1.941,84
Refrigerio (v)	332,71	332,71
Otros Gastos Bienes (v)	258,04	258,04
Muestras De De Productos (v)	194,20	194,20
Afiliaciones (v)	227,50	227,50
Impuestos Vehiculares	80,91	80,91
Gastos Enfermería Ventas	0,63	0,63
Patente, 1.5Xmil Activos (v)	595,10	595,10
TOTAL GASTOS DE VENTAS	<b>104.086,86</b>	<b>104.086,86</b>
Sueldo (a)	67.522,24	67.522,24
Horas Suplementarias (a)	1.417,36	1.417,36
Horas Extraordinarias (a)	2.995,08	2.995,08
Bono Eficiencia (a)	4.604,71	4.604,71
Décimo Tercero (a)	6.402,87	6.402,87
Décimo Cuarto (a)	2.605,35	2.605,35
Fondos De Reserva (a)	4.141,10	4.141,10
Aporte Patronal (a)	9.335,28	9.335,28

Desahucio (a)	175,00	175,00
Agua, Energía, Luz Y Telecomunicaciones (a)	5.357,08	5.357,08
Amortizaciones Intangibles (a)	4.666,56	4.666,56
Amortizaciones Otros Activos (a)	240,62	240,62
Capacitación (a)	11.953,20	11.953,20
Combustibles (a)	3.616,44	3.616,44
Comisiones (a)	411,10	411,10
Depreciaciones Propiedades, Planta Y Equipo (a)	10.436,88	10.436,88
Gastos De Gestión (a)	3.265,84	3.265,84
Gastos De Viaje (a)	110,15	110,15
Honorarios, Comisiones Y Dietas A Personas Naturales (a)	44.372,16	44.372,16
Impuestos, Contribuciones Y Otros (a)	1.379,93	1.379,93
Mantenimiento Y Reparacion Vehiculos (a)	6.670,40	6.670,40
Mantenimiento Y Reparaciones Equipos (a)	7.383,40	7.383,40
Programa - Software (a)	961,90	961,90
Remuneraciones A Otros Trabajadores Autónomos (a)	89,55	89,55
Servicios Bancarios (a)	30,45	30,45
Transporte (a)	78,30	78,30
Útiles De Oficina Y Aseo (a)	3.956,98	3.956,98
Refrigerio (a)	2.968,82	2.968,82
Otros Gastos (a)	623,66	623,66
Permiso De Funcionamiento (a)	8,93	8,93
Gastos Navidad (a)	5.751,18	5.751,18
Seguridad Y Vigilancia (a)	334,61	334,61
Impuestos Vehiculares	41,83	41,83
Perdida En Activos Fijos (seguros)	74,20	74,20
Gasto Uniformes	117,60	117,60
Gastos Enfermería Adm	6,29	6,29
Patente, 1.5Xmil Activos (a)	148,78	148,78
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>214.255,83</b>	<b>214.255,83</b>
Intereses	75,12	75,12
Comisiones	468,39	468,39
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>543,51</b>	<b>543,51</b>
Gastos No Deducibles	5.155,86	5.155,86
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>5.155,86</b>	<b>5.155,86</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>324.042,06</b>	<b>324.042,06</b>
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>	<b>1.482.313,80</b>	<b>1.482.313,80</b>
<b>RESULTADO DEL PERIODO</b>	<b>-251.793,29</b>	<b>-251.793,29</b>

**PROPIETARIA**

Maria Graciela Oña Gualotuña  
Ci. 1704290301

**CONTADOR**

MSc. Carlos W. Oña Gualotuña  
RUC. 1705687380001

## RESUMEN DE COSTOS POR PROCESO DE PRODUCCIÓN

PERIODO: Del 1 al 31 de Diciembre de 2014

### 1) CORRIENTE FÍSICA DE PRODUCCIÓN

Unidades del proceso anterior	<b>6.581</b>	Unidades termdas.
(+) Órdenes de producción emitidas	<b>95.706</b>	unidades proceso
TOTAL	102.287	TOTAL

### 2) PRODUCCIÓN EQUIVALENTE:

Producción terminada	100.487	
Producción en proceso	1.440	
TOTAL EQUIVALENTE	101.927	

### 3) CALCULO DEL COSTO UNITARIO:

Inversión total	<b>1.299.800,89</b>	costo unitario =
Producción equivalente	101.927	

### 4) VALORACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Producción terminada	x c/u.	12,75
Producción en proceso	X c/u.	10,20

**ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS  
CREACIONES MILTON'S  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014**

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>		
Inventario inicial	759.782,33	
Reexpresión monetaria	0,00	
+ Compras netas	336.855,60	
Disponibles total	1.096.637,93	
- Venta de materiales		
Disponibles para utilizar	1.096.637,93	
- Inventario final	629.685,36	
<b>MATERIA PRIMA UTILIZADA</b>		<b>466.952,57</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>		<b>451.133,68</b>
Sueldos(MOD)	288.934,51	
Horas Suplementarias (MOD)	5.835,85	
Horas Extraordinarias (MOD)	19.848,78	
Bono eficiencia (MOD)	13.530,32	
Décimo tercero (MOD)	27.830,24	
Décimo cuarto (MOD)	23.323,08	
Fondos de reserva (MOD)	23.830,69	
Aporte patronal (MOD)	40.445,42	
Desahucio (MOD)	1.195,94	
MATERNIDAD	973,79	
COMISIONES (MOD)	5.385,06	
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN :</b>		<b>334.114,31</b>
Materiales indirectos	90.486,60	
Sueldo (CIF)	39.838,21	
Horas Suplementarias (CIF)	996,28	
Horas Extraordinarias (CIF)	3.334,99	
Bono eficiencia (CIF)	1.933,63	
Décimo tercero (CIF)	3.894,27	
Décimo cuarto (CIF)	2.716,93	
Vacaciones (CIF)	50,60	
Fondos de reserva (CIF)	2.433,86	
Aporte patronal (CIF)	5.697,89	
Salario digno (CIF)	4,15	
Desahucio (CIF)	1.882,25	
Agua Potable (CIF)	3.020,06	
Capacitación (CIF)	424,59	
Combustible (CIF)	2.805,35	
DEPRECIACION PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO (CIF)	41.954,78	
Energía Eléctrica (CIF)	9.045,67	
Mantenimiento de local (CIF)	31.385,86	
Mantenimiento maquinarias y equipos (CIF)	13.696,64	
Medicinas y atención médica (CIF)	124,17	
Refrigerios (CIF)	21.284,18	
Seguros (CIF)	16,06	
Servicios de Terceros (CIF)	17.154,97	
Repuestos y herramientas (CIF)	10.000,00	
Tinturación de botones (CIF)	1.202,85	
Transporte personal (CIF)	5.114,27	
Uniformes (CIF)	585,53	

Otros costos de producción (CIF)	183,33	
ÚTILES DE OFICINA Y ASEO (CIF)	4.970,44	
MATERNIDAD (CIF)	909,26	
COMISIONES (CIF)	633,32	
AMORTIZACION OTROS ACTIVOS (CIF)	4.358,45	
AMORTIZACIONES INTANGIBLES (CIF)	2.833,32	
APORTE PATRONAL PROPIETARIA (CIF)	1.951,25	
GASTOS ENFERMERÍA CIF	495,38	
PATENTE, 1.5XMIL ACTIVOS (CIF)	6.694,92	
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN DEL PERIODO</b>		<b>1.252.200,56</b>
+ Inventario inicial de productos en proceso		<u>47.600,33</u>
<b>COSTO DE PRODUCTOS EN PROCESO</b>		<b>1.299.800,89</b>
- Inventario final de productos en proceso		<u>18.363,27</u>
<b>COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS</b>		<b>1.281.437,62</b>
+ Inventario inicial de productos terminados		<u>223.490,13</u>
<b>DISPONIBLE PARA LA VENTA</b>		<b>1.504.927,75</b>
- Inventario final de productos terminados		<u>346.656,01</u>
<b>COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS</b>		<b>1.158.271,74</b>

**PROPIETARIA**

Maria Graciela Oña Gualotuña  
 CI. 1704290301

**CONTADOR**

MSc. Carlos W. Oña Gualotuña  
 RUC. 1705687380001

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

- 1)** La Contabilidad de las empresas industriales en su afán de presentar una información veraz, oportuna y razonable requiere de una sustentación adicional como es la cuantificación o inversión del departamento de producción y fundamentalmente la determinación del costo unitario; para el efecto, es indispensable la aplicación del sistema de costos por órdenes de producción que permita monitorear el proceso de producción global, por lo tanto, el control de los recursos humanos, materiales y financieros.
  
- 2)** La medición cuantitativa de los elementos del costo permite establecer presupuestos de inversión en el área productiva, así como la capacidad de producción diaria, mensual o anual; en definitiva los responsables de la dirección pueden programar la producción y por lo tanto establecer compromisos con los clientes.
  
- 3)** Permite cuantificar los niveles de productividad, es decir, la racionalización del costo, a través de la adopción de decisiones relacionados con las habilidades de la mano de obra; el reto de la jefatura de producción es reducir ese tiempo para igualmente disminuir el costo y de esta manera ser más competitivo en el mercado y aspirar el mejor rendimiento económico en la comercialización de su producción.
  
- 4)** Se observa que el Inventario Inicial de Materia Prima se encuentra valorizado en \$674.565,40 al 30 de junio de 2014, en base a una indagación realizada se

determino que esta situación se debe a una inadecuada gestión de compras realizadas en años anteriores, existe materiales que no son aptos para su uso, sin embargo se toman en cuenta como materia prima disponible para su uso.

## **RECOMENDACIONES**

- 1)** Para la determinación del costo por cada orden de producción es indispensable que el departamento de fabricación diseñe un programa de producción diaria, mensual y anual que le permita identificar la utilización de materiales para una determinada orden de producción.
- 2)** Por el volumen de operaciones que se realiza en el departamento de producción es recomendable que la empresa adquiera un software específico para la elaboración de las hojas de costo y de esta manera disponga de una información razonable y oportuna.
- 3)** Al concluir el presente trabajo considero además que la empresa disponga de reglamentos, manuales y normativas de control interno con el objetivo de establecer responsabilidades especialmente de quienes se encuentran en las funciones de dirección y de esta manera se garantice la eficiencia, economía y eficacia en el manejo integral de sus recursos así como la coordinación de las tareas de cada una de las áreas.
- 4)** Se recomienda tomar a consideración un estudio del Inventario de Materia Prima disponible, para determinar el material real disponible y obtener un valor real del Inventario según lo establece la NIC 2 Inventarios.

## Bibliografía

- Asamblea. (2015). Código de Trabajo. *Código de Trabajo*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Central, B. (2015, mayo). *Tasas de Interés*. Retrieved from [http://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=activa](http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa)
- Cevallos, J. (2013). Momentos difíciles para el textil ecuatoriano. *Revista Gestión*, 34, 35.
- Codificación, C. d. (2014). *LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Quito.
- Díaz, J. (2015, Mayo 18). *Asociación de Industrias Textiles del Ecuador*. Retrieved from <http://www.aite.com.ec/industria-textil.html>
- ENKORE. (2013). *Grupo Enkore*. Retrieved from <http://www.grupoenroke.com>
- Fred, D. (2013). *Administración Estratégica*. México: Perarson Education.
- HEIZER, B. R. (2004). *Introducción a la Administración de Operaciones 1ª Edición*. Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- IASB. (2007). International Accounting Standards Board (Junta de Normas Internacionales de Contabilidad). *NIC 2*.
- INEC. (2015). *Reporte Inflación marzo 2015*. Quito.
- Laudon, K. (2009). *Sistemas de Información Gerencial*. Mexico: Pearson.
- Líderes, R. (2014). <http://www.revistalideres.ec/lideres/competencia-textileros-ecuatorianos-aumenta.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. ElComercio.com. *Líderes*.
- Mejía, Montes, & Montilla. (2008). Contaduría Internacional.
- MICIP. (2012). *Ministerio de Industrias y Productividad* . Retrieved from Competitividad: [http://www.micip.gov.ec/onudi\\_libros/competitividad/231.htm](http://www.micip.gov.ec/onudi_libros/competitividad/231.htm)
- Naranjo Salguero, M. (2007). *Contabilidad de Costos, Bancaria y Gubernamental*. Quito: Nuevo Dia.
- Paredes, F. &. (2008). Manual de Contabilidad de Costes. In F. &. Paredes,

*Manual de Contabilidad de Costes* (p. 24).

Perdomo, A. (2012). *Elementos básicos de administración financiera*. Mexico: Thomson.

Polimeni, R., Fabozzi, F., & Adber, A. (2005). *Contabilidad de Costos*. Colombia: McGrawhill.

Pozo, H. d. (2015). *Código Orgánico de la Producción*. Quito.

SRI, MRL, Quito, C. d., & Quito, M. d. (2015). Normativa. Quito, Pichincha, Ecuador.

Vásquez, V. H. (2007). Organización Aplicada. In V. H. Vásquez, *Organización Aplicada* (pp. 106, 107).

Vistazo, E. (2013). *500 Mayores empresas del Ecuador*. Retrieved from <http://www.vistazo.com/500empresas/>

Zapata Sanchez, P. (2007). *Contabilidad de Costos*. Bogotá: McGraw- Hill.

Zapata, P., & Gomez, O. (2007). *Contabilidad de Costos*. Bogota: McGraw Hill.