



**ESPE**  
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO  
CAMINO A LA EXCELENCIA

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

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

“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR  
ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA EVERYTAGE”

**OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE**

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del título de:

**INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO - AUDITOR**

**DIRECTOR:** DR. EDUARDO RON SILVA

**CODIRECTOR:** DR. PATRICIO GÁLVEZ

SANGOLQUÍ, OCTUBRE 2010

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DEL COMERCIO.

CARRERA: INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CONTADOR PÚBLICO –  
AUDITOR

## **DECLARACION DE RESPONSABILIDAD**

OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE

### **DECLARO QUE:**

La tesis de grado titulada "IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA EVERYTAGE.", ha sido desarrollada 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 de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, octubre 2010

---

OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DEL COMERCIO

CARRERA: FINANZAS Y AUDITORÍA.

## **CERTIFICADO**

Dr. Eduardo Ron Silva

Dr. Patricio Gálvez

## **CERTIFICAN:**

Que el trabajo titulado "IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA EVERYTAGE", realizado por OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el presente trabajo se ha cumplido con todos los requisitos legales y reglamentarios de la Escuela Politécnica del Ejército si se recomiendan su publicación

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil del Acrobat (pdf). Autorizan a OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE que lo entregue al Sr. Econ. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, octubre del 2010

---

Dr. Eduardo Ron Silva

DIRECTOR

---

Dr. Patricio Gálvez

CODIRECTOR

## **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DEL COMERCIO

CARRERA: INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CONTADOR  
PUBLICO – AUDITOR

### **AUTORIZACION**

Yo, OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la institución del trabajo” IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA EVERYTAGE” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, Octubre del 2010

---

**OSCAR RODRIGO ORTIZ BUSTAMANTE**

## **DEDICATORIA:**

*A Dios, que me ha dado la salud, la fortaleza y la constancia para terminar este trabajo.*

*A mi abuelita Isabel, a mis padres Rodrigo y Emperatriz quienes me han formado con buenos valores para ser una persona de bien y me han brindado su apoyo incondicional, cariño, comprensión, y motivación para alcanzar mis metas, enseñándome a ser humilde, constante y perseverante.*

*A mis hermanas Diana y Gabriela quienes han sido mi fortaleza y alegría en todo momento, las quiero mucho.*

*"Bueno es ir a la lucha con determinación, abrazar la vida y vivir con pasión, perder con clase y vencer con osadía, porque el mundo pertenece a quien se atreve y  
LA VIDA ES MUCHO para ser insignificante"  
(Chaplin)*

## **AGRADECIMIENTO:**

*En primer lugar a Dios por bendecirme y darme el regalo maravilloso que es la vida.*

*Mis más sinceros agradecimientos a mi Director de Tesis Doctor Eduardo Ron y a mi Codirector Doctor Patricio Gálvez por brindarme su apoyo, paciencia, amistad y confianza.*

*A la Escuela Politécnica del Ejército y al personal docente por haberme preparado en mi vida estudiantil, porque gracias a su colaboración he logrado alcanzar uno de mis objetivos profesionales.*

*A mi familia quien me apoyado en mi carrera y en todo momento.*

*"Considero más valiente al que conquista sus deseos que al que conquista a sus enemigos, ya que la victoria más dura es la victoria sobre uno mismo"  
(Aristóteles)*

# ÍNDICE

## CAPÍTULO I

1.	ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1.	ANTECEDENTES: IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN.....	1
1.1.1	BASE LEGAL DE LA EMPRESA.....	3
1.1.2	CAPITAL DE LA EMPRESA.....	10
1.2.	LA EMPRESA.....	11
1.2.1	RESEÑA HISTÓRICA.....	11
1.2.2	ESTRUCTURA DE LA EMPRESA.....	14
1.2.3	PRODUCTOS QUE OFRECE.....	16
1.2.4	ORGANIGRAMAS.....	17
1.2.4.1	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	17
1.2.4.2	ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	20
1.2.4.3	ORGANIGRAMA PERSONAL.....	29

## CAPÍTULO II

2.	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO.....	30
2.1	MISIÓN CORPORATIVA.....	30
2.2	VISIÓN CORPORATIVA.....	33
2.3	OBJETIVOS CORPORATIVOS.....	37
2.4	POLÍTICAS CORPORATIVAS.....	38
2.5	ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.....	39
2.6	PRINCIPIOS Y VALORES CORPORATIVOS.....	39
2.7	CULTURA CORPORATIVA.....	40
2.8	MAPA ESTRATÉGICO.....	41

## CAPÍTULO III

3.	ANÁLISIS SITUACIONAL.....	43
3.1	ANÁLISIS INTERNO.....	43
3.1.1	CAPACIDAD PRODUCTIVA.....	43
3.1.2	CAPACIDAD DIRECTIVA.....	50
3.1.3	CAPACIDAD FINANCIERA.....	53
3.1.4	CAPACIDAD DE COMERCIALIZACIÓN.....	54
3.1.5.	DIAGNÓSTICO FODA.....	55
3.1.5.1	FORTALEZAS.....	56
3.1.5.2	OPORTUNIDADES.....	57
3.1.5.3	DEBILIDADES.....	58
3.1.5.4	AMENAZAS.....	59
3.1.6	PLAN DE CUENTAS ACTUAL DE LA EMPRESA.....	60
3.2	ANÁLISIS EXTERNO.....	62
3.2.1.	INFLUENCIAS MACROECONÓMICAS.....	62
3.2.1.1	FACTOR POLÍTICO.....	62
3.2.1.2	FACTOR ECONÓMICO.....	64
3.2.1.3	FACTOR SOCIAL.....	81
3.2.1.4	FACTOR TECNOLÓGICO.....	84
3.2.1.5	FACTOR LEGAL.....	85
3.2.2.	INFLUENCIAS MICROECONÓMICAS.....	87
3.2.2.1	CLIENTES.....	87
3.2.2.2	PROVEEDORES.....	88
3.2.2.3	COMPETENCIA.....	89
3.2.2.4	OFERTA.....	93
3.2.2.5	DEMANDA.....	94
3.2.2.6	PRECIO.....	98
3.2.2.7	COSTO BENEFICIO.....	101



## CAPÍTULO IV

4.	MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD DE COSTOS.....	102
4.1.	LA CONTABILIDAD DE COSTOS.....	102
4.1.1	DEFINICIÓN.....	102
4.1.2	OBJETIVOS.....	103
4.1.3	COSTOS Y GASTOS.....	104
4.1.4	CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS.....	106
4.2.	CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COSTOS.....	111
4.2.1.	SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.....	111
4.2.1.1	CONCEPTO.....	111
4.2.1.2	OBJETIVOS DEL SISTEMA.....	111
4.2.1.3	CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA.....	112
4.2.1.4	ELEMENTOS.....	113
4.2.1.5	VENTAJAS Y DESVENTAJAS.....	119
4.2.2.	SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS.....	120
4.2.2.1	CONCEPTO.....	120
4.2.2.2	OBJETIVOS DEL SISTEMA.....	121
4.2.2.3	CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA.....	121
4.2.2.4	ELEMENTOS.....	122
4.2.2.5	VENTAJAS Y DESVENTAJAS.....	125
4.2.3.	SISTEMA DE COSTOS ABC.....	126
4.2.3.1	CONCEPTO.....	126
4.2.3.2	OBJETIVOS DEL SISTEMA.....	127
4.2.3.3	CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA.....	128
4.2.3.4	ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE COSTOS ABC.....	129
4.2.3.5	VENTAJAS Y DESVENTAJAS.....	130
4.3.	PROPUESTA DEL SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.....	132

4.3.1.	ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y PRODUCTIVA.....	133
4.3.1.1.	CENTROS DE ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN.....	136
4.3.1.1.01	DEPARTAMENTO DE COMPRAS.....	136
4.3.1.1.02	DEPARTAMENTO DE BODEGA E INVENTARIOS.....	138
4.3.1.1.03	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN.....	139
4.4.	IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.....	141
4.4.1	ORDEN DE PRODUCCIÓN.....	141
4.4.2	HOJA DE COSTOS.....	142
4.5.	ELEMENTOS DEL COSTO.....	144
4.5.1.	MATERIA PRIMA DIRECTA.....	144
4.5.1.1	CLASIFICACIÓN DE MATERIALES.....	151
4.5.2	MANO DE OBRA DIRECTA.....	153
4.5.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN - CIF.....	156
4.6.	CONTABILIZACIÓN DE LOS COSTOS EN EL SISTEMA POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.....	157
4.6.1	CONTABILIZACIÓN DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA.....	158
4.6.2	CONTABILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA.....	160
4.6.3	CONTABILIZACIÓN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	161
4.7.	MOVIMIENTO DE LAS CUENTAS.....	164
4.7.1.	FLUJO DEL COSTO POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.....	165
4.7.1.1	INVENTARIO DE MATERIALES.....	165
4.7.1.2	MANO DE OBRA DIRECTA.....	168
4.7.1.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN APLICADOS.....	170
4.7.1.4	INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS.....	171
4.7.1.5	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN REALES.....	173
4.7.1.6	CIERRE DE CIF APLICADOS, REALES Y SUS VARIACIONES.....	176
4.7.1.6	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS.....	178

4.8	PLAN DE CUENTAS PROPUESTO.....	181
-----	--------------------------------	-----

## **CAPÍTULO V**

5.	EJERCICIO PRÁCTICO.....	185
----	-------------------------	-----

## **CAPÍTULO VI**

6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	251
6.1	CONCLUSIONES.....	251
6.2	RECOMENDACIONES.....	253
	GLOSARIO.....	255
	BIBLIOGRAFÍA.....	259

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1	Organigrama Estructural General (Situación Actual).....	18
Gráfico No. 2	Organigrama Estructural General (Situación Propuesta).....	19
Gráfico No. 3	Organigrama Funcional (Situación Actual).....	21
Gráfico No. 4	Organigrama Personal (Situación Actual).....	29
Gráfico No. 5	Mapa Estratégico.....	42
Gráfico No. 6	Producto Interno Bruto.....	66
Gráfico No. 7	Inflación Octubre 2007 - Febrero 2010.....	67
Gráfico No. 8	Balanza Comercial Marzo 2009 - Febrero 2010.....	69
Gráfico No. 9	Evolución de las Exportaciones del Sector Muebles Ecuatorianos.....	70
Gráfico No. 10	Principales Subproductos del Sector de Muebles en el Ecuador.....	72
Gráfico No. 11	Principales destinos de las exportaciones Ecuatorianas de Muebles..	75
Gráfico No. 12	Evolución de las Importaciones mundiales de Muebles.....	77
Gráfico No. 13	Tasa de Desempleo: 30 de Junio de 2007 - 31 de Marzo de 2010....	82
Gráfico No. 14	Tasa de Crecimiento Anual en el periodo 2006 – 2011.....	95
Gráfico No. 15	Punto de Equilibrio.....	110
Gráfico No. 16	Estructura del Sistema ABC.....	129
Gráfico No. 17	Procedimientos de Producción.....	134
Gráfico No. 18	Formato de Orden de Producción.....	142
Gráfico No. 19	Formato de Hoja de Costos.....	143
Gráfico No. 20	Formato de Orden de Compra.....	145
Gráfico No. 21	Informe de Recepción de Materiales.....	147
Gráfico No. 22	Formato de Requisición de Materiales.....	148
Gráfico No. 23	Formato de Kárdex Materiales.....	149
Gráfico No. 24	Formato Nota de Devolución.....	150
Gráfico No. 25	Formato de Tarjeta de Reloj.....	154
Gráfico No. 26	Formato Rol de Pagos.....	155

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	Distribución de Capital de Trabajo (Situación Actual).....	10
Tabla No. 2	Elaboración de la Misión.....	31
Tabla No. 3	Elaboración de la Visión.....	34
Tabla No. 4	Exportaciones Ecuatorianas de Muebles.....	70
Tabla No. 5	Productos Exportados por el Ecuador.....	73
Tabla No. 6	Principales Mercados de Muebles Ecuatorianos.....	76
Tabla No. 7	Tasas de Interés Agosto 2008 - Mayo 2010.....	79
Tabla No. 8	Factor Político – Legal.....	86
Tabla No. 9	Principales Clientes de EVERYTAGE.....	88
Tabla No. 10	Principales Competidores de EVERYTAGE.....	91
Tabla No. 11	Participación de Mercado.....	94
Tabla No. 12	Nivel de Precios considerados en EVERYTAGE.....	100
Tabla No. 13	Hoja de Materiales.....	152

# INTRODUCCIÓN

“La Contabilidad de Costos es una parte especializada de la Contabilidad General de una Empresa Industrial. La manipulación de los costos de producción para la determinación del costo unitario de los productos fabricados es lo suficientemente extensa como para justificar un subsistema dentro del sistema contable general encargado de todos los detalles referentes a los costos de producción”.

“El sistema de contabilidad de costos por órdenes específicas, conocido también como sistema de costos por órdenes de producción, por lotes, por pedido u órdenes de trabajo, es un sistema de acumulación de costos de acuerdo a las especificaciones de los clientes o en algunos casos para ser llevados al almacén de productos terminados, en el cual los costos que intervienen en el proceso de producción de una cantidad específica o definida de productos se acumulan o recopilan sucesivamente por sus elementos (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación), los cuales se cargan a una orden de trabajo, fabricación o producción, sin importar los periodos de tiempo que implica. Por ejemplo, algunos trabajos se pueden completar en un periodo corto, mientras que otros se pueden extender por varios meses”.

Este sistema es el más apropiado de utilizar cuando los productos que se fabrican difieren en cuanto a los requerimientos de materiales y de costos de conversión; y, la producción consiste en trabajos o procesos especiales, según las especificaciones solicitadas por los clientes, más que cuando los productos son uniformes y el proceso de producción es repetitivo o continuo. El costo unitario de producción se obtiene al dividir el costo total de producción entre el

total de unidades producidas de cada orden. Entre las industrias que utilizan este sistema de costeo se encuentran las **fábricas de muebles**, artículos domésticos, maquinarias y constructoras.

Cabe mencionar que, aunque este tema se centra en empresas manufactureras, algunas empresas de servicios también utilizan el sistema por órdenes como por ejemplo los talleres de reparación de carros, contratos de reparaciones y mantenimiento de maquinarias, servicios médicos, contratos de auditorías, entre otras.

La clave del éxito de un negocio depende de la manera en que se utilice la información que se obtiene del costeo de sus productos; pues es la base para el pronóstico y el control de las operaciones. Esta información debe ser suministrada de una manera eficiente y exacta para llegar al balance del inventario final. Por consiguiente, conlleva al cálculo adecuado del costo unitario, elemento importante en la determinación de un **precio de venta real, justo y competitivo**.

# CAPÍTULO I

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1. Antecedentes: Importancia y Justificación

La Contabilidad de Costos es de mucha importancia en las empresas industriales ya que constituye un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos y con ello facilitar la *toma de decisiones, la planeación y el control administrativo*.

La Contabilidad de Costos también mide el desempeño, la calidad de los productos y la productividad; incluye el análisis y la síntesis del costo total de producción, en función de los costos por órdenes de producción, la compilación de los costos de producción proporciona una base para determinar el costo de las mercancías a vender en el futuro.

Las empresas manufactureras pequeñas, como talleres, factorías familiares, es decir, las microempresas industriales, suelen disponer de poca capacidad fabril instalada; generalmente producen a pedido de vecinos o gente conocida del sector en donde se desempeña y en el mejor de los casos producen en pequeños lotes que permiten reducir en algo sus costos fijos. La operación productiva recae en una sola persona desde el inicio hasta el fin, lo cual significa que no existe división del trabajo, o mejor dicho, departamentos productivos o procesos definidos, por los que transita la orden hasta su terminación; menos aún se identifican en su estructura departamentos de servicio.



Pero las empresas pequeñas crecen, su capacidad instalada poco a poco se ve incrementada, los pedidos aumentan y los lotes de producción se agrandan. Entonces se tendrá medianos y hasta grandes talleres, en los que trabaja varias personas; cada una de ellas o en grupo se encarga de una labor determinada o de ejecutar una porción del trabajo productivo para pasarla al siguiente proceso; es aquí donde se deben aplicar los siguientes cambios en el tratamiento contable y administrativo en el Sistema Órdenes de Producción.

EVERITAGE es una empresa artesanal dedicada al diseño y fabricación de muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos; por lo que es necesario la Implementación de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción, ya que sus productos difieren en cuanto a requerimiento y especificaciones del cliente, y el precio cotizado se asocia estrechamente al costo estimado. Este sistema facilitara tener un mayor control y optimización de cada uno de los elementos del costo, como son: Materia Prima, Mano de Obra y Costos Indirectos de Fabricación.

La implementación de este sistema, requiere de un análisis profundo y detallado de los diversos aspectos tanto internos como externos que inciden en la determinación del costo unitario de los diversos productos que se fabrica.

Para que la implementación del Sistema de Costos por Órdenes de Producción en la empresa EVERYTAGE funcione adecuadamente se identificará físicamente cada orden de trabajo y se separara sus costos relacionados. Las requisiciones de Materia Prima Directa y los costos de Mano de Obra Directa llevarán el número de la orden de producción, los Costos Indirectos de Fabricación se aplicaran en función de un factor obtenido de una serie de distribución como: unidades producidas, peso, mano de obra directa u hora máquina, con la finalidad de ahorrar recursos e incrementar la producción.

Por lo expuesto es importante la realización de la presente investigación, para poder contar con una descripción de los factores que influyen en el proceso de producción del negocio y así plantear un Sistema de Costos por Órdenes de Producción que permita mejorar los procesos en la fabricación de los diferentes productos, la reducción y optimización de los costos, la rentabilidad y competitividad para proyectarse hacia un crecimiento sostenido.

El presente estudio propone la implementación de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción, para el análisis de los tres elementos del costo que representan objetivamente el proceso de elaboración de cada uno de los bienes fabricados; con el propósito de determinar los costos reales y los costos unitarios y así lograr una mejor optimización y reducción de los recursos empleados.

### **1.1.1 Base Legal de la Empresa**

EVERYTAGE es una empresa artesanal unipersonal que no cuenta con escrituras, pero al dedicarse a una actividad económica formal es necesario que cumpla con algunas disposiciones legales.

Para empezar sus actividades formales, el Lcdo. Galo Belduma, propietario de EVERYTAGE, obtiene el Registro Único de Contribuyentes (RUC) No. 0701940058001, que le permite conocer claramente cuáles son sus obligaciones tributarias y que debe cumplir.

Por esta razón que la Ley de Régimen Tributario Interno es la principal normativa que rige a EVERYTAGE, basándose en el artículo 19 que establece lo siguiente:

*"Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales que, al 1 de enero de cada ejercicio impositivo operen con un capital propio que haya superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales hayan sido superiores USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales del ejercicio inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posee el contribuyente".<sup>1</sup>*

Es uno de los principales artículos que rige a EVERYTAGE ya que sus ingresos superan la base establecida y por ende es una persona natural obligado a llevar contabilidad, por tal razón cumple con las siguientes declaraciones:

### **IMPUESTO A LA RENTA.**

Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, de una actividad económica percibidos durante un año.

"Como EVERYTAGE es una persona natural obligada a llevar contabilidad este impuesto debe ser declarado y pagado anualmente, siempre y cuando los ingresos brutos anuales superen la base mínima imponible, las mismas que asciende a 7.850 dólares para este año".<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ley de Régimen Tributario Interno. Capítulo VI, página # 20

<sup>2</sup> <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/content/documents>

## **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA).**

“Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios, debe ser declarado y pagado en forma mensual cuando los bienes son gravados con tarifa 12%, sin embargo, la declaración puede ser semestral cuando los bienes vendidos o los servicios prestados están gravados con tarifa 0%”.<sup>3</sup>

Este impuesto se lo debe presentar en el formulario 104 A.

Para establecer cuál es el día en que se debe declarar y pagar el impuesto respectivo, se debe tomar en cuenta el noveno dígito del RUC y como se mencionó el RUC de la empresa EVERYTAGE es 0701940058001, el noveno dígito es 5, por lo tanto el pago del Impuesto al Valor Agregado, la fecha máxima es hasta el 18 del mes siguiente.

Para esto la empresa retiene el 100% del IVA a pagar a sus proveedores no obligados a llevar contabilidad en el caso de compra de bienes.

## **RETENCIÓN EN LA FUENTE.**

“Es un método anticipado de recaudación del Impuesto a la Renta, que obliga a quienes efectúen pagos, que a su vez, constituyan rentas gravadas para sus beneficiarios, a sustraer de dicho valor un porcentaje establecido por la Ley de Régimen Tributario Interno y por el Servicio de Rentas Internas y a entregarlo al Fisco”.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> <http://www.sri.gov.ec>

<sup>4</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)

EVERYTAGE basándose en la "Resolución NAC-DGER2008-0512 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial 225 del 28 de abril de 2008, retiene el 2% de Impuesto a la Renta" <sup>5</sup>; considerando que su actividad económica es la producción de muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos.

### **DE LA AFILIACIÓN A LA CÁMARA.**

En la ciudad de Quito el 25 de octubre de 1995 a través de la Subsecretaria de la Pequeña Industria y Artesanía otorga a Belduma Cuenca Galo Ecuador, que cuenta con la calificación artesanal No JD 73390 perteneciente a la Cámara Artesanal del Cantón Quito o calificación artesanal No JD 73390 y con taller artesanal ubicado en la provincia de Pichincha, cantón Quito en la calle Pedro de Alvarado N63-97 y Flavio Alfaro.

"El Director de Artesanías del Ministerio de Industria, Comercio Integración y Pesca (MICIP) y el Director General de Rentas del Ministerio de Finanzas y Crédito Público considera que el Sr. Galo Belduma, que tiene la calidad de artesano autónomo y que se dedica en forma individual a la producción artesanal utilitaria en la rama de Carpintería y Diseño de Muebles ejerciendo personalmente y en calidad indicada dicho arte en su taller".<sup>6</sup>

En base a esta resolución EVERYTAGE está afiliada a la Cámara Artesanal del cantón Quito, como ente gremial establecido por la Ley, es una de las organizaciones con mejores proyecciones.

Gracias a la afiliación a esta prestigiosa institución se logra promocionar y desarrollar la gestión productiva de la empresa, asimilándose a las nuevas

---

<sup>5</sup> Ley de Régimen Tributario Interno. Página # 28

<sup>6</sup> Certificado Otorgado por el MICIP.

condiciones del mercado nacional y mundial, esto es creando una visión y un sistema productivo introduciendo nuevas tecnologías, elevando los controles de calidad, diversificando los productos y ampliando las relaciones de mercado.

## **DE LA LEY DE SEGURIDAD SOCIAL**

EVERYTAGE aplica el Artículo 143 de la Ley de Seguridad Social que establece lo siguiente:

“Artículo 143: La aplicación del seguro general obligatorio a todos los trabajadores de la empresa ya sea que tengan la calidad de permanentes, temporales, ocasionales o a prueba”.<sup>7</sup>

Cada uno de los trabajadores de EVERYTAGE está afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) desde el primer día de trabajo, entidad cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia.

Los trabajadores de la empresa tienen derecho a percibir los beneficios sociales en forma mensual.

EVERYTAGE tiene las siguientes actividades: diseño, producción, comercialización de muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos.

A continuación se mencionará las disposiciones legales pertinentes.

---

<sup>7</sup> Ley de Seguridad Social. Registro Oficial. No. 73, página No. 27.

## **MARCO NORMATIVO.**

Una vez realizada la base legal de EVERYTAGE se procede a ampliar un poco más lo relacionado a la normativa interna, dentro de la cual se encuentran leyes, normas o reglamentos que han sido elaborados en función de las condiciones y requerimientos particulares, entre ellas tenemos:

- ✓ EVERYTAGE aplica el Código de Trabajo en especial el Artículo 64 y el artículo 8 que dicen lo siguiente:

### **Art.64**

“Toda empresa debe tener un **Reglamento Interno de Trabajo** en el cuál se dé a conocer las disposiciones y normativas obligatorias entre trabajadores y patronos vinculados por un contrato individual que regulan el papel de las partes, sobre todo de los trabajadores durante el desarrollo del contrato de trabajo”.<sup>8</sup>

La existencia de ese reglamento permite a las partes saber con exactitud cuáles son los derechos y las obligaciones adquiridas en virtud del contrato de trabajo celebrado.

EVERYTAGE tiene un Reglamento Interno con el fin de poder regular su actividad laboral y producir una auto limitación en los poderes del patrono respecto a la forma de dirigir u ordenar la ejecución del trabajo por parte de sus subordinados. Al establecer normas a las cuales deberá ajustarse el trabajador, el patrono formula una declaración de voluntad, obligatoria también para él, y de la cual no podrá en lo sucesivo apartarse hasta tanto que el reglamento no sea modificado. De esta forma, el reglamento interno restringe

---

<sup>8</sup> Código de Trabajo. Página No. 12

la extensión de los poderes del empleador pero concurre a fortalecerlos en profundidad sin lesionar los derechos del personal.

**Art.8.**

“El Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre”.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Código de Trabajo. Página No. 19



### 1.1.2 Capital de la Empresa

La empresa EVERYTAGE inició con un modesto capital de 20.000 sucres que ha ido trabajando hasta lograr tener al momento los siguientes resultados:

**Tabla No. 1**  
**Distribución de Capital de Trabajo**  
**(Situación Actual)**

<b>ACTIVOS</b>	<b>Dólares</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>Dólares</b>
Activo corriente	76.887,91	Pasivo corriente	32.305,84
Activo fijo	25.895,39		
		<b>PATRIMONIO</b>	
		Capital	70.477,46
<b>Total de activos =</b>	<b>102.783,30</b>	<b>Total Pasivos + Patr =</b>	<b>102.783,30</b>

**Fuente:** Registros Manuales – Sr. Galo Belduma

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

Entre los activos fijos que posee la empresa de 25.895,39 dólares, cuentan sus oficinas y bodegas.

La empresa dispone de un activo total de 102.783,30 dólares, de los cuales 76.887,91 dólares corresponden al Activo Corriente que sirven para cubrir las necesidades más urgentes, roles, pagos corrientes de la empresa. La empresa posee una cartera por cobrar de \$ 15.950,67 dólares.

El manejo contable de la empresa se ha encaminado hasta el momento hacia el cumplimiento de impuestos al SRI.

## **1.2. La Empresa**

### **1.2.1 Reseña Histórica**

La fabricación de muebles y sus complementos está conformada por empresas de todo tamaño, orientadas a satisfacer los requerimientos de los diferentes segmentos económicos de la población local y para exportación. Existen productores dedicados a satisfacer las necesidades de la población de nivel bajo, utilizando materias primas e insumos económicos; en este nivel productivo se hallan los artesanos y la pequeña industria; en cambio, las medianas y grandes industrias se orientan a satisfacer las necesidades de la población de ingresos económicos medio y alto, donde se hallan empresas con un buen nivel tecnológico, aunque con limitaciones en diseño, están concentradas principalmente en Cuenca y Quito

EVERITAGE es una empresa artesanal dedicada al diseño y fabricación de muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos; de alta calidad con diseños innovadores y exclusivos orientados a un segmento de mercado medio y alto ya que la calidad en sus materiales hace la diferencia.

Con sus más de 20 años de experiencia, se ha constituido en una empresa sólida que goza de la confianza de sus clientes empresariales e individuales. Por ser una empresa artesanal su forma de fabricación y producción se lo realiza de manera empírica, sin aplicar procedimientos establecidos que faciliten una mayor producción y mejor organización. Su forma de trabajar y producir es mediante dos maneras: el pedido de clientes individuales que solicitan trabajos para decorar el interior de sus viviendas o bien la elaboración de un juego de sala, comedor, closets, puertas, sillas, etc., y también mediante el contrato que realiza con empresas a través de la presentación de una carta oferta donde se

logra efectuar trabajos referentes a la fabricación de muebles para la oficina y el diseño interior, según los requerimientos y necesidades de la empresa, acompañados de un asesoramiento personalizado.

Su forma de fabricar cualquier tipo de mueble se basa en viejas técnicas de muebles y objetos decorativos, estructuralmente con ensambles perfectos, excelentes tallados y con maderas técnicamente secadas y tratadas contra xilófagos, hongos y demás microorganismos. En sus acabados utilizan los mejores materiales en emporadores, tintes, selladores, pinturas y barnices de la más alta calidad.

La principal estrategia que mantiene la empresa es que todos los trabajos conjuguen el valor distintivo de lo artesanal con los adelantos tecnológicos aplicados al proceso de fabricación, mediante ello logran garantizar la calidad, confiabilidad y prestación de cada uno de sus productos.

EVERYTAGE se constituyó el 17 de Abril de 1990, en la ciudad de Quito, cuando **el Sr. Galo Belduma** comienza a fabricar muebles, puertas, mesas, sillas, etc., con la ayuda de un operario y con un capital de 20.000 sucres los cuales fueron utilizados para comprar maquinaria y los materiales e insumos necesarios para la fabricación de los diferentes productos que se hacían bajo pedido por los vecinos del barrio, donde se hallaba ubicado.

Gracias a la buena calidad, creatividad, economía y diseño de los productos fabricados, existió una mayor demanda y la necesidad de ir ampliándose lo que condujo a arrendar nuevas instalaciones con una superficie de 1600 metros cuadrados para abastecerse de la gran demanda que se tenía, por lo que decidió contratar a seis personas con experiencia y obviamente con los miembros de la familia, haciendo un total de 10 personas para realizar las distintas labores en la empresa.

Conforme paso el tiempo, en mayo del 2004 se adquiere maquinaria y un aserradero, los cuales constituyen una ventaja competitiva, económica y confiable que permite asegurar a los clientes la más alta calidad a lo largo de todo el proceso de fabricación, cualquiera sea la envergadura del trabajo solicitado y también reducir sus costos en cuanto al tratamiento, preparado, y tallado de la madera.

Actualmente "EVERYTAGE" cuenta con tres locales ubicados estratégicamente en diferentes lugares de la ciudad de Quito (Norte, Centro y Sur), los cuales les permiten una mejor distribución y venta de los distintos productos que fabrica, mediante los cuales se logra tener un mayor contacto con clientes potenciales y pequeños, logrando un incremento en la producción y por ende en sus ventas lo que le permite ir desarrollándose y equipándose con equipos de mejor tecnología.

EVERYTAGE ha realizado contratos con empresas reconocidas como son: Mavesa, Pronaca, Banco Solidario, Recordmotor entre las más importantes y en la actualidad buscan mejorar su sistema productivo estableciendo un Sistema de Costos que le permita ordenar, clasificar y reducir los recursos y costos empleados que reflejen resultados alentadores que les proporcione información confiable para la toma de decisiones oportunas que les ayude a mantenerse y seguir creciendo hasta lograr ser una empresa reconocida y de prestigio.

### **1.2.2 Estructura de la Empresa**

La empresa se maneja en total con 18 personas: tres personas en oficinas, cuatro personas en ventas (una persona por local y un Supervisor de Ventas); un supervisor de producción y diez personas en la parte productiva.

EVERYTAGE muestra una estructura vertical, de tres niveles, con una línea de mando de arriba hacia abajo, empezando desde la Gerencia General hacia dos niveles inferiores.

Este nivel directivo se encarga de supervisar al personal, dirige los contratos más grandes, realiza contactos con clientes potenciales y supervisa la calidad en el proceso de fabricación de cada producto, entre otras actividades que se van presentando en la dinámica del negocio.

En el segundo nivel se encuentra la Gerencia Administrativa y Financiera, que se encarga de organizar las áreas: Administrativa, de RRHH, así como las funciones de control financiero, pago de impuestos, cancelación de servicios básicos, gastos financieros, préstamos hipotecarios, créditos, manejo del capital de trabajo y supervisión del área contable. Dirige y controla el área contable y se interrelaciona con las otras áreas de manera muy estrecha.

Al mismo nivel se tiene la Gerencia de Ventas, donde se cuenta con tres vendedores uno por local y un Supervisor de Ventas quien es el encargado de controlar el inventario existente por local y las ventas que se realizan por día y también receiptar las órdenes de trabajo de pequeños y grandes clientes. Y el área productiva que se encarga de ejecutar los trabajos bajo pedido o fabricar los diferentes productos (juegos de sala, comedor, etc.) que serán vendidos en cada uno de los locales que posee la empresa.

La dinámica del negocio empieza con la presentación de la oferta por parte del vendedor, quien realiza una exhibición de los productos que se tiene en cada uno de los locales para luego negociar la venta y su forma de pago, la cual puede ser realizada con tarjeta de crédito o pago en efectivo. En caso de que el cliente solicite un producto de acuerdo a sus necesidades; el vendedor elabora una orden de trabajo con las especificaciones y características requeridas por el cliente con el 50% de adelanto de valor del producto solicitado, para luego proceder a enviar la orden de trabajo al taller, en donde se fabricará el producto en el tiempo acordado.

Como se mencionó anteriormente el nivel directivo es el encargado de gestionar los contratos más grandes, realizando contactos con clientes potenciales como son empresas grandes, medianas y pequeñas mediante contacto telefónico y la entrega de cartas oferta, en donde se detalla los diseños y especificaciones del producto (muebles de oficina y su diseño interior) y una propuesta económica competitiva y justa.

### **1.2.3 Productos que ofrece**

En la actualidad EVERYTAGE solo trabaja con maderas que no se encuentran en veda, como es el caso del cedro, madera que en otra época era la más utilizada, sobre todo en piezas que llevan partes talladas, hoy en día ya no la utilizan por respeto a las políticas estatales.

En cuanto a la madera sólida, la más utilizada es el laurel reforestado y maderas que se prestan para el trabajo como son: aliso, nogal, aguacatillo, copal, etc.; en base a estos materiales y demás complementos la empresa produce y ofrece los siguientes productos:

- ✓ Muebles de oficina y diseño interior.
- ✓ Juegos de sala.
- ✓ Juegos de comedor.
- ✓ Paneles y revestimientos.
- ✓ Pasamanos y escaleras.
- ✓ Closets.
- ✓ Armarios.
- ✓ Archivadores y
- ✓ Otros complementos.

Dentro de estos productos, los que más se comercializa son los muebles de oficina con su diseño y acabado interior (paneles y revestimientos) en lo que se refiere a decoración y amueblamiento de oficinas de las empresas con las cuales se realiza los contratos; este tipo de trabajo en la actualidad ha representado la mayor parte de ingresos para la empresa, seguido de la venta de juegos de comedor, sala, dormitorio y closets, que son hechos según las especificaciones y requerimientos del cliente.

## **1.2.4 Organigramas**

“Son representaciones gráficas de la estructura y organización de una entidad o de una parte de ésta, en la cual se muestra esquemáticamente la descripción de las unidades que la integran, su respectiva relación, canales de comunicación y niveles jerárquicos”.<sup>10</sup>

Dentro de éstos tenemos:

- ✓ Organigrama Estructural.
- ✓ Organigrama Funcional.
- ✓ Organigrama Personal.

### **1.2.4.1 Organigrama Estructural**

“Este tipo de organigramas, muestra la estructura de la organización a nivel de unidades y sub unidades, enfatizando el nivel jerárquico de cada una de estas y su ubicación respecto a las demás unidades y sub unidades”.<sup>11</sup>

Mediante la observación se detalla a continuación, la estructura y situación actual de la empresa:

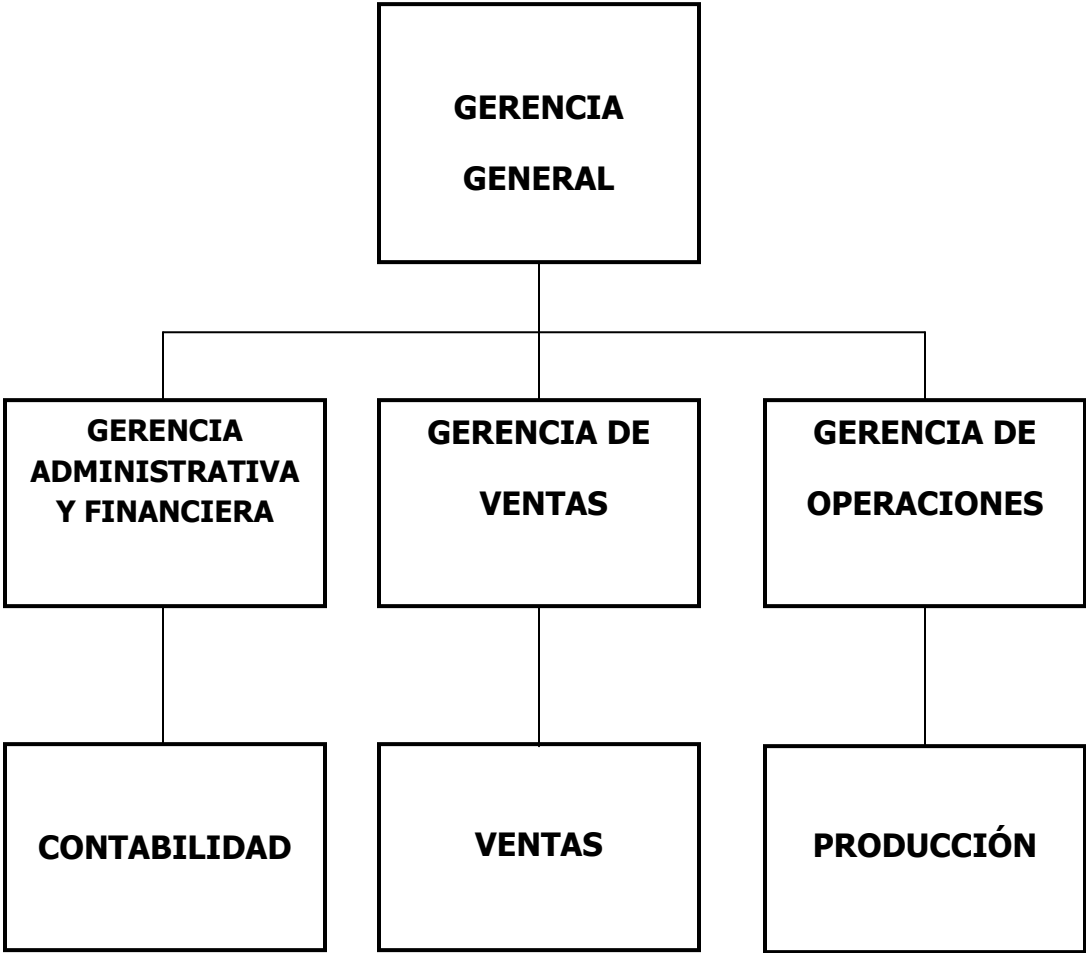
---

<sup>10</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>.

<sup>11</sup> Rodríguez Joaquín. “Estructura y Organización de las Empresas, pág. 60.

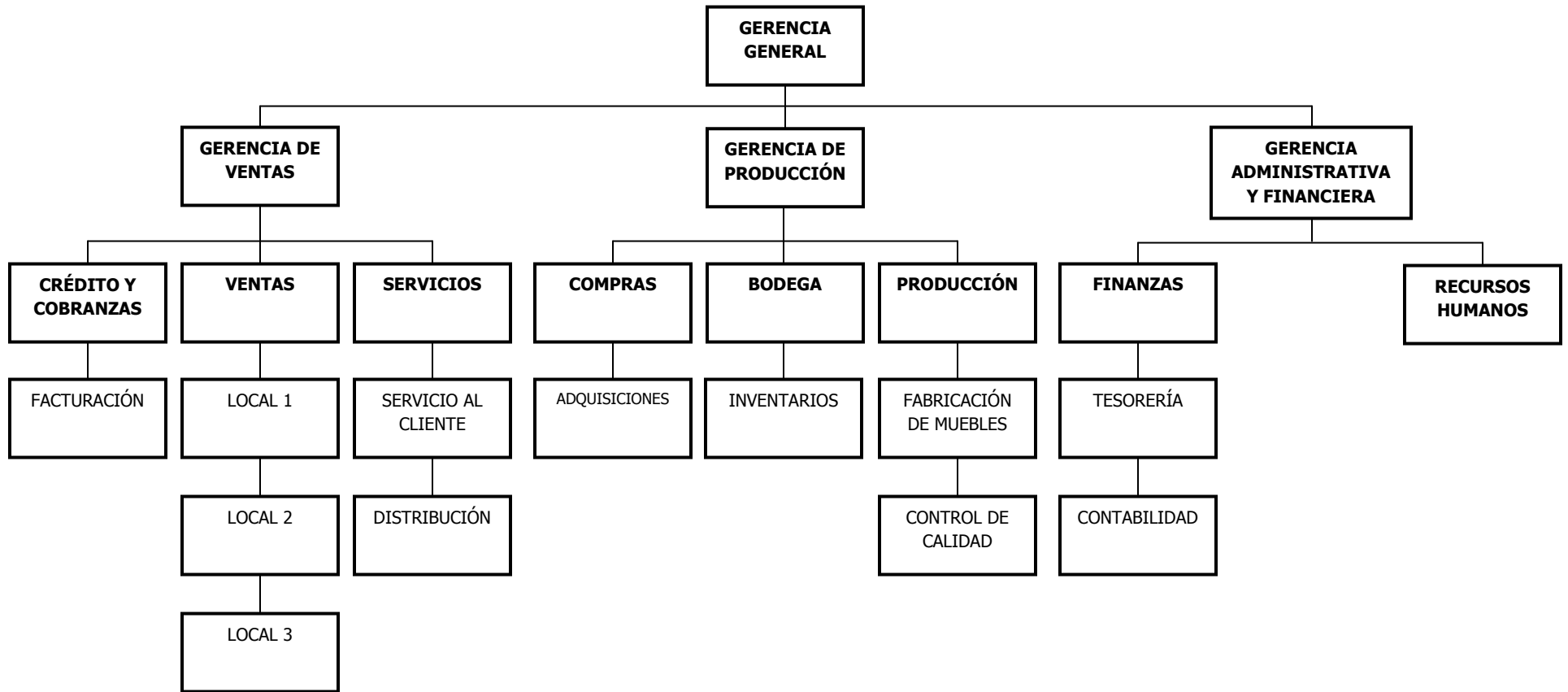


**Gráfico No. 1  
EVERYTAGE  
Organigrama Estructural General  
(Situación Actual)**



**Fuente:** Observación EVERYTAGE  
**Elaborado por:** Oscar Ortiz

**Gráfico No. 2  
EVERYTAGE  
Organigrama Estructural General  
(Situación Propuesta)**



**Elaborado por:** Oscar Ortiz

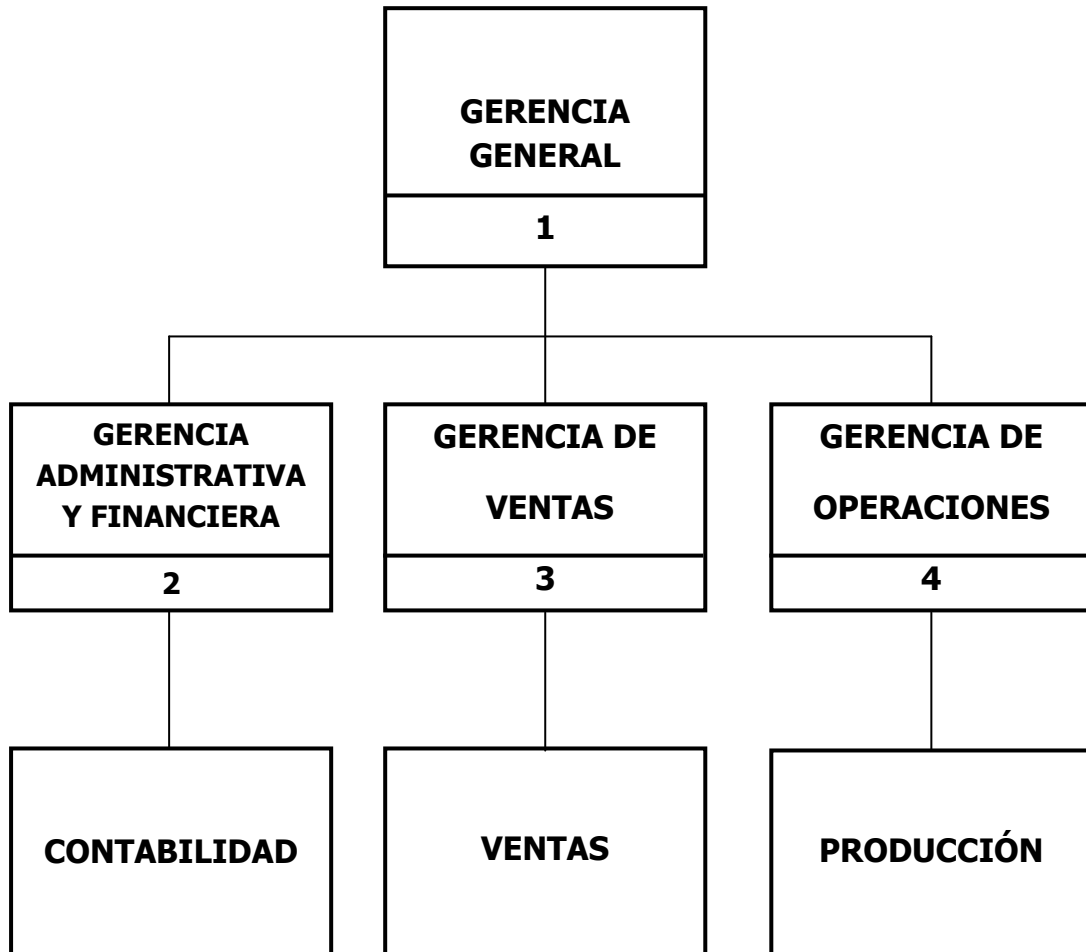
#### **1.2.4.2 Organigrama Funcional**

El organigrama funcional es una herramienta de gestión que determina las funciones de cada Área y sus unidades; además, muestra la ubicación de los puestos y sus niveles en la estructura jerárquica.

Los niveles jerárquicos determinan los niveles de autoridad para efectuar el control correspondiente, básicamente existen dos niveles: el nivel de decisión integrado por la Gerencia General y las Gerencias de Áreas; y el nivel de producción conformado por las unidades subalternas

A continuación se presenta el organigrama funcional y la descripción de funciones de cada Área:

**Gráfico No. 3  
EVERYTAGE  
Organigrama Funcional  
(Situación Actual)**



**Fuente:** Observación EVERYTAGE

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

## **FUNCIONES**

### **1. GERENCIA GENERAL:**

Esta Área es la encargada de proporcionar un buen liderazgo para el funcionamiento adecuado de todas las áreas de la empresa a través de la excelencia y competitividad, implementando políticas para alcanzar altos índices de crecimiento y rentabilidad.

Sus principales funciones, son:

- ✓ Observar el cumplimiento de objetivos y metas a corto y largo plazo;
- ✓ Planificar actividades, políticas y planes hacia diferentes áreas de la empresa;
- ✓ Establecer estrategias para alcanzar objetivos propuestos;
- ✓ Cumplir y hacer cumplir principios y valores del accionar de la empresa;
- ✓ Aplicar el reglamento interno del manual orgánico funcional;
- ✓ Coordinar, revisar y aprobar contratos y proyectos con grandes empresas;
- ✓ Organizar todas las actividades con las gerencias que dependen de él;
- ✓ Asignar recursos destinados a inversiones de capital, caja, y demás;
- ✓ Fomentar buenas relaciones entre departamentos de la empresa;

- ✓ Formular soluciones de los problemas que se presenten aplicando liderazgo;
- ✓ Tomar decisiones en lo referente a recursos de la empresa; y,
- ✓ Firmar como representante legal de la empresa.

## **2. GERENCIA ADMINISTRATIVA – FINANCIERA:**

Esta Área es la encargada de administrar los recursos económicos, humanos y materiales que la empresa genera con el fin de optimizarlos, por medio de una valoración eficaz de aspectos financieros y administrativos para obtener un mejor rendimiento personal y mayor rentabilidad de la organización.

Sus principales funciones, son:

- ✓ Implementar manuales administrativos y financieros;
- ✓ Evaluar los recursos humanos y económicos de la empresa;
- ✓ Implantar procesos administrativos que se requieran;
- ✓ Organizar actividades para mantener la cultura empresarial en la empresa;
- ✓ Entregar recursos para el normal desenvolvimiento de la empresa;
- ✓ Definir políticas administrativas y financieras;
- ✓ Entregar informes regulares a la Gerencia General para medir resultados de cada área;
- ✓ Mantener reuniones de trabajo permanentemente para planificar de manera adecuada;
- ✓ Proponer flujogramas de procesos y normas para evitar desperdicio de recursos;

- ✓ Elaborar presupuestos para todas las áreas de la empresa;
- ✓ Organizar actividades financieras y presentar balances proyectados;
- ✓ Mantener el control adecuado de activos de la empresa, y;
- ✓ Presentar informes sobre situación económica a fin de año.



### **3. GERENCIA DE VENTAS:**

Esta Área es la encargada de comercializar los muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos de EVERYTAGE y de mantener un control adecuado de las ventas de cada local, pedidos, contratos con grandes, medianas y pequeñas empresas; y brindar un servicio personalizado que revaloriza el servicio por medio de una actualizada base de datos.

Sus principales funciones, son:

- ✓ Establecer objetivos de ventas y evaluar su comportamiento;
- ✓ Planificar ventas semanales, mensuales, semestrales, anuales;
- ✓ Medir la satisfacción del cliente;
- ✓ Registrar y controlar el inventario existente en cada punto de venta;
- ✓ Establecer normas de calidad para la venta en cada local;
- ✓ Mantener canales de comunicación abiertos entre empresa, locales y sus clientes mediante programas de capacitación;
- ✓ Definir expectativas del cliente anticipadamente;
- ✓ Proporcionar al cliente información correctamente de los productos; y,
- ✓ Asesorar a empresas y clientes sobre los productos y el tipo de servicio de venta directa.

#### **4. GERENCIA DE OPERACIONES:**

Esta Área es la encargada de producir muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos, así como también llevar a cabo proyectos de diseño interior con empresas y clientes individuales de EVERYTAGE, cuidando y controlando al máximo la calidad en todo el proceso productivo para cada producto, de tal manera que se llegue a satisfacer plenamente las necesidades del cliente.

Sus principales funciones, son:

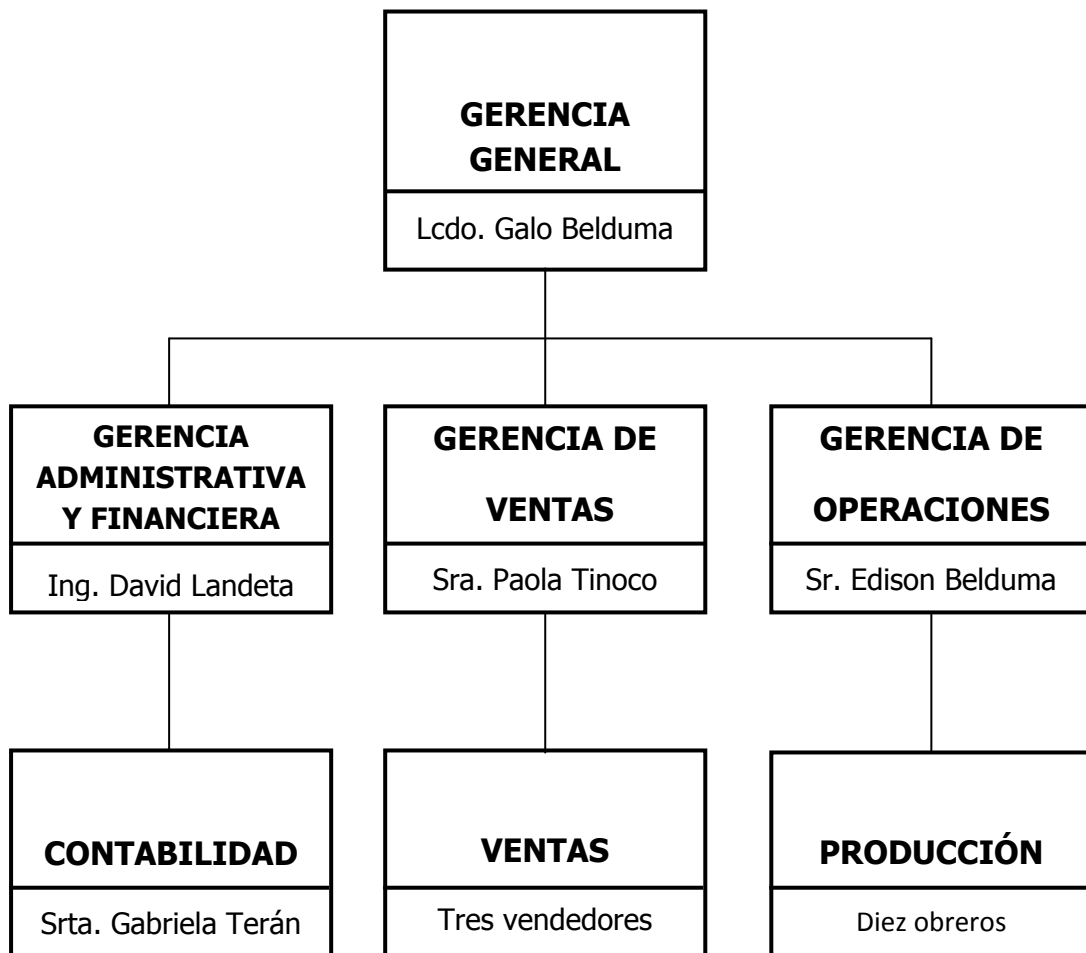
- ✓ Supervisar y dirigir el proceso productivo de las obras y contratos que se llevan a cabo con clientes individuales y empresas;
- ✓ Coordinar periódicamente con la Gerencia Administrativa - Financiera, las adquisiciones de materiales e insumos necesarios para la producción;
- ✓ Establecer un manual de procedimientos y funciones para la fabricación de los diferentes productos;
- ✓ Sugerir alternativas para mejorar los procesos;
- ✓ Elaborar presupuestos de materiales, mano de obra y CIF, para cada Orden de Producción;
- ✓ Adaptar los diseños y productos a las necesidades del cliente;
- ✓ Aplicar altas normas de calidad para la fabricación y diseño de cada producto;

- ✓ Elaborar reportes de cada trabajo realizado y;
- ✓ Monitorear mensualmente como está funcionando los equipos y máquinas empleadas en la producción.

### 1.2.4.3 Organigrama Personal

“El organigrama de personal constituye una versión mejorada del organigrama funcional en el cual además de los cargos se incluye a las personas que ocupan este cargo en orden jerárquico”.<sup>12</sup>

**Gráfico No. 4  
EVERYTAGE  
Organigrama Personal  
(Situación Actual)**



**Fuente:** Observación EVERYTAGE

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

<sup>12</sup> Organización aplicada - Dr. Víctor Hugo Vásquez, página 221

# CAPÍTULO II

## 2. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

El Direccionamiento estratégico se fundamenta en la obtención de un aspecto común de la empresa, que permita unificar criterio y prosperar; a su vez que permite aprovechar las oportunidades futuras apoyándose en el razonamiento y la experiencia.

La empresa EVERYTAGE no cuenta al momento con una cultura corporativa explícita, por lo cual en el presente capítulo se propone los elementos que integran las bases de la empresa y darán un direccionamiento estratégico apropiado.

### 2.1 Misión Corporativa

“La misión corporativa constituye la formulación expresa de los propósitos de la organización, así como la identificación de las tareas o de los elementos principales para el logro de sus objetivos. Siendo la razón de ser de la empresa”.<sup>13</sup>

La misión debe visualizar las exigencias de los grupos de interés para establecer el contexto organizacional en el que se tomarán decisiones, para ello el personal debe responder las siguientes cuestiones:

---

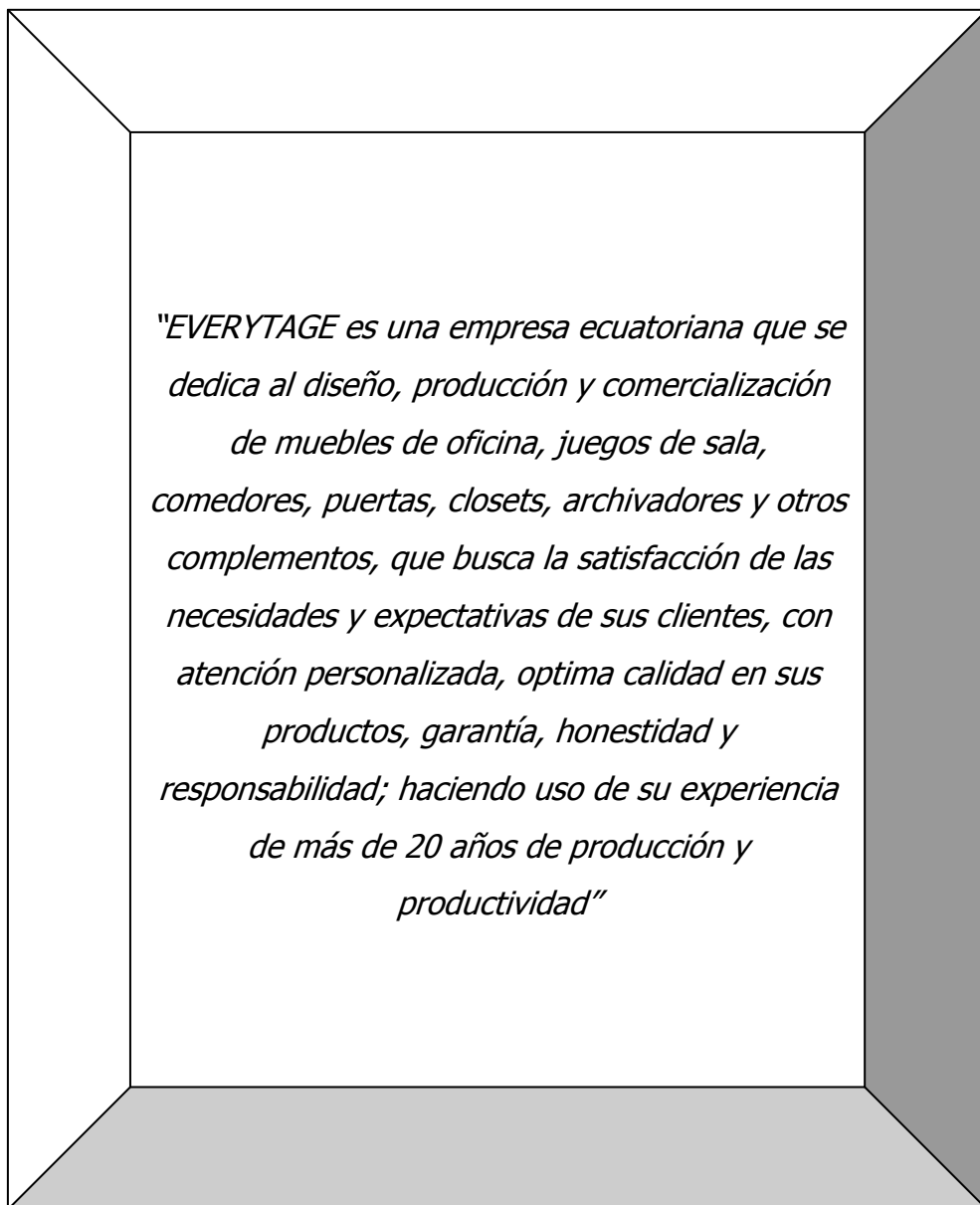
<sup>13</sup> STEINER A, George; “Planeación Estratégica”; Editorial Continental, México, 1.999

**Tabla No. 2**  
**EVERYTAGE**  
**Elaboración de la Misión**

Preguntas	Respuestas
¿Cuál es el negocio que realiza actualmente la empresa?	<b>Diseño y fabricación de muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos que se elaboran bajo pedido o contrato con grandes y pequeños clientes.</b>
¿Cuál es la razón de ser de la empresa?	<b>Obtener ganancias a partir de las ventas y contratos de los distintos productos bajo pedido, diseños de interiores y mantenimiento, atendiendo eficientemente a sus clientes.</b>
¿Cuáles son los elementos diferenciales de la empresa?	<b>Servir al cliente con puntualidad y calidad, ofreciendo productos y diseños adecuados a las necesidades de los clientes y a precios competitivos respecto de la competencia.</b>
¿Quiénes son nuestros clientes?.	<b>Los clientes corresponden en su mayoría a empresas de diferentes sectores y pequeños clientes que se hallan situados a los alrededores de la empresa; por lo tanto se comercializará productos bajo pedido, contratos y ventas de almacén.</b>
¿Qué servicios presta a los clientes?	<b>Asesoramiento sobre el diseño y decoración interior en lo que se refiere amueblamiento, distribución y espacio, respecto a las necesidades y expectativas del cliente, según el tipo de empresa y negocio.</b>
¿Qué líneas de productos existen?	<b>Diseño y decoración interior de oficinas, departamentos, cocinas; muebles de oficina; juegos de sala; comedores; puertas, closets, archivadores y otros complementos.</b>

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

El autor Humberto Serna plantea entre las características que debe tener la misión de una empresa y en primer lugar debe reflejar al negocio actual, de manera que sea fácil de recordarla, pero al mismo tiempo que sea una guía para la toma de decisiones, por lo cual se propone, la siguiente misión para EVERYTAGE.



**Elaborado por:** Oscar Ortiz

## **2.2 Visión Corporativa**

La visión corporativa es una declaración amplia y suficiente del sitio en el que se quiere ubicar a la empresa en los siguientes años y marca la dirección que une elementos del presente con el futuro, para establecer ideas generales que orientan a la empresa hacia el propósito corporativo a mediano y largo plazo.

Para elaborar correctamente la nueva visión corporativa de la empresa "EVERYTAGE", es necesario responder a las siguientes preguntas:



**Tabla No. 3**  
**EVERYTAGE**  
**Elaboración de la Visión**

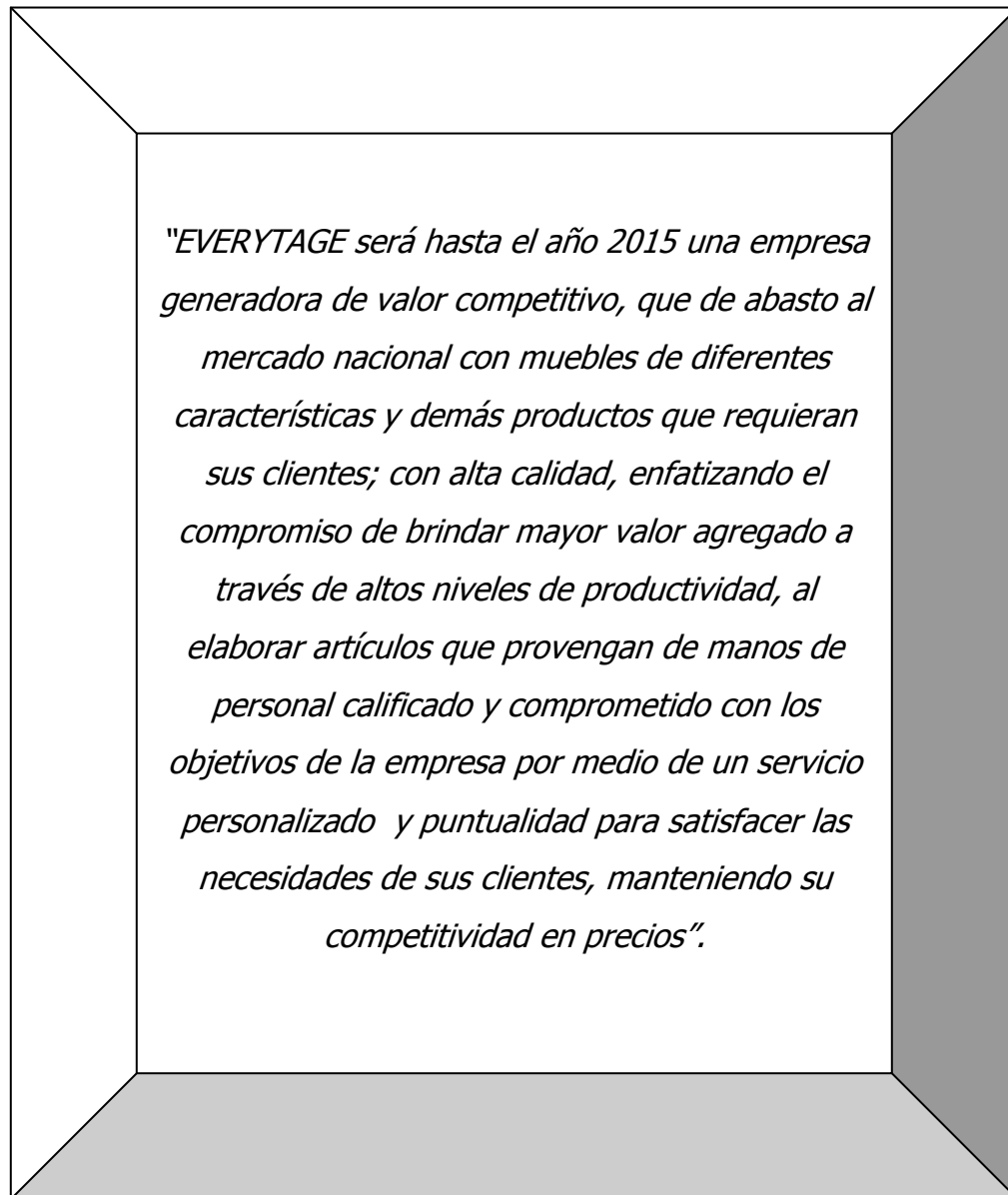
Preguntas	Respuestas
Nuevos productos que debe proporcionar al cliente en 5 a 10 años?	Se ha proyectado integrar nuevas líneas de productos y diseños de punta aplicados, para lo cual se implementará y equipará la planta productiva con equipos de última tecnología que optimicen los recursos y aumenten la productividad diaria.
Formas centrales de competencia de la empresa?	Se compete principalmente por precios, más bajos que la competencia, y por el grado de oportunidad ya que se tiene similar calidad y tecnología.
Actualización de valores?	Se han definido cuatro tipos de valores con los que trabaja la empresa EVERYTAGE, como son; honestidad, integridad, compromiso y calidad.
Pensamiento que emocionaría en el futuro a quiénes hacen la empresa?	Poder pertenecer a una empresa sólida en el mercado ecuatoriano y que les ofrezca estabilidad laboral por largos años.
Posición a futuro respecto a clientes, mercado, producto, tecnología, calidad y empleados?	Propender a una atención personalizada de alta calidad, reflejada en los insumos y materiales que se utilizan en la producción de los distintos productos.

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

Según el autor de "Planeación y Gestión Estratégica", Humberto Serna, se tienen ocho elementos que deben ser considerados para elaborar correctamente la visión de una organización y son:

- ✓ La visión debe ser formulada para que los líderes de EVERYTAGE puedan guiar a la empresa hacia un sueño común.
- ✓ La visión de la empresa EVERYTAGE debe tener una dimensión de tiempo de entre 3 a 5 años para realizarla.
- ✓ La visión además debe ser integradora de todos los esfuerzos de su gente.
- ✓ La visión de esta empresa debe ser amplia y detallada para que todo su personal lo pueda aplicar en el día a día.
- ✓ Además debe ser una visión positiva y alentadora para todos en cuanto a su búsqueda de pertenecer a una empresa sólida y en crecimiento.
- ✓ Debe ser una visión realista, es decir, pretender lograr en el largo plazo ser una de las mejores empresas en su mercado pero no puede ser el líder frente a una competencia tan fuerte como lo es Colineal.
- ✓ Debe ser consistente porque para lograr la visión elegida todo su personal deberá esforzarse para que se lleve a cabo.
- ✓ Sobre todo al tener lista la visión para EVERYTAGE es importante difundirla al interior de la empresa para que se vuelva parte de su cultura.

Por lo anteriormente analizado la visión de la empresa EVERYTAGE debe ser compartida por todos sus miembros, para que sea aplicada de forma general y positiva, por lo cual se plantea la siguiente visión propuesta:



**Elaborado por:** Oscar Ortiz

## 2.3 Objetivos Corporativos

Los objetivos corporativos son los fines importantes que la empresa espera lograr en el desarrollo de la misión y visión propuestas. Se tienen los siguientes objetivos corporativos, respecto de la supervivencia, crecimiento y rentabilidad de la organización.

Es necesario indicar que los objetivos estratégicos tienen cuatro elementos:

1. Atributo o una dimensión específica que lo define
2. Norma o umbral
3. Escala de medida
4. Horizonte temporal

### *OBJETIVO DE SUPERVIVENCIA*

- ✓ Incrementar la participación en un 8% anual en el mercado ecuatoriano para los próximos 5 años.

### *OBJETIVOS DE CRECIMIENTO*

- ✓ Aumentar las ventas en un 10% anual, para los próximos 5 años.
- ✓ Ampliar la diversidad de productos y servicios en un 20% anual en los próximos 5 años.

## *OBJETIVOS DE RENTABILIDAD*

- ✓ Incrementar la utilidad neta antes de impuestos en un 12% anual, para los próximos 5 años, con el fin de asegurar la rentabilidad de la empresa.

### **2.4 Políticas Corporativas**

Las políticas corporativas son directrices que ayudan a guiar las acciones de la empresa para enfocarlas hacia sus objetivos.

- ✓ Se estandarizará el cálculo de cada proyecto, considerando los mejores equipos e insumos y las ofertas se presentarán en el menor tiempo posible, para mostrar una imagen de calidad en el mercado.
- ✓ Las compensaciones, EVERYTAGE extenderá hacia su fuerza de ventas, porque atraen nuevos clientes y clientes potenciales; además se realizará un estudio de mercado con la finalidad de conocer lo que requiere el cliente para adaptar y desarrollar mejores productos y servicios que la competencia.
- ✓ Todas las áreas se sujetarán a presupuestos difundidos al iniciar cada año en relación a los gastos e inversiones que deberán ser aprobados por la gerencia.

## **2.5 Estrategias Corporativas**

Constituyen las diferentes formas de la manera cómo se debe conducir la empresa EVERYTAGE para alcanzar sus objetivos.

- ✓ Con el fin de incrementar su participación en el mercado ecuatoriano, identificará su demanda potencial y aplicará sistemas de promoción enfocados a los nichos descubiertos.
- ✓ Para incrementar las ventas, mantendrá sus precios competitivos basados en la alta calidad de sus diseños y productos, procurando satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes.
- ✓ Si se desea ampliar la diversidad de sus productos y servicios, identificará nuevos proveedores a nivel nacional e internacional que ofrezcan productos de tecnología de punta y a precios competitivos.
- ✓ Para incrementar la utilidad, la empresa impulsará las ventas y controlará los costos de operación por áreas.

## **2.6 Principios y Valores Corporativos**

Constituyen la base para la filosofía organizacional que se sustenta en verdades fundamentales que ponen en práctica todas las relaciones de la organización.

### *COMPROMISO*

EVERYTAGE, sustenta el principio de trabajo en equipo desde su creación, con el cual se encuentran identificados todos los empleados de la empresa y lo

realizan con agrado, por lo cual el personal se mantiene a lo largo de estos años de funcionamiento.

### *RESPETO A LOS COLABORADORES*

La empresa respeta los derechos de sus colaboradores, se mantiene un trato cordial al interior, donde se han mantenido buenas relaciones en un ambiente laboral propicio para un mejoramiento a todo nivel, que propenda al desarrollo personal, que se estimula por la iniciativa y creatividad de todos en la organización.

### *COMPETITIVIDAD*

En EVERYTAGE, se mantiene un ambiente de sana competencia al interior de la empresa, entre los empleados y las empresas, por medio de mejorar los productos y servicios ofrecidos.

## **2.7 Cultura Corporativa**

Se denomina cultura corporativa a la suma de conductas, creencias y valores que son compartidos por todos los miembros de la organización. A continuación se detallan algunos factores que influyen en la cultura corporativa de EVERYTAGE:

- ✓ El dueño y Gerente General de la Compañía influye en la cultura corporativa de su empresa de manera positiva, ya que es una persona emprendedora y visionaria, que busca las oportunidades de manera paciente y responsable.

- ✓ El estilo de dirección en la gerencia es democrático y participativo, incentivando la creatividad y premiando la iniciativa de sus colaboradores.
- ✓ Los principios de la organización se basan en cuatro parámetros practicados en el trabajo diario, y son honestidad, integridad, compromiso y calidad.
- ✓ Se mantiene buena disposición para el cambio y mejoramiento organizacional, puesto que cada individuo está consciente de que debe colaborar en la estabilidad y crecimiento de la empresa.
- ✓ Cada colaborador debe mantener cierta autonomía en los procesos internos, dentro del marco de las políticas de la empresa y las decisiones finales de su dueño.

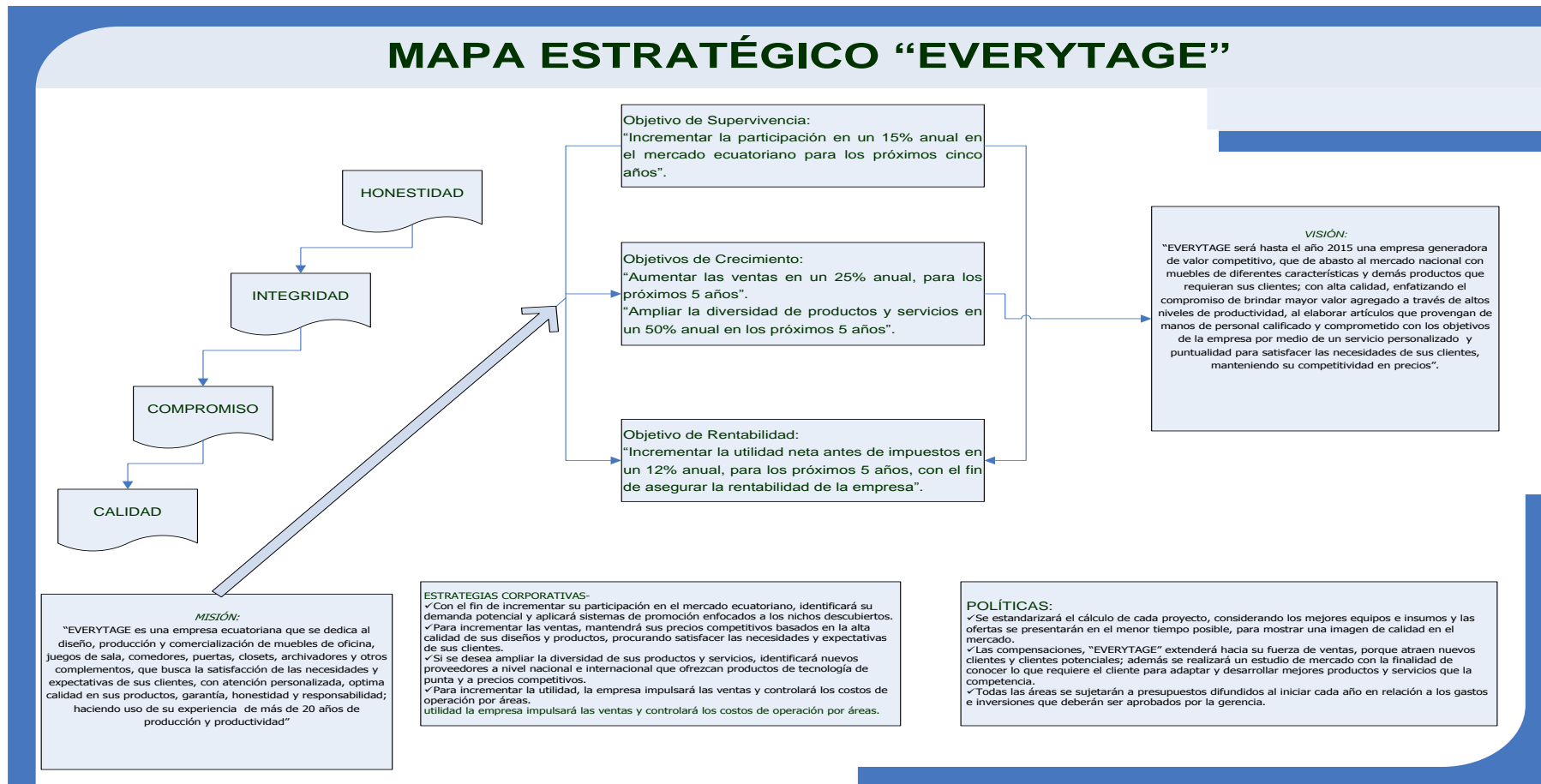
Por lo expresado anteriormente, la cultura corporativa de EVERYTAGE se enmarca dentro del respeto, proactividad, liderazgo, innovación e integridad.

## **2.8 Mapa Estratégico**

A continuación se presenta el mapa estratégico de la empresa EVERYTAGE que contiene el camino por medio del cual logrará llegar a la visión propuesta al inicio del presente capítulo por medio de la ejecución de sus objetivos, estrategias y políticas como se muestra:



**Gráfico No. 5  
EVERYTAGE  
MAPA ESTRATÉGICO**



Elaborado por: Oscar Ortiz

# CAPÍTULO III

## 3. ANÁLISIS SITUACIONAL

“Se refiere al análisis de los factores y variables que afectan a la organización y que pueden facilitar o limitar su actividad, incidiendo en su funcionamiento, afectando los resultados ya sea favorable o negativamente. Se analizan factores y variables externas y capacidades internas”.<sup>14</sup>

### 3.1 Análisis Interno

Dentro de los factores ambientales internos se analizarán las capacidades que tiene la organización, mismas que le permitirán ganar una competitividad dentro del mercado en que se desenvuelve.

#### 3.1.1 Capacidad Productiva

La empresa ocupa un área de 1.600 metros cuadrados, de los cuales 1.000 metros cuadrados, están destinados a el Área de Producción, cuya capacidad productiva se puede apreciar tomando en cuenta la gran variedad de maquinaria y la cantidad de trabajo que existe en determinados periodos; cualquiera sea el tipo de trabajo encargado, la empresa asegura el estricto cumplimiento de plazos y presupuestos acordados con el cliente, sin descuidar la calidad en la elaboración del producto final.

Para la fabricación de sus productos (muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos), la empresa

---

<sup>14</sup> STEINNER A, George; “Planeación Estratégica”; Editorial Continental; México, 1990

ha estructurado el Área de Producción de manera que le permita el flujo continuo de los materiales y el adecuado costeo de los productos. En tal sentido se puede apreciar que la organización en su proceso de producción está conformada según las características y usos que se le van a dar al producto final.

Los tableros aglomerados y contrachapados son la materia prima fundamental para los diferentes productos que se fabrica, de tal manera se analizará los procesos actuales empleados por la empresa para la transformación de la madera en productos terminados.

## **NARRACIÓN DEL PROCESO DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN.**

Los procesos son los siguientes: diseño; selección de la madera; cepillado; medición; corte; ensamblado, pulido, barnizado y pintado.

### **1. Proceso de Diseño.**

#### **Objetivo:**

Diseñar modelos exclusivos y variados, que satisfagan los gustos y necesidades de los clientes.

#### **Procedimientos o Actividades:**

1. Se toman diseños de patrones preconcebidos, que pueden salir de revistas, bosquejos y fotos antiguas o modernas para realizar las variantes que se ajusten al estilo de la empresa y al gusto de los clientes, en cuanto a la forma, colores y dimensiones.
2. Se desarrollan ideas por parte de la empresa y se las lleva a cabo previo acuerdo entre sus carpinteros en cuanto a las posibilidades, tratando de realizar productos con modelos exclusivos y de alta calidad.
3. El área de producción es capaz de crear en madera cualquier idea que se le pueda ocurrir a sus clientes; ajustándose a las necesidades y requerimientos del mercado.

## 2. Proceso de selección de la madera.

### **Objetivo:**

Seleccionar, madera que no se encuentre en veda, respetando políticas estatales, contribuyendo con la reforestación y el medio ambiente.

### **Procedimientos o Actividades:**

1. Selección de tablonos (madera), según las especificaciones del cliente.
2. Secado de los tablonos a través del horno.
3. Revisar que no exista fallas y asegurarse que no contenga "ojos".
4. Tratamiento de los tablonos contra xilófagos y hongos; lo que permite garantizar la calidad en el producto final.

### **3. Proceso de cepillado.**

**Objetivo:**

Uniformizar la superficie del tablón, para que pueda ser trabajado y tenga un buen acabado.

**Procedimientos o Actividades:**

1. Revisar que los tablonos se encuentren secos.
2. Revisar que los tableros no tengas fallas.
3. Uniformizar la superficie de cada tablón con la cepilladora de mesa.
4. Una vez que la superficie del tablón ha sido uniformizada, se pasa a la medición de piezas.

#### **4. Proceso de medición.**

**Objetivo:**

Tomar medidas, en base a los diseños y modelos requeridos.

**Procedimientos o Actividades:**

1. Revisar la uniformidad de cada tablero.
2. Señalar medidas y puntos de corte para cada tablero.

#### **5. Proceso de corte.**

**Objetivo:**

Cortar con exactitud, las piezas dibujadas en el proceso de medición.

**Procedimientos o Actividades:**

1. Sobre los tableros que se han dibujado las piezas correspondientes, son cortados con una sierra eléctrica de mesa.

## **6. Proceso de ensamblado, pulido, barnizado y pintado.**

### **Objetivo:**

Armar la estructura, en base al diseño requerido por el cliente.

### **Procedimientos o Actividades:**

1. Prelijado, de las piezas obtenidas, con lija # 80.
2. Se realiza molduras de cada pieza obtenida, con una máquina llamada fresadora.
3. Tallado a mano con formón (depende el diseño seleccionado).
4. Ensamblaje de piezas mediante clavos y el empleo de una máquina universal, que permite juntar las piezas herméticamente.
5. Prelijado, del armado estructural, con lija # 150.
6. Emporado (sellador)
7. Lijado final con lija # 220.
8. Tinturado (Tinte), Lacado y Tapizado.
9. Producto Terminado y control de calidad.
10. Envío a bodega del almacén.



### 3.1.2 Capacidad Directiva

Es importante estudiar el perfil de capacidad institucional, para realizar el diagnóstico de la empresa que involucre a factores que afecten el nivel de producción. Se determinará el grado de interrelación que tiene cada una de las fases del proceso administrativo con la capacidad productiva de EVERYTAGE.

**Planeación.-** La planificación de esta empresa, se realiza de una manera básica y empírica, razón por la cual se ve obligada a realizar una asignación de tareas y planificación de trabajo diario, es decir depende de las necesidades y requerimientos del momento.

EVERYTAGE no cuenta con la debida aplicación de planes y programas que le permitan seguir un curso de acción específico en caso de eventualidades, por lo cual es necesario que se realice un "análisis FODA para poder determinar estrategias tanto defensivas como ofensivas."<sup>15</sup>

Hay que señalar que esta falta de determinación del trabajo que se realiza, no permite que se lleguen a cumplir con los objetivos planteados al tiempo que no se pueden establecer controles adecuados para analizar en que porcentaje se han logrado dichos objetivos. Por ende se toman decisiones que no llevan a obtener los resultados deseados, como por ejemplo la adquisición de maquinaria y herramientas modernas que ayuden a incrementar la producción.

**Organización.-** La organización de EVERYTAGE favorece un ambiente de ayuda y cordialidad que permite que fluya una comunicación directa y eficaz entre el nivel directivo y operativo, para de esta manera solucionar los problemas que se suscitan, sin embargo no se aplica la delegación de autoridad

---

<sup>15</sup> KOONTZ, Harold; Administración; Tercera Edición, Ed. McGraw-Hill; México, 1994; pág. 60

de una manera clara con lo cual sus empleados no pueden lograr sus tareas en tiempos reducidos.

La empresa no cuenta con una subdivisión del trabajo en unidades operativas, pero si se agrupan las obligaciones operativas en tres puestos que son Gerente, Jefe Administrativo-Financiero, y Jefe de Operaciones, como se puede observar en el gráfico N° 1 del capítulo I en la presente investigación.

El objetivo es reunir los puestos operativos en unidades manejables y relacionadas donde se tengan claro los requisitos del puesto y la selección adecuada de individuos que favorezcan la optimización de los recursos, la reducción del tiempo empleado para cada proceso y el cumplimiento de los objetivos propuestos en el largo y mediano plazo.

**Dirección.-** EVERYTAGE tiene un tipo de dirección empírica, basada en las experiencias adquiridas a través de los años en el negocio y de la observación constante de los cambios que suceden alrededor de la misma. De esta manera su Gerente General influye en el personal para lograr el cumplimiento de las metas, tanto de la organización como las de sus empleados.

Cabe señalar que esta empresa tiene dificultad para planificar previamente, dado que al momento no cuenta con una política clara de asignación de tareas conforme al puesto, lo que genera confusión en el personal para realizar las actividades principales para las que fueron contratados, sobre todo este problema se presenta con mayor dificultad en el Área de Producción ya que no existe una adecuada delegación y segregación de funciones que permitan optimizar los recursos y tiempo empleado para cada proceso.

**Control.-** Se señaló que la planificación en esta empresa es muy básica, razón por la cual no existen acciones planificadas que puedan ser controladas y corregidas cuando se desvíen de sus planes trazados, por lo tanto se deduce que cualquier intento de controlar sin planes carece de sentido, ya que los planes proporcionan los estándares o normas para el control.

El control en EVERYTAGE consiste en comparar los resultados de las ventas producto de los contratos o las ventas realizadas en los almacenes con los planes previamente elaborados. Otro tipo de control es el financiero por medio de evaluaciones mensuales de los resultados obtenidos versus las cuentas por pagar, mientras que se carece de controles a nivel de recursos humanos basados en estándares de desempeño.

En la parte contable no existe un completo análisis de balances, así como tampoco se establecen indicadores financieros que permitan tener una mejor apreciación de lo que sucede en la empresa y esto a su vez se ve afectado en la planificación financiera para adquirir maquinaria, herramientas, materiales, materia prima, etc., que ayuden a mejorar e incrementar la producción en la empresa

**Toma de Decisiones.-** La toma de decisiones en el Área Productiva, se realiza por medio del consenso que aplica el dueño y Gerente al reunir al personal para recibir las ideas y aclaraciones que se tengan al respecto de un proveedor o de un cliente, luego de lo cual toma la decisión que mejor se adecue a la realidad de la empresa.

La actividad de la empresa requiere que se tomen decisiones rápidas y oportunas, razón por la cual el Gerente General delega ciertas responsabilidades para que los miembros de la empresa tomen decisiones de manera descentralizada, ante problemas específicos.

De esta manera, los miembros de la empresa van a tener un marco de referencia para que puedan tomar sus respectivas decisiones y acciones.

### **3.1.3 Capacidad Financiera**

Como ya se dijo en el capítulo I, según la tabla N° 1, la empresa mantiene un capital de trabajo de 76.887,91 dólares, el mismo que está compuesto en su mayoría por inventarios por un valor de 20.853,17 dólares.

Mientras que las cuentas por pagar son de menor cuantía en relación con sus activos dado que la política de la empresa ha sido manejarse dentro de sus posibilidades de efectivo para las compras de equipos y materiales por lo cual se debe a proveedores nacionales apenas 4.500 dólares y se tiene obligaciones bancarias por 23.468.43 dólares.

Se mantiene un patrimonio de 100% de su capital como aporte de su accionista, por lo cual la empresa se encuentra en la capacidad de endeudarse si lo requiere. A continuación se presenta el análisis de algunas razones en base de la tabla N° 1, capítulo I:

#### **Liquidez**

$$\text{Razón Corriente} = \text{AC} / \text{PC} = 76.887,91 / 32.305,84 = \mathbf{2.38 \text{ Veces}}$$

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{AC} - \text{PC} = 76.887,91 - 32.305,84 = \mathbf{\$ 44.582,07}$$

Se puede notar en las razones de liquidez que la empresa cuenta con el dinero suficiente, para trabajar demostrando con ello que tiene solidez. Además, para cada dólar de deuda tiene 2,38 dólares para respaldar la misma; este índice demuestra que existe una buena rotación de capital de trabajo y que todos sus

recursos son aprovechados en su totalidad para la producción, lo que mejora la rentabilidad del negocio.

### **Rotación de Activos Totales**

$$\text{Ventas / A. Total} = 253.436,43 / 102.783,30 = \mathbf{2.47 \text{ Veces}}$$

Esta razón de rotación de activos totales indica las veces que las ventas superan al activo. Se puede notar que la empresa tiene una rotación de 2,47 veces, debido a sus buenos ingresos por sus ventas anuales.

#### **3.1.4 Capacidad de Comercialización**

Al momento no se cuenta con un plan de ventas por lo que se ha implementado políticas de venta directa, una política de precios competitivos y garantías sobre la calidad en los diferentes productos.

Su estructura de mercado está conformada por una oferta compuesta básicamente por Colineal, ATU, Expo Muebles, EVERYTAGE, y otros competidores.

La toma de decisiones a nivel comercial se maneja mediante buenas relaciones con todos sus proveedores, a la vez que en ocasiones cuando el stock se termina se realiza compras o ventas a los propios competidores.

Otra debilidad que se encontró es la falta de un registro detallado de clientes, el cual permita establecer el número de ventas y clasificarlos según sus preferencias.

### 3.1.5 Diagnóstico FODA

“El término FODA es la sigla conformada por las primeras letras de las palabras: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar más directamente sobre ellas”.<sup>16</sup>

El análisis FODA, permite visualizar la estructura conceptual administrativa de la organización y ésta permite realizar el análisis sistemático, tanto del ambiente externo (Amenazas y Oportunidades), como del ambiente interno (Fortalezas y Debilidades). El estudio comienza con el análisis de las amenazas, que no permiten a EVERYTAGE mejorar sus niveles de ingresos, y poder proponer en la práctica *estrategias de crisis*, frente a problemas que se presentan en la actualidad y poder enfrentarlos de manera más eficiente.

---

<sup>16</sup> PÉREZ Manuel; “Diccionario de Administración y Finanzas”; Año 1.999, pág. 35.

### **3.1.5.1 Fortalezas**

“Son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por lo que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, y actividades que se desarrollan positivamente, entre otras”.<sup>17</sup>

Las principales fortalezas de EVERYTAGE, son las siguientes:

- ✓ Productos de buena calidad.
- ✓ Tienen capacidad, para ampliarse en el mercado nacional.
- ✓ Capital de trabajo conveniente para mantener altos niveles de inventario.
- ✓ Tienen muchos clientes fieles.
- ✓ No tiene precios fijos, varían de acuerdo a requerimientos y especificaciones del cliente.
- ✓ Se mantiene excelentes relaciones comerciales con proveedores nacionales.
- ✓ Se cuenta con instalaciones de producción propias.
- ✓ Efectivo cumplimiento de las especificaciones de cada producto.

---

<sup>17</sup> SERNA G. Humberto; “Planeación y Gestión Estratégica”, Serie Gerentes, Cuarta edición, Colombia, año 1996.

### **3.1.5.2 Oportunidades**

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Las principales oportunidades de EVERYTAGE, son las siguientes:

- ✓ Aprovechar la amplia oferta de mano de obra en el mercado.
- ✓ Participar en proyectos públicos promovidos por el Gobierno.
- ✓ Tener acceso a información de la competencia.
- ✓ Brindar al cliente variedad de productos.
- ✓ Aprovechar el incremento de la demanda de viviendas.
- ✓ La inflación proyectada para el segundo semestre del año es de 3,5%, lo que permite una estabilidad en los precios.
- ✓ Una inflación a la baja, conlleva a tasas de interés accesibles que incentivan el gasto.



### **3.1.5.3 Debilidades**

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente.

Las principales debilidades de EVERYTAGE, son las siguientes:

- ✓ No se cuenta con un manual de procesos en el Área Productiva.
- ✓ No se cuenta con un registro detallado de clientes.
- ✓ Se pierde ventas por falta de disponibilidad y diversidad de productos.
- ✓ No se cuenta con un Sistema de Costos, que ayude a determinar un costo unitario exacto y se pueda establecer un precio de venta justo y competitivo, dentro del mercado.
- ✓ No se posee un Plan de Cuentas, bien estructurado que ayude a clasificar y organizar las cuentas en el Área Productiva.
- ✓ En el proceso productivo se emplean procedimientos empíricos y no se analiza de manera técnica, para mejorar la producción.
- ✓ No se cuenta con un plan de ventas.
- ✓ Colineal da la pauta para establecer precios en el mercado.
- ✓ No existe un adecuado almacenamiento y codificación de los materiales a ser despachados.

### **3.1.5.4 Amenazas**

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que puede llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Las principales debilidades de EVERYTAGE, son las siguientes:

- ✓ Importante crecimiento de la competencia.
- ✓ Competencia de productos sustitutos de bajo precio.
- ✓ Aplicación de políticas estatales, en el sector forestal.
- ✓ El entorno legal aplicable es cada vez más exigente.
- ✓ Los recursos forestales existentes en Ecuador son limitados y muy probablemente insuficientes para atender la demanda futura de madera.
- ✓ El Gobierno del Ecuador no tiene información necesaria como estadísticas confiables para ejercer de forma eficiente sus funciones básicas con relación al sector forestal.
- ✓ Al depender del mercado local, una crisis del país afecta de manera importante al negocio.
- ✓ No existe en Ecuador una política que fomente e incentive la investigación y desarrollo en el sector forestal.

### 3.1.6 Plan de Cuentas actual de la empresa.

<b>1.</b>	<b>ACTIVO</b>
<b>1.1.</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>
1.1.01	CAJA
1.1.02	BANCOS
1.1.03	CUENTAS POR COBRAR
1.1.04	DOCUMENTOS POR COBRAR
1.1.05	PROVISIONES
1.1.06	OTRAS CUENTAS POR COBRAR
1.1.07	INVENTARIOS
1.1.08	OTROS ACTIVOS CORRIENTES
<b>1.2.</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>
<b>1.2.01.</b>	<b>ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE</b>
1.2.01.01	TERRENOS
<b>1.2.02.</b>	<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>
1.2.02.01	MAQUINARIA Y EQUIPO
1.2.02.02	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.03	EQUIPO DE OFICINA
1.2.02.04	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.05	MUEBLES Y ENSERES
1.2.02.06	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.07	EQUIPO DE COMPUTO
1.2.02.08	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.09	EDIFICIO
1.2.02.10	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
<b>1.3.</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>
1.3.01	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
1.3.02	AMORTIZACIÓN ACUMULADA
1.3.03	PATENTES
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>
<b>2.1.</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>
2.1.01	PROVEEDORES
2.1.02	ANTICIPO CLIENTES
2.1.03	OBLIGACIONES BANCARIAS POR PAGAR
2.1.04	SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR
2.1.05	IMPUESTOS POR PAGAR
<b>2.2.</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>
2.2.01	OBLIGACIONES BANCARIAS
2.2.02	DOCUMENTOS POR PAGAR

<b>2.3.</b>	<b><u>OTROS PASIVOS</u></b>
2.3.01	COBRADOS POR ADELANTADO
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>3.1.</b>	<b><u>CAPITAL</u></b>
3.1.01	CAPITAL SOCIAL PAGADO
<b>3.2.</b>	<b><u>RESERVAS</u></b>
3.2.01	RESERVA LEGAL
3.2.02	RESERVA FACULTATIVA
3.2.03	RESERVA ESTATUTARIA
<b>3.3.</b>	<b><u>RESULTADOS</u></b>
3.3.01	RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR
3.3.02	RESULTADO DEL EJERCICIO
<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>4.1.</b>	<b><u>INGRESOS OPERACIONALES</u></b>
4.1.01	VENTAS
4.1.02	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS
<b>4.2.</b>	<b><u>OTROS INGRESOS</u></b>
4.2.01	INTERESES POR INVERSIONES
4.2.02	INTERESES RECIBIDOS
4.2.03	UTILIDAD DEL EJERCICIO
<b>5.</b>	<b>COSTOS Y GASTOS</b>
<b>5.1.</b>	<b><u>COSTOS</u></b>
5.1.01	COSTOS DE PRODUCCIÓN
5.1.02	COSTO DE VENTAS
<b>5.2.</b>	<b><u>GASTOS</u></b>
5.2.01	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
5.2.02	GASTOS DE VENTAS
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS
5.2.04	GASTOS NO OPERACIONALES

## **3.2 Análisis Externo**

El análisis externo comprende los factores del medio externo que afectan a la organización y sus relaciones con la sociedad, la industria a la que pertenecen y compiten.

### **3.2.1 Influencias Macroeconómicas**

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 circunstancias se desarrolla los negocios en un sector de la economía del país comparada con otros sectores nacionales e internacionales.

#### **3.2.1.1 Factor Político**

El aspecto político, en el Ecuador es de incertidumbre y de inestabilidad debido al alto grado de corrupción registrado en los últimos 10 años. Ahora Rafael Correa como el Presidente de la República del Ecuador a propuesto reformas políticas como: El apoyo a las microempresas, motivando la educación de instrucción superior, integración económica, política y social, permitiendo la búsqueda de intereses comunes entre la negociación con los diferentes organismos internacionales. Las propuestas de dicho gobierno incluyen los siguientes aspectos:

- a. Empleo:** Una política activa de apoyo al desarrollo de los micro y pequeños emprendimientos, a las cooperativas y empresas asociativas y comunitarias, promoviendo la creación y consolidación de mercados locales, de servicios especializados en este sector, incluyendo los servicios financieros, para lo cual se plantea como una prioridad el fomento y fortalecimiento de un amplio sistema de micro finanzas.

- b. Educación:** Institucionalizar el aprendizaje permanente de los recursos humanos del sistema educativo nacional, auspiciando a las instituciones formadoras de docentes tanto de nivel universitario como superior no universitario.
- c. Tratados:** “Avanzar en la integración económica, política y social de la región que permita defender los intereses comunes en el concierto político mundial. Impulsando la creación del Fondo Latinoamericano para las Finanzas y el Desarrollo, así como la constitución de empresas latinoamericanas en petróleo, electricidad, gas, telecomunicaciones. No se trata de sostener las actuales estructuras burocratizadas y las mismas prácticas de una integración que ha priorizado lo comercial dejando de lado lo social, cultural, ambiental, y sobre todo lo político”.<sup>18</sup>

En base a lo expuesto, se puede considerar como una oportunidad para EVERYTAGE ya que podría participar en proyectos públicos promovidos por el Gobierno.

### **Confianza en el Gobierno:**

Los partidos políticos y la Asamblea Nacional, son las instituciones en la que menos confían los ecuatorianos. Luego de las citadas, en orden descendente se aprecian otras entidades que se han hecho merecedoras de la desconfianza ciudadana: Policía, Prefecturas, Comisión de Control Cívico de la Corrupción, Tribunal Constitucional, empresarios privados, sindicatos, Consejo Supremo Electoral, Sistema de Justicia, Fiscalía, Corte Suprema de Justicia, Gobierno Nacional, y los partidos políticos.

---

<sup>18</sup> [www.rafaelcorrea.com/docs/plan\\_de\\_gobierno\\_alianza\\_pais.pdf](http://www.rafaelcorrea.com/docs/plan_de_gobierno_alianza_pais.pdf).

El nivel de confianza en los partidos políticos es el más bajo registrado entre los países latinoamericanos; igual sucede con la confianza en la Asamblea Nacional y en el Gobierno Nacional.

Los factores que influyen en la falta de confianza en esas instituciones, son la percepción de la corrupción generalizada en la administración pública, una percepción negativa de la situación económica nacional y el nivel de riqueza de los entrevistados, medido en función de la posesión de bienes materiales.

Por tales motivos, se considera una amenaza para EVERYTAGE ya que este factor ahuyenta a los inversionistas.

### **3.2.1.2 Factor Económico**

Un empresario debe conocer la economía del país donde se desarrolla su negocio, además sus factores políticos, sociales, ambientales, entre otros. Proporcionan a la gerencia una visión de los costos y riesgos asociados con alternativas a ser propuestas en la presente investigación.

Se analizan variables económicas que tienen incidencia directa sobre la empresa EVERYTAGE, tales como:

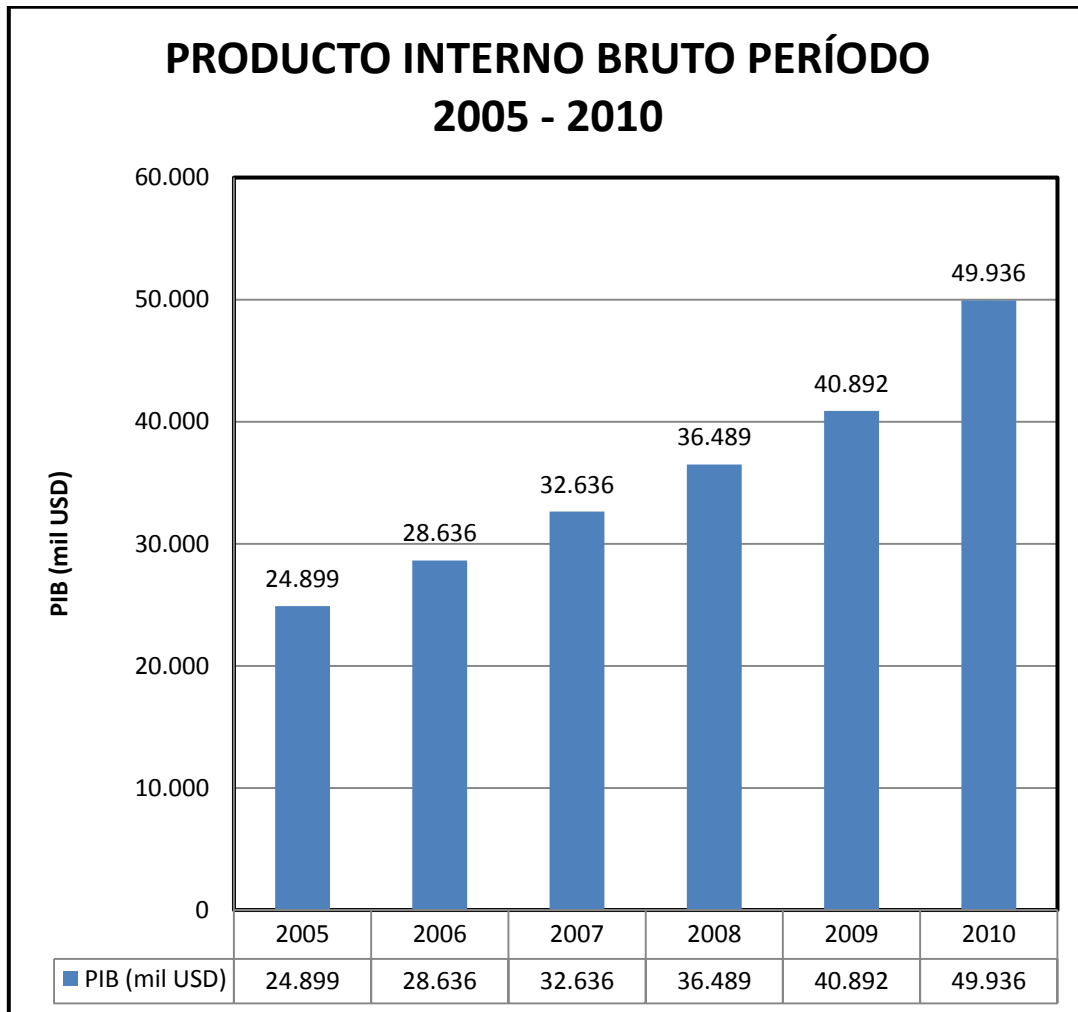
## **PIB**

Se refiere al valor total anual de producción de bienes y servicios de una nación. Un crecimiento moderado sostenido del Producto Interno Bruto, generalmente, produce una economía saludable en la que los negocios encuentran una demanda creciente de sus producciones debido al crecimiento de los gastos de los consumidores, las oportunidades abundarán tanto para negocios ya establecidos, como para los nuevos; un decrecimiento del Producto Interno Bruto normalmente refleja la reducción de los gastos del consumidor y, por ende, baja la demanda de las producciones.

Por otra parte, según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, el aporte sostenido del sector forestal al PIB es de 1,9% del cual el 1,1% corresponde a la producción anual bruta de madera (silvicultura y tala) y el 0,8% restante a la producción maderera industrial, esto significa que en el año 2009 el aporte fue de USD 178,56 millones y USD 149,44 millones respectivamente, para un total de 328 millones (COMAFORS/IPS 2009) Corporación de Manejo Forestal Sustentable.



**Gráfico No. 6**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO**



**Fuente:** [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

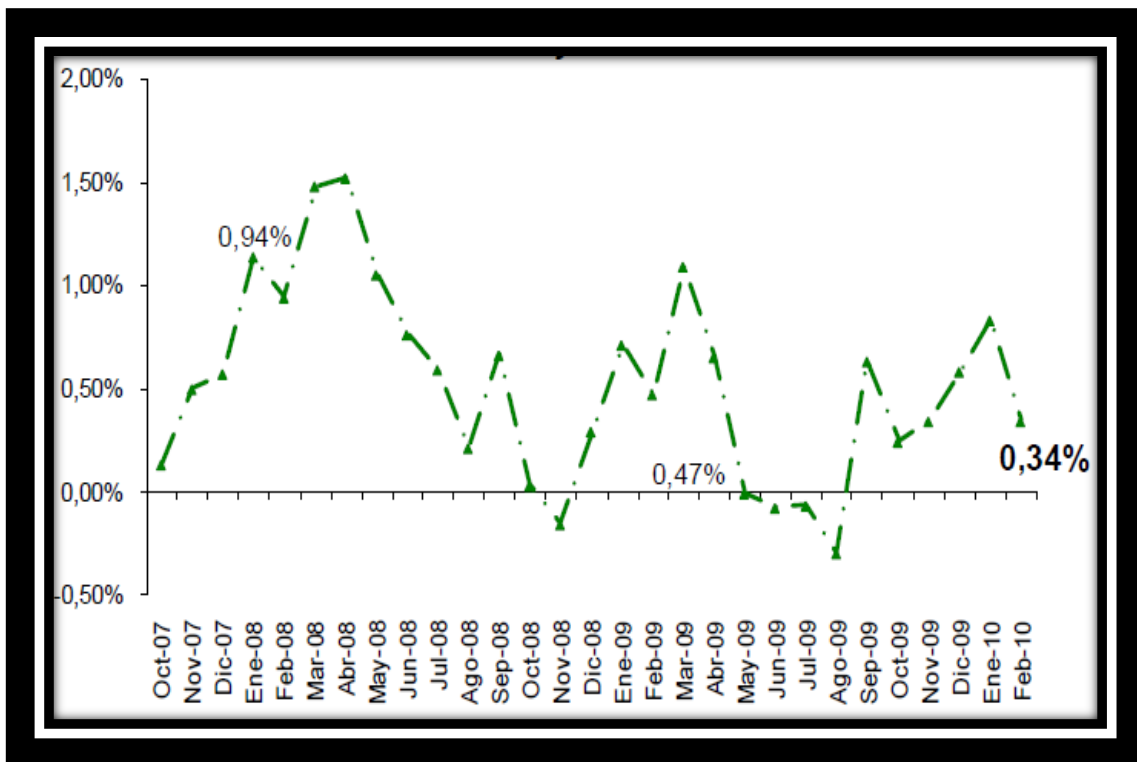
**Elaborado por:** Autor / Abril 2010.

Como se nota en el gráfico No. 6, el crecimiento económico del país es constante. En el mediano plazo Ecuador presenta una perspectiva muy favorable en materia de crecimiento, por lo que esto es una oportunidad para EVERYTAGE pues el incremento del PIB en el país, permitirá mayor circulación de dinero e incremento de bienes y capitales, permitiendo mayor demanda del producto en los consumidores.

## INFLACIÓN:

El fenómeno de la inflación se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo. La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU).

**Gráfico No. 7**  
**INFLACIÓN OCTUBRE 2007 – FEBRERO 2010.**



**Fuente:** [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

**Elaborado por:** Autor

La variación mensual del IPC en febrero de 2010 registro un valor de 0.34%, esta variación es menor a la mostrada en enero (0.83%) y a la registrada en febrero de 2009, en el cual se registró una inflación mensual de 0.47 %.

La inflación anual en febrero de 2010 fue de 4.31%, la cual es inferior a la presentada en enero (4.41%), y febrero de 2009 (7.85%). En cuanto a la

inflación acumulada es 1.17%, este valor es ligeramente menor al dato registrado en febrero de 2009 (1.18%).

Al comparar la inflación anual de los últimos años para febrero se evidencia una importante reducción con respecto a la tasa anual presentada en 2009 y 2008, sin embargo continúa superando a los registros anteriores a dicho año; por lo que se considera una oportunidad para EVERYTAGE, ya que el poder adquisitivo del ingreso familiar ha crecido en más del 100% desde octubre del 2007 hasta febrero del 2010; lo cual ayuda a la empresa a tener una base fiable para establecer mecanismos de fijación de precios en razón del poder adquisitivo de sus clientes.

### **BALANZA COMERCIAL:**

“Es el valor de las importaciones de bienes de una nación menos sus exportaciones de bienes”.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> TUCKER Irvin; Fundamentos de Economía, Tercera Edición; Editorial Thomson, año 2002, pág. 470.

**Gráfico No. 8  
BALANZA COMERCIAL MARZO 2009 – FEBRERO 2010**



**Fuente:** www.ecuadorencifras.com

**Elaborado por:** Autor

Al primer trimestre del 2010, la balanza comercial total (comercio registrado) presentó un superávit de USD de 115 millones que contrasta con el déficit de USD 760 millones observados en igual periodo del 2009. Este resultado se sustenta en el favorable desempeño de la balanza comercial petrolera (superávit de USD 1,587 millones) que más que compensó el déficit de la balanza no petrolera (1,472 millones).

En la tabla No. 4 y el gráfico No. 9 se muestran las exportaciones ecuatorianas de muebles en el periodo 2004-2008.

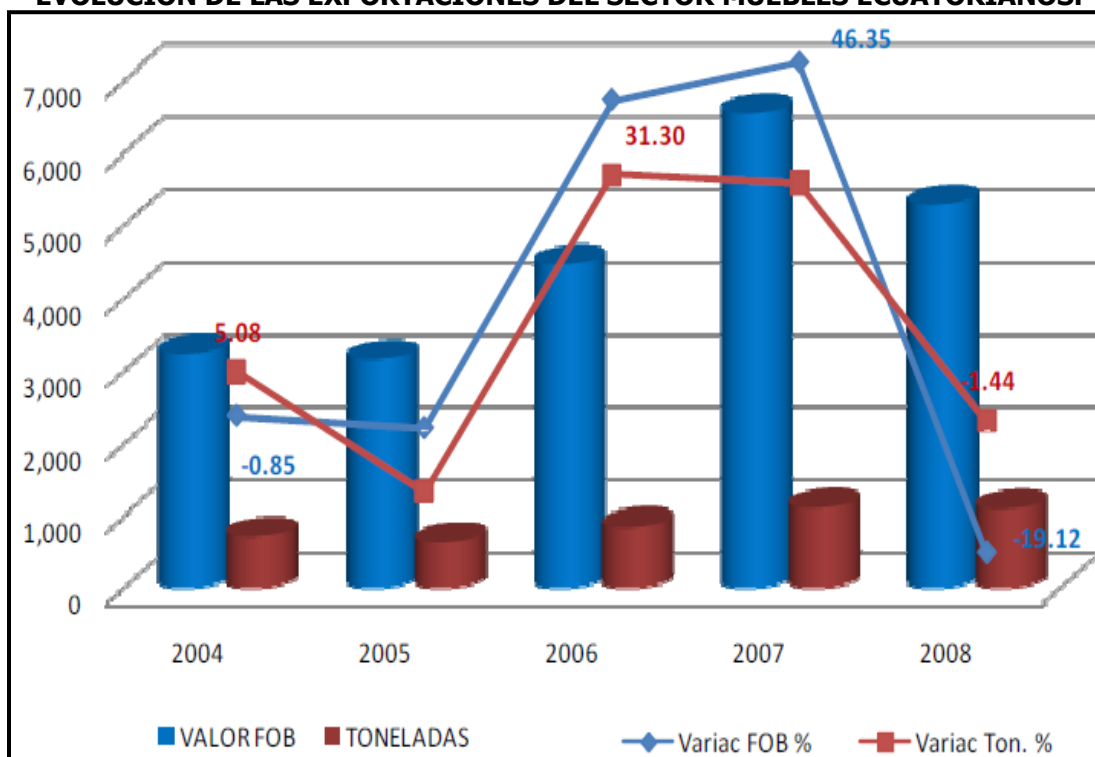
**Tabla N° 4**  
**EXPORTACIÓN ECUATORIANAS DE MUEBLES**

<b>Exportaciones Ecuatorianas de Muebles</b>				
<b>Miles USD</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>VALOR FOB</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>VARIAC FOB (%)</b>	<b>VARIAC TONELADAS (%)</b>
2004	3,246	726	-0.85	5.08
2005	3,166	647	-2.48	-10.88
2006	4,475	849	41.34	31.30
2007	6,549	1,106	46.35	30.24
2008	5,296	1,090	-19.12	-1.44

**Fuente:** www.bce.fin.ec / SIM

**Elaborado por:** CICO-CORPEI

**GRÁFICO No. 9**  
**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR MUEBLES ECUATORIANOS.**



**Fuente:** www.bce.fin.ec / SIM

**Elaborado por:** CICO-CORPEI

Ecuador ha exportado un total de USD 22.7 millones en el periodo 2004-2008, con un crecimiento promedio del 13%, el año de mayores exportaciones fue el 2007, con USD 6.54 millones, en el 2008 se registró un decrecimiento del 19% en las exportaciones, con USD 5.3 millones en valores exportados. En cantidades, las exportaciones de muebles registran un crecimiento promedio anual del 10.86% y un total de 4418 toneladas. El año de mayor exportación también fue el 2007, en el mismo que se exportaron 1,106 toneladas, al año siguiente, se exportaron 1,090 toneladas, lo que significó un decrecimiento del 1.44%.

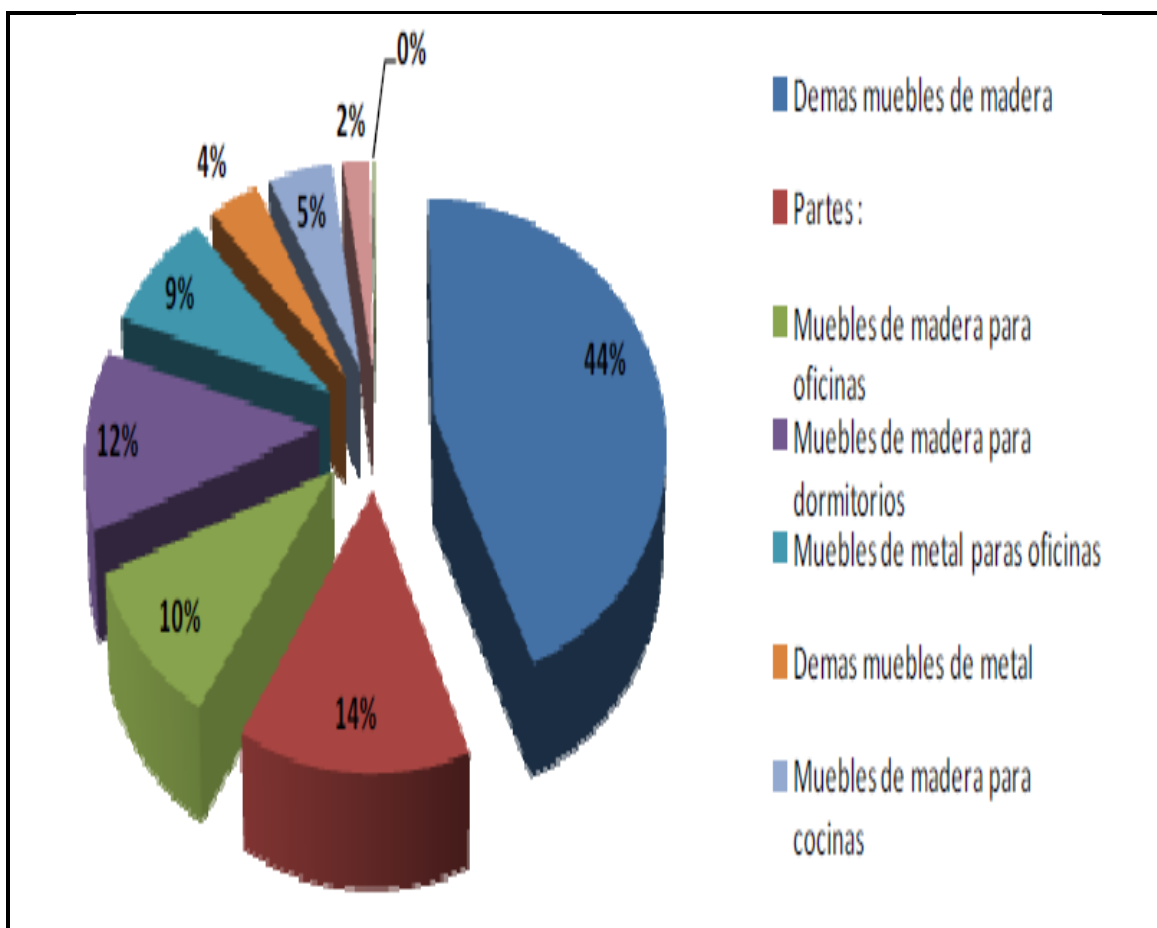
### **Exportación por tipo de producto**

El principal producto de exportación ecuatoriano en el sector de muebles son los muebles de madera, de los cuales se exportaron USD 2.85 millones en el 2007 y USD 2.1 millones en el 2008, participando del 44% de las exportaciones totales de este sector. Son también importantes las exportaciones de partes de muebles, que representan el 14% de las exportaciones de muebles en el periodo 2004-2008 (USD 748 mil en el 2008). Los muebles de madera para dormitorios y oficinas representaron el 12% y 10% de las exportaciones de este sector, respectivamente.

De los productos del sector exportados, los muebles de plástico experimentaron un crecimiento del 456% en el periodo 2004-2008, siendo los artículos de mayor crecimiento en este periodo, también fue considerable el crecimiento de las exportaciones de muebles de metal (96%) y de los muebles de madera para cocina (67.7%), de los principales productos exportados, el que mayor crecimiento registro fueron los muebles de madera para dormitorio, con un 47.2%.

El gráfico 10 y la tabla 5 se muestran las exportaciones totales del sector mobiliario por tipo de producto.

**GRÁFICO No. 10**  
**PRINCIPALES SUBPRODUCTOS DEL SECTOR DE MUEBLES EN EL ECUADOR**  
**PROMEDIO 2004-2008**



**Fuente:** www.bce.fin.ec / SIM  
**Elaborado por:** CICO-CORPEI

**Tabla N° 5**  
**PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL ECUADOR**

<b>PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL ECUADOR</b>								
<b>miles USD</b>								
<b>SUB-PARTIDA</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>VARIAC %</b>	<b>PARTIC %</b>
		<b>VALOR FOB</b>	<b>VALOR FOB</b>	<b>VALOR FOB</b>	<b>VALOR FOB</b>	<b>VALOR FOB</b>		
940360	Demas muebles de madera	1,381	1,644	2,062	2,851	2,133	14.38	44.00
940390	Partes :	715	390	671	756	748	9.55	14.33
940330	Muebles de madera del tipo de los utilizados en las oficinas	350	295	475	645	567	17.22	10.19
940350	Muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios	294	418	348	1,091	545	47.15	11.78
940310	Muebles de metal del tipo de los utilizados en las oficinas	362	232	395	516	444	12.71	8.51
940320	Demas muebles de metal	29	68	164	242	386	96.81	3.88
940340	Muebles de madera del tipo de los utilizados en las cocinas	57	97	237	363	379	67.71	4.95
940370	Muebles de plastico	39	6	117	76	240	456.05	2.09
940389	Muebles de otras materias, incluido el roten, mimbre, bambu o materias similares	18	16	6	9	12	1.68	0.27
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3,246</b>	<b>3,166</b>	<b>4,475</b>	<b>6,549</b>	<b>5,455</b>	<b>17.13</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** www.bce.fin.ec / SIM

**Elaborado por:** CICO-CORPEI



## **Destinos de las exportaciones Ecuatorianas**

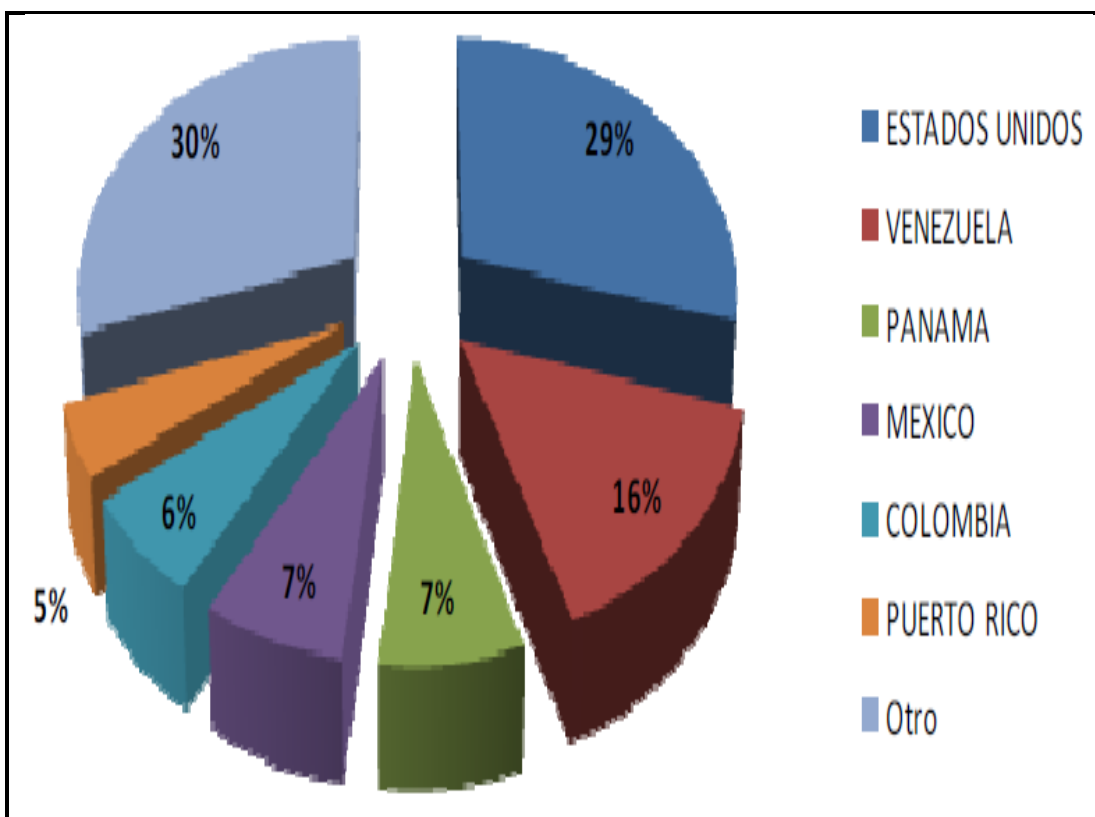
El Ecuador exporta anualmente muebles a más de 30 diferentes mercados; de los cuales Estados Unidos es el principal, con una participación del 29% de las exportaciones ecuatorianas entre los años 2004-2008 y más de USD 1.3 millones en el 2008.

Son también considerables las exportaciones a Venezuela, que representan un 16% del total de las exportaciones de muebles en el periodo 2004-2008. A este mercado se exportaron más de USD 502 mil en 2008. Cifra incluso superior se exportó a Colombia (USD 664 mil) país que participa del 6% de las exportaciones totales de Ecuador en este sector.

En el periodo 2004-2008, tanto Panamá como México tienen una participación mayor a la de Colombia, (7% cada uno) aunque, para el año 2008, se exportaron USD 421 mil, mientras que a México se exportó USD 104 mil.

El gráfico 11 muestra la participación de los principales mercados de exportación ecuatorianos.

**GRÁFICO No. 11**  
**PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS**  
**DE MUEBLES**



**Fuente:** www.bce.fin.ec

**Elaborado por:** CORPEI – CICO

A fin de contrastar los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, se presentan en la tabla 6, los datos presentados por el International Trade Center (ITC), donde vemos que Estados Unidos registra importaciones desde Ecuador por más de USD 1.5 millones, Mientras que Colombia registra USD 664 mil por muebles importados desde Ecuador, el tercer mercado, al año 2008, es Venezuela, país al cual, según estos datos, se exportaron USD 502 mil.

También según estos datos, el país con mayor crecimiento de importaciones provenientes de Ecuador, es Colombia (74% de crecimiento porcentual anual).

La tabla 6 presenta los datos obtenidos del Trade Map (ITC).

**Tabla N° 6**  
**PRINCIPALES MERCADOS DE MUEBLES ECUATORIANOS**

<b>PRINCIPALES MERCADOS DE MUEBLES ECUATORIANOS</b>							
<b>País</b>	<b>Importaciones desde Ecuador</b>			<b>Importaciones desde el mundo</b>		<b>Part. de Ecuador en M del país %</b>	<b>Principales productos importados desde Ecuador</b>
	<b>Valor 2008 miles USD</b>	<b>Ton. 2008</b>	<b>Crec. Valor % 2004-2008</b>	<b>Valor 2008 miles USD</b>	<b>Crec. Valor % 2004-2008</b>		
Estados Unidos	1,501	207	1.00	17,855,610	2.00	0.01	Los demás muebles de madera (74%), muebles de dormitorio (11%), muebles de oficina (5%)
Colombia	664	156	74.00	61,441	53.00	1.08	Los demás muebles de madera (54%), muebles de madera para dormitorio (38%), muebles de madera para oficina ( 2% )
Venezuela	502	112	18.00	153,051	40.00	0.33	Partes y piezas para muebles (37%), muebles de metal para oficina (32%), muebles de madera para oficina (26%)
Panamá	421	133	15.00	91,671	33.00	0.46	Demás muebles de madera (56%), muebles de madera para dormitorio (32%), muebles de madera para oficinas (9%)
Chile	263	64	10.00	121,999	23.00	0.22	Muebles de madera para cocina (43%), partes de muebles (21%), demás muebles de madera (18%),muebles para dormitorio (6%)
México	105	27	61.00	616,414	13.00	0.02	Demas mumbles y partes (52%), muebles para dormitorio(29%), muebles de madera para oficinas (10%), demás muebles de metal (10%), partes y piezas (7%)

**Fuente:** Trade Map

**Elaborado por:** CORPEI – CICO

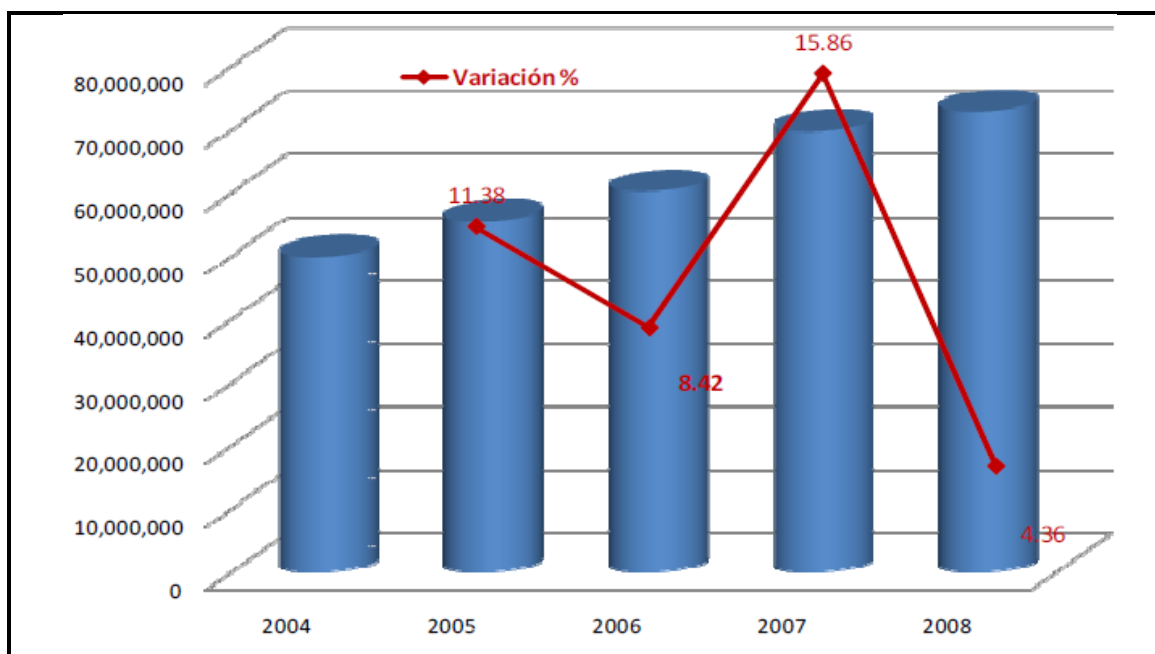
También es importante mencionar que en el período indicado tres de los principales mercados a los que Ecuador exporta muebles registran tasas de crecimiento mayores a sus importaciones globales, lo que evidencia que son mercados en auge; por lo tanto constituye una oportunidad para EVERYTAGE, dado que la empresa puede exportar sus productos en el largo plazo.

## Importaciones Mundiales

Las importaciones mundiales de muebles en general pasaron de USD 49.9 billones en el 2004 a USD 70.8 billones en el año 2008, mostrando un crecimiento promedio anual del 14% entre estos años.

Fue particularmente importante el crecimiento registrado en el año 2007 (15.86%) donde las importaciones mundiales fueron de USD 65.7 millones, USD 9.2 billones más que el año anterior.

**GRÁFICO No. 12**  
**EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE MUEBLES**



**Fuente:** Trade Map

**Elaborado por:** CORPEI – CICO

Como se distingue en el gráfico No. 12, las importaciones mundiales de muebles, ha tenido un crecimiento importante en la industria. Por lo tanto se considera una amenaza para EVERYTAGE ya que esto ocasionará una reducción en su nivel de ventas debido a la competencia de los productos externos y a la demanda de los altos volúmenes en los pedidos.

Para que no se vea afectado su nivel de ventas, por la presencia de muebles extranjeros, la clave está en saber innovar en los modelos y conservar la calidad de la madera ya que los muebles que vienen de afuera son prefabricados, sencillos y delicados, que tienen un tiempo límite de duración.

## **TASAS DE INTERÉS**

“Se definen como el precio del dinero en el mercado financiero.”<sup>20</sup> Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados.

Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación.

---

<sup>20</sup> SAPAG CHAIN, Nassir, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, cuarta edición, Mc. Graw Hill.

**Tabla N° 7**  
**TASAS DE INTERÉS AGOSTO 2008 – MAYO 2010**

**TASA DE INTERÉS ACTIVA**

FECHA	VALOR
Mayo-31-2010	9.11 %
Abril-30-2010	9.12 %
Marzo-31-2010	9.21 %
Febrero-28-2010	9.10 %
Enero-31-2010	9.13 %
Diciembre-31-2009	9.19 %
Noviembre-30-2009	9.19 %
Octubre-31-2009	9.19 %
Septiembre-30-2009	9.15 %
Agosto-31-2009	9.15 %
Julio-31-2009	9.22 %
Junio-30-2009	9.24 %
Mayo-31-2009	9.26 %
Abril-30-2009	9.24 %
Marzo-31-2009	9.24 %
Febrero-28-2009	9.21 %
Febrero-28-2009	9.21 %
Enero-31-2009	9.16 %
Diciembre-31-2008	9.14 %
Diciembre-31-2008	9.14 %
Noviembre-30-2008	9.18 %
Octubre-31-2008	9.24 %
Septiembre-30-2008	9.31 %
Agosto-06-2008	9.31 %

**TASA DE INTERÉS PASIVA**

FECHA	VALOR
Mayo-31-2010	4.57 %
Abril-30-2010	4.86 %
Marzo-31-2010	4.87 %
Febrero-28-2010	5.16 %
Enero-31-2010	5.24 %
Diciembre-31-2009	5.24 %
Noviembre-30-2009	5.44 %
Octubre-31-2009	5.44 %
Septiembre-30-2009	5.57 %
Agosto-31-2009	5.56 %
Julio-31-2009	5.59 %
Junio-30-2009	5.63 %
Mayo-31-2009	5.42 %
Abril-30-2009	5.35 %
Marzo-31-2009	5.31 %
Febrero-28-2009	5.19 %
Enero-31-2009	5.10 %
Diciembre-31-2008	5.09 %
Noviembre-30-2008	5.14 %
Octubre-31-2008	5.08 %
Septiembre-30-2008	5.29 %
Agosto-06-2008	5.30 %
Agosto-06-2008	5.30 %
Julio-16-2008	5.36 %

**Fuente:** www.bce.fin.ec

**Elaborado por:** Autor

Los niveles de las tasas de interés afectan grandemente las decisiones estratégicas. Altas tasas normalmente desalientan los planes de negocios para la obtención de créditos con el fin de realizar transformaciones tecnológicas, mientras tanto las bajas tasas de interés son más contributivas para obtener capital de gastos en fusiones y adquisiciones, aunque algunas empresas y países enteros reciben fuertes amenazas de éstas.

En la tabla se observa que a partir de agosto del 2008 la tasa activa de interés ha permanecido estable dentro del rango 9,10% - 9,31%, por lo tanto constituye una oportunidad para la empresa por los niveles de apalancamiento financiero que se podrán obtener en el futuro por parte de proveedores e instituciones de crédito para incrementar los niveles de solvencia cuando se lo requiera, permitiendo que sea más fácil de pagar el costo de un préstamo y de esta manera invertir en adquisición de maquinaria con tecnología de punta que beneficien la producción en la empresa.

## **SALARIOS**

“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”.<sup>21</sup>

Todo empleado tiene derecho a una remuneración o salario. El salario es libremente acordado entre el empleador y empleado. Sin embargo, éste no puede ser menor que la Remuneración Básica Mínima Unificada establecida cada año por el Gobierno, para cada tipo de ocupación o profesión en los diferentes sectores de la economía.

“El Ministerio de Relaciones Laborales, fijó en 240 dólares el Salario Básico Unificado que rige en el 2010 y que a partir de este año incluye a trabajadoras y trabajadores de servicio doméstico, artesanos, trabajadores de la pequeña industria, sector agrícola y maquila; siendo esta la primera vez que se agrupan en una misma escala salarial los sectores que menos ganan, respondiendo únicamente a criterios de justicia salarial que tiene por objeto principal acortar la brecha entre los que menos y más ganan.”<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> [www.inec.gov.ec/ingresos.htm](http://www.inec.gov.ec/ingresos.htm)

<sup>22</sup> [www.mintrab.gov.ec](http://www.mintrab.gov.ec)

Esta variable afecta a EVERYTAGE porque la tasa de salarios tiende a cambiar por decisión del Gobierno y esto provoca un alza en los salarios de los empleados que ayudarían en 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.

### **3.2.1.3 Factor Social**

El factor social afecta a EVERYTAGE ya que tiene que ver con el accionar de los grupos sociales organizados que pueden afectar de una u otra manera al normal desenvolvimiento de la empresa.

### **Niveles de Desempleo y Subempleo**

**Desempleo:** "Situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar, no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso".<sup>23</sup>

**Subempleo:** "Es la situación de las personas en capacidad de trabajar que perciben ingresos por debajo del salario mínimo vital. También se llama subempleo a la situación de pluriempleo que viven muchos ecuatorianos, por tanto no es que falta el empleo, sino el ingreso de esta persona lo que se encuentra por debajo del límite aceptable".<sup>24</sup>

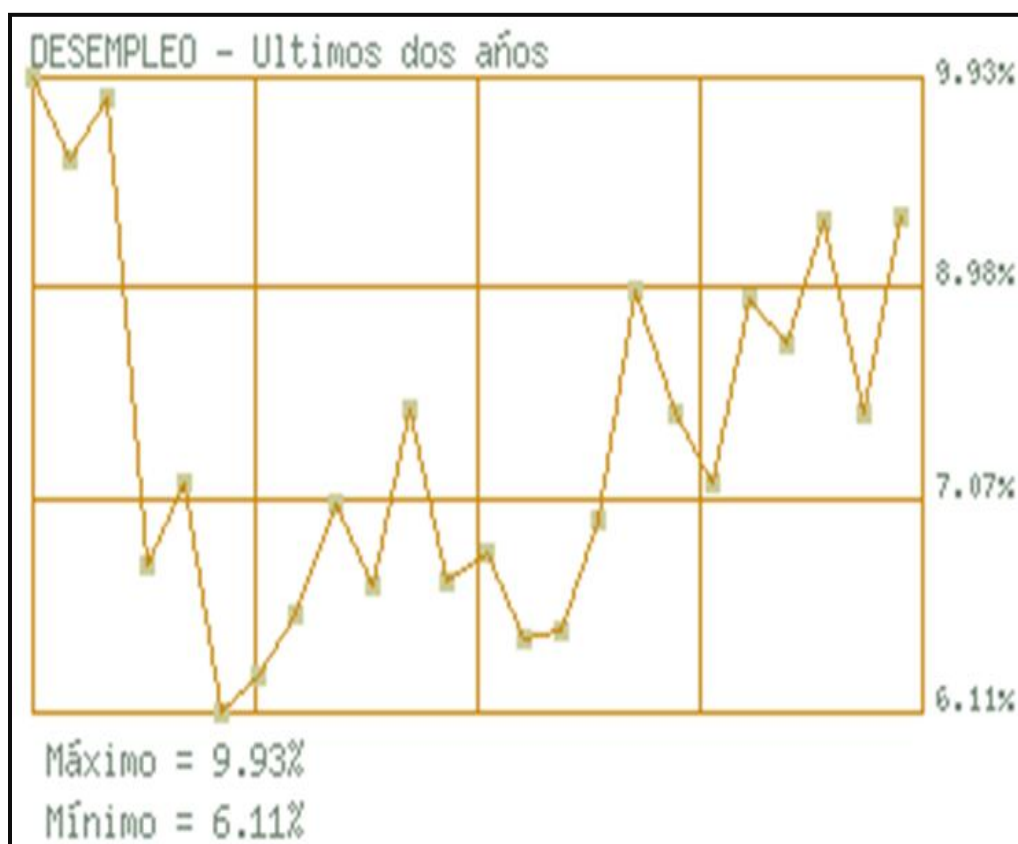
---

<sup>23</sup> [www.cepesiu.org/uploads/tx\\_galileodocuments](http://www.cepesiu.org/uploads/tx_galileodocuments)

<sup>24</sup> [www.mef.gov.ec](http://www.mef.gov.ec)



**GRÁFICO No. 13**  
**TASA DE DESEMPLEO: 30 DE JUNIO DE 2007 – 31 DE MARZO DE 2010**



**Fuente:** [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)  
**Elaborado por:** Autor

Ecuador registró una tasa de desempleo del 9,1% en el primer trimestre de 2010, esto es un aumento de medio punto respecto al mismo periodo del año pasado, cuando el desempleo se situó en el 8,6%.

Asimismo, la tasa del primer trimestre también supone un aumento del 1,2% respecto al último trimestre de 2009, cuando se situó en 7,9%. Esto según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Mientras que las cifras de subempleo (personas que trabajan pero que no tienen las condiciones adecuadas) bajó del 51,9% en marzo del año pasado al 51,3% en marzo de este año.

El INEC efectuó el estudio en 127 centros urbanos del país. En las principales ciudades los resultados fueron: en Quito, que pasó del 6,1% en diciembre de 2009 al 7,1% hoy, y en Guayaquil del 11,7% al 12,3%.

EVERYTAGE toma en cuenta esta información, pues esta determina la capacidad de inversión de las personas y por lo tanto la variación del nivel de ventas de la empresa.

Si el índice de desempleo o subempleo en el país es alto, significa que sus habitantes no poseen un nivel de ingresos que les permita obtener un nivel de ahorro e inversión y que en consecuencia no pueden adquirir los productos que la empresa comercializa.

## **Empleo**

“El sector forestal contribuye al desarrollo del país, brindando aproximadamente 200.000 empleos directos, que se relacionan con trabajos en labores del bosque, pequeña industria y artesanía. A esto hay que sumar que alrededor de 100.000 personas dependen indirectamente, de esta actividad”.<sup>25</sup>

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.

---

<sup>25</sup> <http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador>

La evolución del empleo manufacturero constituye un indicador 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, y de consumidores más sofisticados en el futuro. En conjunto, estos elementos permiten elevar los niveles de competitividad de la economía en años subsiguientes”.<sup>26</sup>

#### **3.2.1.4 Factor Tecnológico**

El factor tecnológico incluye el desarrollo e innovación científica que brinda oportunidades, amenazas o restricciones para las empresas. La tasa de cambio de tecnología varía considerablemente de un sector a otro.

El aporte de la investigación en la generación de tecnología es incipiente en el Ecuador, para los procesos de producción primaria, secundaria de la madera y de toda la cadena de producción hasta el consumidor, además en productos maderables y no maderables, que brinda el bosque.

El potencial forestal y la biodiversidad existente en el país ameritan rápidamente iniciar un programa nacional sostenido de investigación forestal de acuerdo a nuestra realidad y necesidad, enfatizando en áreas como la selvicultura y otras ciencias afines. Será necesario generar tecnología en todos los procesos de producción, transformación, comercialización y negocios de la madera, a fin de que este sector sea competitivo con los nuevos retos de globalización, para esto será necesario contar con un sistema de financiamiento

---

<sup>26</sup> [http://www.micip.gov.ec/onudi\\_libros/competitividad/231.htm](http://www.micip.gov.ec/onudi_libros/competitividad/231.htm)

apoyado por la empresa privada, universidades del país y otras instituciones afines a través de alianzas estratégicas.

En el caso de la empresa EVERYTAGE el aspecto de la tecnología es muy importante ya que en el Ecuador no existe la producción de maquinaria para la industria maderera, por tal motivo se requiere importar de Alemania, Italia e Inglaterra, etc. Por lo tanto es una amenaza para la empresa, en caso de existir problemas de abastecimiento de repuestos o partes de la maquinaria.

### **3.2.1.5 Factor Legal**

En los últimos años se ha generado con un gran esfuerzo la Coordinación Interinstitucional del sector forestal con involucramiento de instituciones como Asociaciones Industriales de la Madera, Policía Nacional, ONG's, que ha permitido generar varias acciones como las reformas a la Ley Forestal y de Vida Silvestre y su Reglamento de Aplicación, la Normativa Forestal para el Aprovechamiento de la Madera, la Unidad de Vigilancia Verde para el Control de la Movilización Forestal, con el apoyo de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional con la Unidad de Protección Ambiental.

Además, asegurar que la madera sea producida bajo los criterios de manejo sostenible es cada vez más importante para el mercado.

Considerando este aspecto, Ecuador necesita dar más velocidad al proceso de certificación de los bosques.

El Presidente de la República decretó el día 19 de junio del 2007, la publicación del decreto ejecutivo No. 419, en el que se establece la veda total de seis meses para las especies forestales del bosque nativo.

Dentro del mismo decreto, el 29 de enero de 2009, se estableció por el lapso de dos años más la veda total de las especies forestales; entendiéndose la prohibición y aprovechamiento de árboles, la movilización y comercialización de productos forestales maderables y el estricto control por parte de las fuerzas del orden.

El Reglamento establece que se exceptúan de la veda total, la madera proveniente de las plantaciones forestales, sistemas agroforestales y árboles plantados, siempre que éstos se encuentren debidamente inscritos en el Registro Forestal.

**Tabla N° 8**  
**FACTOR POLÍTICO – LEGAL**

<b>FACTOR POLÍTICO LEGAL</b>	
Legislación sobre Monopolios	Ninguna
Legislación sobre Protección de Medio Ambiente	Elevado
Normativa Laboral	Elevada
Estabilidad Política	Poca
Política Impositiva	Elevada

**Fuente:** [www.ambiente.gov.ec](http://www.ambiente.gov.ec)

**Elaborado por:** Autor

Se considera una amenaza para EVERYTAGE, porque el entorno legal es cada vez más exigente con numerosas normas y leyes que restringen el crecimiento de la empresa.

## 3.2.2 Influencias Microeconómicas

### 3.2.2.1 Clientes

“En el comercio y el marketing, un cliente es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago. Quien compra, es el comprador y quien consume, el consumidor”.<sup>27</sup>

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

**Mercados de consumo:** Consisten en individuos y hogares que compran bienes y servicios para su consumo personal.

**Mercados industriales:** Compran bienes y servicios para su procesamiento industrial.

**Mercados de Gobierno:** Están formados por dependencias del gobierno que adquieren bienes y servicios para producir servicios públicos.

La empresa EVERYTAGE tiene clientes importantes que son quienes mantienen contratos permanentes para el diseño interior de sus oficinas o ya sea para la fabricación de muebles de oficina y sus complementos.

A continuación se presenta los principales clientes que posee actualmente la empresa.

---

<sup>27</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/cliente>

**Tabla N° 9  
PRINCIPALES CLIENTES DE "EVERYTAGE"**

<b>Cliente</b>	<b>Tipo de trabajo</b>	<b>%</b>
EMPRESAS COMERCIALES E INDUSTRIALES.	Amueblamiento + diseño de interiores; muebles de oficina; juegos de comedor.	45%
PERSONAS NATURALES	Amueblamiento + diseño de interiores, closets, juegos de sala, juegos de comedor y otros complementos.	35%
CLIENTES DE LA ZONA	Amueblamiento + diseño de interiores, closets, juegos de sala, juegos de comedor, puertas y otros complementos.	15%
COMPETENCIA	Materiales Varios	5%

**Fuente:** EVERYTAGE

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

### **3.2.2.2 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.

Los principales insumos para la fabricación de muebles, diseño de interiores y sus complementos son:

- Madera.
- Lacas.
- Telas.

La madera es adquirida a:

- Edimca S.A.
- Plywood S.A
- Economía del Maestro Cía. Ltda.

Las lacas son adquiridas a:

- Pinturas Cóndor.
- Industria Colombiana EVERY.

Las telas que son utilizadas para el tapizado en los muebles, sillas, etc., es adquirida a:

- Decortextiles.
- Fibratex Cía. Ltda.

Estos proveedores tienen muchos años en el mercado y son empresas pioneras en el sector que se desempeñan proveyendo insumos de alta calidad que garantizan la confianza y calidad en los productos fabricados por EVERYTAGE.

### **3.2.2.3 Competencia**

“Es el segmento operativo del entorno compuesto con quienes la organización debe batallar para obtener recursos. La estrategia empresarial requiere la búsqueda de un plan de acción que le dé a la organización una ventaja sobre sus competidores.



La comprensión del entorno de la competencia es un reto fundamental para la Gerencia, es ayudar a comprender las fortalezas, debilidades, capacidades y posibles estrategias de los clientes actuales y potenciales.”<sup>28</sup>

Dentro del sector de muebles, encontramos que el vendedor principal es China. Con casi 10 mil millones de dólares en el año 2009 y una tasa de crecimiento promedio anual en el período 2005-2009 de 31%, está a la cabeza del este mercado. Entre los principales productos que ofrecen están: muebles de madera, muebles de metal y muebles de madera para dormitorio. Italia, Alemania, Canadá, Polonia y Estados Unidos son mercados con importantes participaciones en este mercado, sin embargo, el crecimiento de Vietnam es mejor en los últimos cinco años (46%).

En lo referente a la competencia directa para los productos ecuatorianos tenemos que los principales son China, Italia, Polonia, Alemania y Vietnam.

La invasión de estos productos y sobre todo los muebles chinos afectan al mercado de muebles, por lo que genera una sobre oferta de productos, a bajo costo y de mala calidad, que dejan sin mercado a la producción nacional.

En la producción de muebles que es en la que EVERYTAGE desenvuelve sus labores existen varias empresas que se dedican a ofrecer productos similares a los suyos, es así que incluso quienes en ciertas ocasiones se constituyen en clientes, en otras se constituyen en sus competidores.

---

<sup>28</sup> CERTO, Samuel, Administración Moderna, página 172

Los principales competidores de EVERYTAGE, son los que se encuentran detallados a continuación:

**Tabla N° 10**  
**PRINCIPALES COMPETIDORES DE EVERYTAGE**

<b>PRINCIPALES COMPETIDORES</b>
<b>COLINEAL</b>
<b>ATU</b>
<b>HOGAR 2000</b>
<b>FADEL</b>

**Fuente:** EVERYTAGE  
**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

Los mayores competidores a nivel nacional son Colineal y ATU, debido a su capacidad de producción y comercialización de muebles.

**COLINEAL:** La producción de Colineal, ha crecido últimamente y hoy posee más de 400 diferentes tipos de muebles tal como dormitorios, comedores, salas y accesorios, con los más altos estándares de calidad, y precios accesibles en el mercado local, ya que poseen control absoluto del proceso completo, desde la selección de la materia prima hasta la entrega del producto al hogar

Además posee la más alta tecnología en maquinaria de control numérico ofreciendo una capacidad de producción mensual de cerca de 3000 muebles de madera, 1000 salas y 5000 sillas tapizadas. La producción puede fácilmente doblarse o triplicarse en caso de ser necesario. A esto debe mencionarse que actualmente sus exportaciones son cerca del 25% del total de la producción las

mismas que se incrementan día a día hacia países como Estados Unidos, Colombia, Panamá, Canadá, Perú, New Zealand, España gracias a la globalización del Mercado.

**ATU:** En sus 70 años de existencia, se convierte en la empresa fabricante de muebles más grande en el Ecuador y en una de las compañías líderes en el Pacífico sudamericano. La compañía se caracteriza por la necesidad de innovar continuamente en diseño, técnicas de fabricación y procesos administrativos. Esta combinación única que brinda ATU, proporciona productos de calidad asequibles que superan las expectativas de diseño de sus clientes.

Desde 1992, la empresa comenzó a exportar sus productos y actualmente tiene acuerdos de distribución en Puerto Rico, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Guatemala, Venezuela, Perú, Bolivia y Chile. Desde el 2004, ATU brinda productos para el hogar, con soluciones innovadoras para cocinas, closets y baños, manteniendo los estándares de calidad que lo convirtieron en el líder en muebles de oficina. La compañía opera en 20.000 metros cuadrados en Quito - Ecuador y cuenta con una planta de fabricación con más de 450 técnicos especializados. Su fuerza de trabajo diseña, produce e instala sus productos con los más altos estándares de calidad. ATU tiene una infraestructura tecnológica de vanguardia y sigue estrictas normas técnicas. ATU fue una de las primeras empresas ecuatorianas certificadas con la norma ISO 9000-2001.

### **3.2.2.4 Oferta**

“Se conoce como oferta a la conducta seguida por los fabricantes de un bien, los vendedores o comerciantes de bienes o servicios que van a ser vendidos en un mercado, de acuerdo con los diferentes precios, limitados por su capacidad de producción y siempre en un período de tiempo determinado”.<sup>29</sup>

Para los productores o comerciantes de bienes y servicios, el nivel de precio es de gran importancia; entre más alto sea éste, más se acrecentará su interés por producirlo y verlo, ya que mejorará claramente su margen de beneficio, es decir, el precio y la cantidad ofrecida varían en proporción directa.

#### **Determinantes de la Oferta.**

- 1.** Los Costos de Producción.
- 2.** La rentabilidad de los productos alternativos (sustitutos desde la oferta).
- 3.** La rentabilidad de los bienes complementarios.
- 4.** Los objetivos de los productores.
- 5.** Las expectativas sobre las futuras variaciones de los precios.

La oferta estaría representada por las industrias, talleres artesanales que se dedican a la fabricación de muebles y sus complementos. Dado que en el mercado hay muchos ofertantes, la oferta se puede medir por la participación de mercado; en el siguiente cuadro se muestra la participación de cada uno de ellos:

---

<sup>29</sup> Barahona Meneses Carlos. Economía Aplicada para Todos. Página 46

**Tabla N° 11  
PARTICIPACIÓN DEL MERCADO**

<b>COMPETIDORES</b>	<b>% DE MERCADO</b>
<b>ATU</b>	<b>35%</b>
<b>COLINEAL</b>	<b>30%</b>
<b>EVERYTAGE</b>	<b>3%</b>
<b>OTROS</b>	<b>15%</b>
<b>TALLERES ARTESANALES</b>	<b>17%</b>
<b>TOTAL:</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** EVERYTAGE

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

EVERYTAGE no tiene mucha participación en el mercado, debido a que la competencia tiene más tiempo de funcionamiento en el país.

### **3.2.2.5 Demanda**

“Es el deseo efectivo de adquirir algún bien o servicio, o aquel deseo que está apoyado por el dinero”.<sup>30</sup>

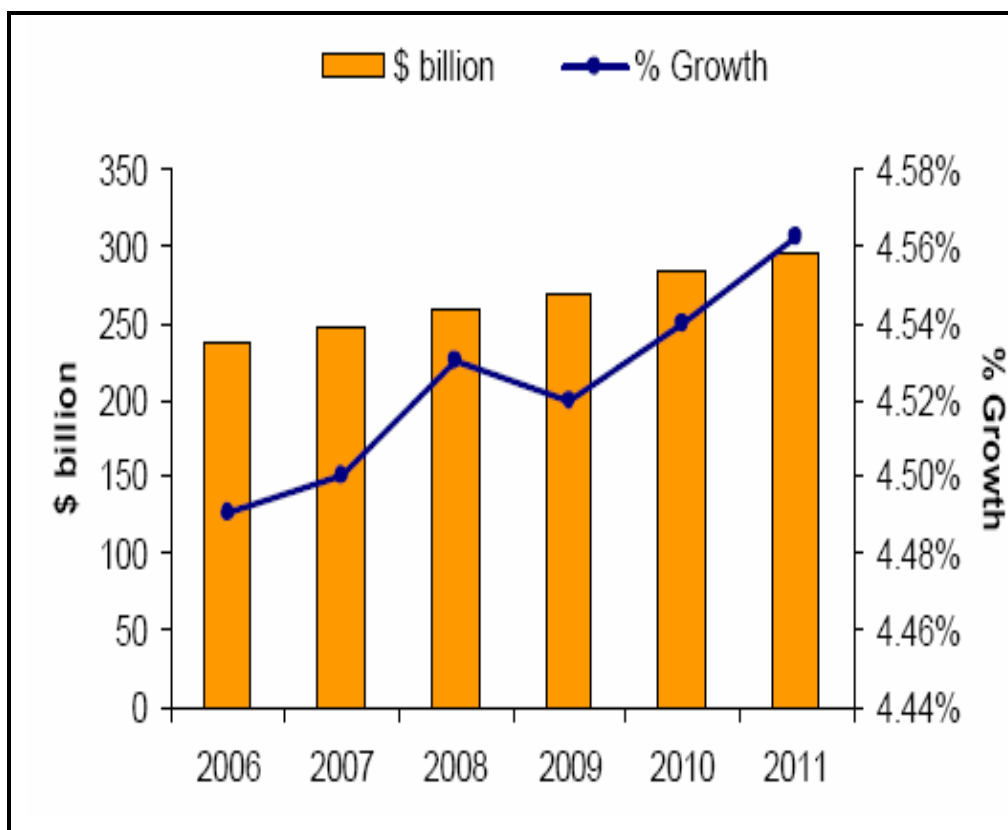
Es la conducta seguida por los compradores en un mercado para adquirir un bien, de acuerdo con sus gustos, limitados por los ingresos y en un período de tiempo dado.

Se estima que el mercado mobiliario seguirá creciendo en un promedio del 4.5% anual hasta el 2011, por lo que podría decirse que aún existen posibilidades para aquellos empresarios deseosos de exportar su producto y aprovechar de cierta forma de esta tendencia al **incremento de la demanda** en el mercado global. Como oportunidades comerciales podría decirse que aún

<sup>30</sup> Francisco Mochón. Economía Básica. Segunda Edición. Página 87

existen mercados potenciales para el producto "Made in Ecuador" sobre todo en aquellos países que guardan cierta relación con la Unión Europea.

**GRÁFICO No. 14**  
**TASA DE CRECIMIENTO ANUAL EN EL PERÍODO 2006-2011**



**Fuente:** Datamonitor

**Elaborado por:** CORPEI – CICO

En el 2011, se pronostica el mercado global de muebles de hogar, se evaluará en 269 mil millones de dólares, con un incremento del 24.8% desde el 2006. Europa es uno de los mercados más grandes a nivel mundial así como también el principal consumidor de muebles. Con un porcentaje de participación de 30% y más de 102 billones de dólares en importaciones, la Unión Europea constituye un mercado lleno de oportunidades para países como el nuestro. El elevado

nivel de aceptación del producto extranjero en naciones como Alemania, el alto grado de valoración que tienen las naciones europeas por los productos elaborados en países en vías de desarrollo sumado a la conciencia del comercio justo ya expandida por la mayor parte naciones del viejo continente, hacen de Europa un mercado potencial para el productor ecuatoriano.

Así como existen puntos favorables que podrían facilitar el éxito de la implantación del "Made in Ecuador" en la mente del consumidor europeo, existen puntos negativos que podrían dificultar la difusión de nuestra imagen en los países de la Unión Europea.

Dentro de los principales obstáculos, que se presentan en nuestra travesía se encuentran la distancia, la tecnología y la cultura.

La relativa distancia existente entre el viejo continente y América Latina dificultaría la respuesta del productor ecuatoriano a las fluctuaciones imprevistas de la **demanda**, sobre todo si es que existe un aumento repentino en la misma, lo que podría dificultar las relaciones con el distribuidor llevando a la pérdida de confianza a largo plazo. Además de esto, dado que nuestro país tiene salida al Pacífico pero no al Atlántico la logística en cuanto a transporte se complica un poco por esta peculiaridad geográfica.

Otro punto débil al cual deberán hacer frente los productores ecuatorianos es precisamente la insuficiencia tecnológica que en ciertos casos, nos impide diseñar nuevos estilos de muebles o simplemente satisfacer la demanda cuantitativa y cualitativa del mercado de destino.

El incursionar en el mercado europeo representaría para el exportador la incursión en gastos adicionales con el fin de aumentar su volumen de

producción y añadir cierto valor agregado al producto final a demás de incluir los materiales requeridos en sus muebles por la contraparte europea.

Finalmente tenemos que la cultura juega un papel importante en los intercambios comerciales con Europa. Dada la diferencia en las percepciones es muy fácil mal interpretar algunos gestos típicos de los empresarios y consumidores europeos, por ejemplo la rectitud en las cuentas y la manera de expresar sus decisiones, en ciertos casos la franqueza del empresario europeo puede ser confundida con soberbia; por lo que el exportador ecuatoriano tendrá que informarse a cerca de la manera en la que los consumidores y los potenciales clientes europeos conciben la realidad antes de incursionar en este mercado.

Europa ofrece un gran número de oportunidades para los exportadores ecuatorianos, un mercado amplio y abierto a las iniciativas de pequeños empresarios, se presenta al otro lado del Atlántico, a demás que la creciente demanda del mercado europeo por muebles macizos elaborados con maderas exóticas como las que poseemos en nuestro país deja la puerta abierta para incursionar en la mayor parte de los subsectores del mercado mobiliario.



### 3.2.2.6 Precio

“El precio es el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; también es uno de los elementos más flexibles: se puede modificar rápidamente, a diferencia de las características de los productos”<sup>31</sup>.

Para estas líneas de productos los precios varían en base a las siguientes variables:

- ✓ Tipo de material: Se refiere a la calidad de la madera que por política de la empresa, se trabaja con madera de buena calidad y que no se encuentren en veda.
- ✓ Calidad de fabricación: En el cual se observa el acabado de la fabricación, el tipo de insumos utilizados tales como lacas, resinas, telas, pegamentos, etc.; así como también la calidad en el diseño.
- ✓ El diseño del producto: Es una de las características que debe cumplir los productos y también uno de los más costosos ya que para que sean comercializados en un medio ambiente social, clase media-alta, es necesario invertir en diseños exclusivos y pocos comunes.

Dado que el mercado de los muebles es sumamente extenso y complejo, fijar un precio base estándar para la mayoría de productos es una labor sumamente complicada.

El precio de una pieza de mobiliario viene determinado por diversos factores entre los cuales están la calidad de los materiales utilizados en el proceso de elaboración del mueble, la madera con la cual se da forma al producto, la mano

---

<sup>31</sup> Encarta 2009, Microsoft Corporation.

de obra involucrada en el proceso, el costo de los suministros, la cadena de distribución, entre otros.

Sin embargo al momento de fijar un precio al producto terminado se recomienda lo siguiente:

- Tomar en cuenta el precio base propuesto por el mercado de destino y el segmento al cual se busca dirigir el producto.
- El precio fijado, al menos en un comienzo, no debería ser muy superior al estándar del mercado.

En base a lo mencionado es necesario establecer **precios competitivos, entrega pronta y servicios posventa** para entrar en segmentos de mercado de precios inferiores, especialmente para las entregas de grandes volúmenes a grupos de compra o a grandes cadenas de almacenes.

La creación de diseños originales es necesaria para diferenciarse en el mercado. Estos diseños deberían proporcionar valor añadido real a un precio competitivo y justo, manteniendo la calidad de los productos.

**Tabla N° 12**  
**NIVEL DE PRECIOS CONSIDERADOS EN EVERYTAGE**

<b>ARTÍCULO</b>	<b>RANGO DE PRECIOS (\$)</b>
<b>Muebles de oficina</b>	\$2.000 - \$10.000
<b>Juegos de sala</b>	\$800 - \$1.500
<b>Juegos de comedor</b>	\$800 - \$2.000
<b>Dormitorios</b>	\$400 - \$2.000
<b>Cocinas</b>	\$400 - \$2.000
<b>Baños</b>	\$400 - \$2.000
<b>Sillones Auxiliares</b>	\$50 - \$200
<b>Sofá Camas</b>	\$200 - \$500

**Fuente:** EVERYTAGE

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

Los precios de los productos que ofrece EVERYTAGE, son establecidos a través de un porcentaje de utilidad, pues no poseer un adecuado Sistema de Costos de Producción la empresa no tiene un conocimiento exacto del valor del producto, lo que hace que no se conozca el verdadero costo que se incurre en la producción de los distintos artículos.

### **3.2.2.7 Costo Beneficio**

“El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados, tanto por eficiencia técnica como por motivación, es un planteamiento formal para tomar decisiones que cotidianamente se presentan en las actividades diarias de una organización”.<sup>32</sup>

EVERYTAGE busca siempre obtener los mejores resultados y por ende al realizar una inversión analiza los beneficios que éstos van a ofrecer logrando así que la empresa cumpla con sus objetivos.

Para que la empresa pueda obtener un mayor beneficio, lo que debe hacer es abaratar los costos; para lograrlo se analizará la situación actual en su proceso productivo y la implementación del Sistema de Costos propuesto, con el objeto de realizar comparaciones que permitan determinar los beneficios de la propuesta.

---

<sup>32</sup> <http://mx.finanzaspracticas.com/1777>

# CAPÍTULO IV

## 4. MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD DE COSTOS

### 4.1 La Contabilidad de Costos

#### 4.1.1 Definición

“La Contabilidad de Costos es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos y con ello facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo.”<sup>33</sup>

“Es la técnica especializada de la contabilidad que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un servicio, o los procesos y actividades que fueran inherentes a su producción.”<sup>34</sup>

Los costos sirven, en general, para tres propósitos:

1. Establecer el costo de los productos vendidos, a fin de poder calcular la utilidad o pérdida del periodo respectivo y presentarlos en el estado de resultados.
2. Controlar el uso de los elementos del costo mediante el reporte de datos, usos indebidos o demoras innecesarias, y optimizar las utilidades.

---

<sup>33</sup> David Noel Ramírez Padilla. Contabilidad Administrativa 7ª edición. Mc Graw Hill, Página 33

<sup>34</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw – Hill, Página 19.

3. Ubicar las áreas, procesos, actividades y aspectos que encarecen el producto o impiden obtenerlo de manera económica y oportuna, identificando sus causas y efectos de corto y largo plazo.

#### **4.1.2 Objetivos:**

La Contabilidad de Costos tiene como objetivos aquellos que facilitan un oportuno y eficaz servicio de información y control de todo lo que se relaciona con la producción. Estos objetivos son:

##### 1.- Reducción de Costos.

- Utilizando materiales sustitutos de menor valor, sin perder la calidad del producto.
- Cambiando el diseño de los productos.
- Modificando los sistemas salariales, con el fin de evitar la mano de obra ociosa.
- Controlando las compras y entregas de materiales.
- Instalando maquinarias que mejoren el rendimiento.

##### 2.- Determinar los precios de Ventas.

- Con la utilización de presupuestos, para evitar precios inconvenientes.
- Con los informes de desperdicios, desechos y trabajos defectuosos.
- Con los informes de gastos de ventas y de administración.

##### 3.- Controlar los Inventarios.

- Para facilitar la elaboración de los estados contables.
- Para determinar las existencias máximas, mínimas y críticas.

4.- Determinar si a la empresa le conviene seguir produciendo ciertos artículos o accesorios de otras empresas especializadas.

5.- Establecer un control para cada rubro del costo.

### **4.1.3 Costos y Gastos**

#### **Costos**

“Es todo aquello que nos va generar un ingreso, es decir, que nos representará una inversión ya sea presente o futura, ya que el costo tiene las características de ser recuperable”<sup>35</sup>

El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada para el funcionamiento de la empresa y los costos indirectos de fabricación.

#### **Gastos**

“Es todo desembolso monetario no recuperable. El gasto es aquel que disminuye la utilidad y hasta puede llegar a generar pérdida.”<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Naranjo Salguero Marcelo. Contabilidad de Costos. Página 35

<sup>36</sup> Antonio Molina, Contabilidad de Costos, Cuarta Edición, Página 154.

<b>DIFERENCIAS ENTRE COSTOS Y GASTOS</b>	
<b>COSTOS</b>	<b>GASTOS</b>
Son la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo. Son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de fabricación o por la prestación del servicio.	Son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de fabricación o por la prestación del servicio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los costos son recuperables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los gastos no son recuperables.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Costo del producto o costos inventariables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gastos del periodo o gastos no inventariables.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los costos se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados, y se reflejan dentro del Balance General.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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, del periodo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El valor monetario de los recursos inherentes a la función de producción; es decir, materia prima directa, mano de obra directa y los cargos indirectos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se relacionan con las funciones de distribución, administración y financiamiento de la empresa.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El costo de los artículos que vende una empresa de producción está dado por el costo de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El gasto de los artículos que vende una empresa comercial, está dado por el costo de los artículos que compró.</li> </ul>
<p>Aspectos considerados como costos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mano de obra.</li> <li>▪ Sueldos y salarios del personal de planta.</li> <li>▪ Maquinaria.</li> <li>▪ Materias primas.</li> <li>▪ Mercancías.</li> <li>▪ Fletes.</li> <li>▪ Arrendamiento del local de planta.</li> <li>▪ Servicios públicos.</li> <li>▪ Depreciación de maquinas y equipos.</li> <li>▪ Daños y reclamos.</li> <li>▪ Otros.</li> </ul>	<p>Aspectos considerados como gastos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sueldos y salarios del personal administrativo.</li> <li>▪ Vendedores.</li> <li>▪ Arrendamiento de oficina.</li> <li>▪ Papelería.</li> <li>▪ Correo y teléfono.</li> <li>▪ Gastos de publicidad.</li> <li>▪ Transporte.</li> <li>▪ Mantenimiento del vehículo.</li> <li>▪ Depreciación de muebles y enseres de oficina.</li> <li>▪ Capacitación.</li> </ul>



#### 4.1.4 Clasificación de los Costos y Gastos

##### 1. Según la función que cumplen:

**Costo de Producción.-** Son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. Por ejemplo:

- ✓ Costo de la materia prima y materiales que intervienen en el proceso productivo.
- ✓ Sueldos y cargas sociales del personal de producción.
- ✓ Depreciaciones del equipo productivo.
- ✓ Costo de los servicios públicos que intervienen en el proceso productivo.
- ✓ Costo de envases y embalajes.
- ✓ Costos de almacenamiento, depósito y expedición.

**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”.<sup>37</sup> Por ejemplo:

- ✓ Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa.
- ✓ Honorarios pagados por servicios profesionales.
- ✓ Servicios públicos correspondientes al área administrativa.
- ✓ Alquiler de oficina.
- ✓ 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.

## **2. Según su grado de variabilidad**

**Costos Fijos.-** “Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa”.<sup>38</sup>

Se pueden identificar y llamar como costos de *mantener la empresa abierta*, de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

---

<sup>37</sup> Polimeni Ralph. Contabilidad de Costos. Página #145

<sup>38</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw – Hill, Página 137.

- ✓ Alquiler de planta.
- ✓ Amortizaciones o Depreciaciones.
- ✓ Seguros.
- ✓ Impuestos fijos.
- ✓ Servicios públicos.
- ✓ Sueldo y cargas de encargados, supervisores, gerentes, etc.

**Costos Variables.-** Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por producir o vender. Por ejemplo:

- ✓ Mano de obra directa (a destajo, por producción).
- ✓ Materias primas directas.
- ✓ Impuestos.
- ✓ Envases, embalajes y etiquetas.
- ✓ Comisiones sobre ventas.

### **3. Según su asignación**

**Costos Directos.-** "Son aquellos costos que se asigna directamente a una unidad de producción. Por lo general se asimilan a los costos variables".<sup>39</sup>

**Costos Indirectos.-** Son aquellos que no se pueden asignar directamente a un producto o servicio, sino que se distribuyen entre las diversas unidades productivas mediante algún criterio de reparto. En la mayoría de los casos los costos indirectos son costos fijos.

---

<sup>39</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw – Hill, Página 187

#### 4. Según su comportamiento

**Costo Variable Unitario.-** Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado.

**Costo Variable Total.-** Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos fabricados o servicios vendidos en un período determinado; sea éste mensual, anual o cualquier otra periodicidad.

La fórmula del costo variable total es la siguiente:

$$\text{Costo Variable Total} = \text{Costo Variable Unitario} \times \text{Cantidad}$$

**Costo Fijo Total.-** Es la suma de todos los costos fijos de la empresa

**Costo Fijo Unitario.-** Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos fabricados o servicios brindados.

$$\text{Costo fijo unitario} = \text{Costo Fijo Total} / \text{Cantidad}$$

**Costo Total.-** Es la suma del Costo Variable más el Costo Fijo. Se puede expresar en Valores Unitarios o en Valores Totales.

$$\text{Costo Total unitario} = \text{Costo Variable unitario} + \text{Costo Fijo unitario}$$

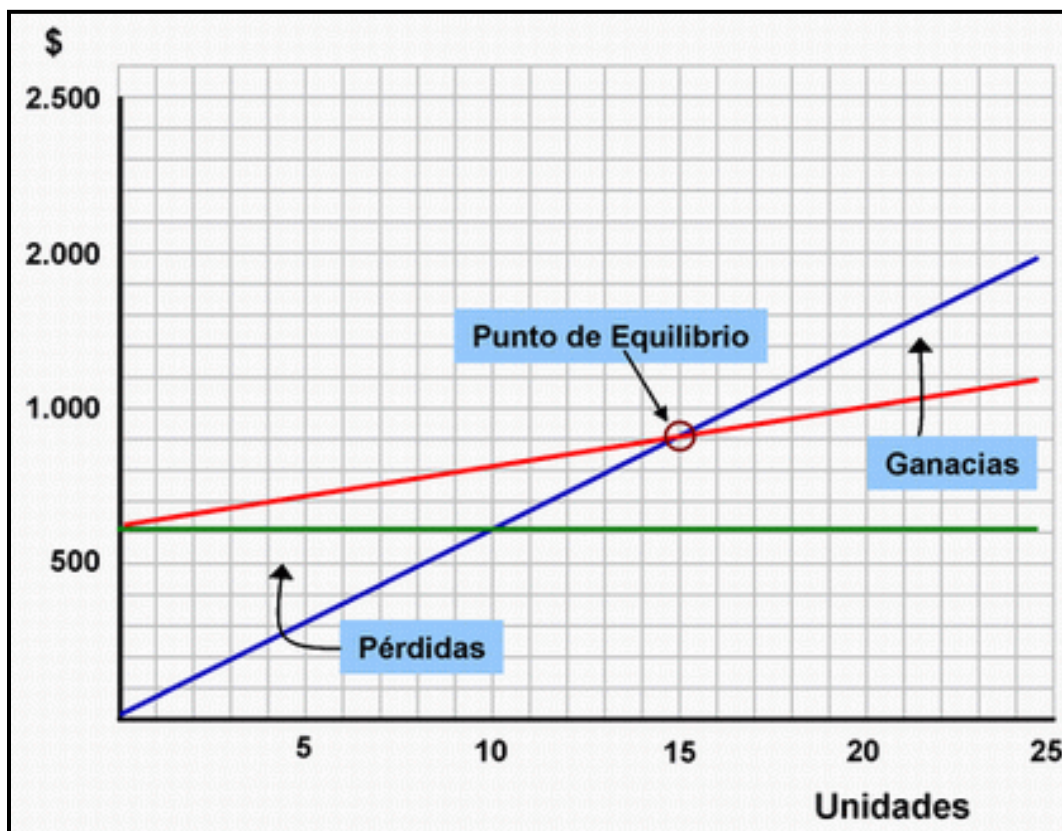
$$\text{Costo Total} = \text{Costo Variable Total} + \text{Costo Fijo Total}$$

## Punto de equilibrio

Es el punto donde se unen las curvas del ingreso total con el costo total, la empresa recupera sus costos, pero no obtiene utilidades, es decir vende los productos al costo, por tanto no existe ni pérdida ni ganancia. A esta intersección de las curvas, se denomina el punto de equilibrio.

El sector comprendido bajo el punto de equilibrio es el campo de las pérdidas y el sector comprendido sobre el punto de equilibrio es el campo de las utilidades.

**GRÁFICO No. 15**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO**



**Fuente:** <http://www.monografias.com/trabajos55>

**Elaborado por:** Oscar Ortiz

## **4.2 Clasificación de los Sistemas de Costos**

- ✓ Sistema de Costos por Órdenes de Producción.
- ✓ Sistema de Costos por Procesos.
- ✓ Sistema de Costos ABC

### **4.2.1 Sistema de Costos por Órdenes de Producción**

#### **4.2.1.1 Concepto**

“Es un sistema que permite las acumulaciones de los costos que se causan en cada orden, ésta orden se basa en pedidos para manufacturar artículos en cantidades limitadas o bien para tener un límite en el almacén de artículos terminados, capaz de surtir los pedidos probables a entregar a clientes”.<sup>40</sup>

Un sistema de costos por órdenes de producción es el más apropiado cuando los productos manufacturados difieren en cuanto a los requerimientos de materiales y de conversión.

Cada producto se fabrica de acuerdo con las especificaciones del cliente, y el precio cotizado se asocia estrechamente al costo estimado.

#### **4.2.1.2 Objetivos del Sistema**

“El Sistema de Costos por Órdenes de Producción tiene los siguientes objetivos:

---

<sup>40</sup> Arthur Adelberg, Ralph – Polimeni, Frank, Página 35.

1. Calcular el Costo de Producción de cada pedido o lote de bienes que se elabora, mediante el registro de los tres elementos en las denominadas hojas de costos.
2. Determinar la ganancia o la pérdida para cada orden de trabajo y calcular el costo unitario para propósitos de costeo del inventario.
3. Mantener en forma adecuada el conocimiento lógico del proceso de manufactura de cada artículo.
4. Mantener un control de la producción, aún después que se haya terminado, a fin de reducir los costos en la elaboración de nuevos lotes o de nuevos productos”<sup>41</sup>.

#### **4.2.1.3 Características del Sistema.**

“En un Sistema de Costos por Órdenes de Producción, los costos se calculan para cada lote separado, además de los costos para cada departamento de fábrica o división estructural”<sup>42</sup>.

Es indispensable que se fabrique en lotes separados de cantidades claramente definidas; es decir, que debe haber una diferencia en cantidad, clase, tamaño o calidad.

Las características más importantes de un Sistema de Costos por Órdenes de producción son:

- ✓ Apto para las empresas que tienen fabricación por pedido o en lotes.
- ✓ Requiere que los elementos se clasifiquen en directos e indirectos, por tanto, los elementos se denominan:

---

<sup>41</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw-Hill, Página 61

<sup>42</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw-Hill, Página 61

- a) Materiales Directos.
  - b) Mano de Obra Directa.
  - c) Costos Indirectos de Fábrica.
- 
- ✓ Inicia con una orden de trabajo que emite formalmente una autoridad de la empresa.
  
  - ✓ Por cada orden se debe abrir y mantener actualizada una hoja de costos.
  
  - ✓ El objeto del costeo es el producto o lote de productos que se están produciendo y que constan en la orden de trabajo y en la hoja de costos.
  
  - ✓ Funciona con costos reales o predeterminados, o ambos a la vez.

#### **4.2.1.4 Elementos**

Los tres elementos básicos de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción son:

- ✓ Materia Prima.
- ✓ Mano de Obra.
- ✓ Costos Indirectos de Fabricación.



## **MATERIA PRIMA.**

“Constituye aquellos productos naturales o semielaborados y elaborados básicos que, luego de la transformación respectiva, se convertirán en artículos aptos para el uso o consumo”.<sup>43</sup>

### **Clasificación de los Materiales.**

Los materiales pueden ser considerados bajo dos puntos de vista.

#### **1.- Materia Prima Directa.**

Es el elemento primario, principal y fundamental de la producción, el mismo que sometiendo a un proceso es transformado a un bien final o intermedio.

Su característica es ser la parte esencial del producto terminado; pues se incorpora en parte y todo del artículo terminado. Se la conoce también como material directo.

Ejemplo:

- La madera en los muebles.
- El algodón en los tejidos.
- El cuero en las pieles elaboradas.
- El petróleo en la gasolina.
- El cemento, hierro, bloques, etc., en un edificio.

La Materia Prima Directa en EVERYTAGE en la producción de muebles es la madera, tela para tapizado y esponja.

---

<sup>43</sup> Cárdenas Nápoles, Raúl. Contabilidad de Costos. Página 78.

## **2.- Materiales Indirectos o Suministros.**

Son los elementos que se agregan al material principal para dar forma al producto elaborado.

Ejemplo:

- Para fabricar una mesa; el material directo son las planchas de madera y los materiales indirectos son el pegamento, uniones y la laca como acabado final.

El material indirecto en EVERYTAGE en la producción de muebles son el pegamento, clavos, resinas, lacas, etc.

### **Compra de Materiales.**

Las materias primas y los suministros empleados en la producción se solicitan mediante el Departamento de Compras. Estos materiales se guardan en la bodega de materiales, bajo el control de un empleado y solo se entrega en el momento de presentar una solicitud de requisición prenumerada y aprobada de manera apropiada.

## **MANO DE OBRA.**

“La mano de obra es el esfuerzo físico o mental que se emplea en la fabricación de un producto”.<sup>44</sup>

### **Clasificación de la Mano de Obra.**

La Mano de Obra de clasifican en:

#### **1. Mano de Obra Directa.**

Es el trabajo de las personas que se encuentran en contacto directo con el desarrollo de la producción.

“Es el elemento fundamental y primario del costo. Está conformado por el conjunto de pagos que se realizan a los trabajadores u obreros que están estrechamente ligados al proceso productivo y que por lo mismo, no se puede prescindir de dicha fuerza del trabajo, pues se constituye en la principal fuerza de transformación de la materia prima o un bien final o intermedio”.<sup>45</sup>

Ejemplo:

- El obrero que corta la madera en partes, para la fabricación de un mueble.
- El obrero que opera la maquinaria.
- El obrero que talla y une las partes del mueble.
- El obrero que revisa las partes defectuosas y pinta los muebles.

---

<sup>44</sup> Molina Antonio, Contabilidad de Costos, Cuarta Edición, Página 167.

<sup>45</sup> Vásconez A. José Vicente. Contabilidad Práctica de Costos. Página # 133.

La Mano de Obra Directa en EVERYTAGE para la producción de muebles es el obrero que selecciona y prepara la madera, así como también el que opera la maquinaria que se requiere en el proceso.

## **2. Mano de Obra Indirecta.**

“Es la parte de los Costos Indirectos de Fabricación. La Mano de Obra Indirecta hace referencia al esfuerzo físico que no está relacionado directamente con la elaboración del producto, sin embargo es un rubro muy importante para la terminación exitosa de la misma”.<sup>46</sup>

Ejemplo:

- El arquitecto que diseña un mueble.
- El Supervisor que controla el trabajo de los obreros.

La Mano de Obra Indirecta en EVERYTAGE para la producción de muebles es el Supervisor de fábrica.

### **Costo de la Mano de Obra.**

Hay dos documentos fuentes para la Mano de Obra en un Sistema de Costos por Órdenes de Producción: una tarjeta de tiempo y una boleta de trabajo.

Diariamente los empleados insertan las tarjetas de tiempo (o reloj) en un reloj de control de tiempo cuando llegan, cuando salen y cuando regresan de almorzar, cuando toman descansos y cuando salen del trabajo. Este procedimiento provee mecánicamente un registro del total de horas trabajadas cada día por cada empleado y suministra de esta forma, una fuente confiable para el cálculo y el registro de la nómina. Cada empleado prepara diariamente

---

<sup>46</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw-Hill, Página 131

las boletas de trabajo indicando la orden en que laboró y la cantidad de horas trabajadas.

El Departamento de Nómina determina la tasa salarial del empleado, la suma del costo de la mano de obra y las horas empleadas en los diversos procesos de trabajo (boletas de trabajo) debe ser igual al costo total de la mano de obra y al total de horas de mano de obra para el período (tarjeta de tiempo).

### **COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.**

“Son todos aquellos valores que se agregan a las órdenes de producción en una forma prorrateada ya que estos valores no se identifican directamente con las órdenes de producción.

Los costos indirectos de fabricación (CIF) son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

Los Costos indirectos de fabricación CIF, comprenden los bienes naturales, semielaborados o elaborados, de carácter complementario, así como servicios personales, públicos y generales y otros insumos indispensables para la terminación adecuada del producto final o un lote de bienes y servicios”.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Zapata Pedro, Contabilidad de Costos. Herramienta para la toma de decisiones. Pág. 97; McGraw-Hill

#### **4.2.1.5 Ventajas y Desventajas del Sistema**

##### **Ventajas.**

EL Sistema de Costos por Órdenes de Producción tiene las siguientes ventajas:

- ✓ Permite establecer estimaciones futuras con base a los costos obtenidos.
- ✓ Mediante este procedimiento es posible controlar las operaciones, aún cuando se presentan varios procesos, diferentes entre sí.
- ✓ Da a conocer con todo detalle el costo de producción de cada orden de producción, básicamente el costo directo.
- ✓ Se sabe el valor de la producción en proceso, sin necesidad de estimarla, ni de efectuar inventarios físicos.
- ✓ Al conocer el valor de cada artículo, lógicamente se puede saber la utilidad o pérdida bruta de cada uno de ellos.
- ✓ La elaboración no es necesariamente continua, por lo tanto el volumen de producción es más susceptible de planeación y control en función de los requerimientos de cada entidad.

## **Desventajas.**

También encontramos ciertas desventajas en este sistema que son las siguientes:

- ✓ Se requiere mayor tiempo para precisar costos de producción.
- ✓ Existen dificultades cuando sin terminar totalmente la orden de producción, es necesario hacer entregas parciales, ya que el costo total de la orden, normalmente se obtiene hasta el final del período de producción, aunque puede hacerse antes.
- ✓ Su costo administrativo es alto, porque requiere obtener los datos en forma detallada, los mismos que deben aplicarse a cada orden de producción.

## **4.2.2 Sistema de Costos por Procesos**

### **4.2.2.1 Concepto**

“Es un sistema de acumulación de costos de producción por Departamentos o Centros de Costos. Un departamento es una división funcional principal en una fábrica donde se realizan procesos de manufactura relacionados”<sup>48</sup>.

“Cuando dos o más procesos se ejecutan en un departamento, puede ser conveniente dividir la unidad departamental en Centros de Costos. A cada

---

<sup>48</sup> Molina Antonio, Contabilidad de Costos, Cuarta Edición, Página 253.

proceso se le asignaría en Centro de Costos y los Costos se acumularían por Centros de Costos en lugar de por departamentos”.<sup>49</sup>

#### **4.2.2.2 Objetivos del Sistema**

“Un sistema de Costos por Procesos determina cómo serán asignados los costos de manufactura incurridos durante cada periodo.”<sup>50</sup>

El objetivo fundamental es calcular los costos unitarios totales para determinar el ingreso.

Durante un periodo, algunas unidades serán empleadas pero no se terminarán al final del mismo.

Cada departamento debe determinar qué cantidad de los costos totales incurridos por el departamento es atribuible a unidades aún en proceso y qué cantidad es atribuible a unidades terminadas.

#### **4.2.2.3 Características del Sistema.**

- ✓ Apto para las empresas que producen en serie.
- ✓ El control de la producción se realiza en forma periódica.
- ✓ El costo total de fabricación es igual al monto de los costos incurridos en el periodo.

---

<sup>49</sup> Cárdenas Nápoles Raúl, Contabilidad de Costos, Página 56.

<sup>50</sup> Ibíd.



- ✓ El objeto del costo lo constituyen las fases por donde transita el producto o el servicio, hasta que éste concluya.
- ✓ Los elementos del costo serán directos y generales a las fases productivas, o procesos.
- ✓ Se deben preparar informes de cantidades y de costos por cada fase e integrarlos con todas las fases hasta su terminación.
- ✓ El costo unitario de fabricación es igual al costo total del periodo dividido para el número de unidades producidas en este mismo período.
- ✓ Es el sistema de más fácil aplicación en las industrias.
- ✓ Este sistema emplea los costos reales o históricos.

#### **4.2.2.4 Elementos**

Los tres elementos básicos del Sistema de Costos por Procesos de Producción son:

- Materiales.
- Mano de Obra.
- Costos Generales de Fabricación.

## **MATERIALES.**

“En los Costos por Procesos los materiales se controlan por medio de cuentas auxiliares para cada tipo de material; pero los consumos de los mismos se registran en un solo rubro, llamado simplemente “materiales” sin necesidad de clasificarlos en directos e indirectos”.<sup>51</sup>

El Costeo por Procesos por lo general requiere menos asientos en el libro diario.

La cantidad de departamentos que usan Materiales Directos por lo regular es menor que la cantidad de procesos de trabajos que necesitan Materiales Directos en un Sistema de Costos por Procesos de Producción. Con frecuencia, un asiento en el libro diario al final del mes para cada departamento es todo lo que se necesita en un costeo por procesos.

## **MANO DE OBRA.**

“El costo de la fuerza laboral que se identifica con una fase en particular debe considerarse como costo directo de dichos procesos.

La unidad de gestión de nóminas debe preparar por cada fase o proceso de roles o planillas de pago y de provisiones a fin de facilitar la tarea de asignación o cargo de este empleo.

Las horas improductivas que ocurrirán en cada fase, aunque en menor producción que en las empresas que elaboran bajo el Sistema por Órdenes, debido a la secuencia forzosa del trabajo cuyo costo le significa a la empresa costo real, deben contabilizarse por separado como costos generales o como

---

<sup>51</sup> Molina Antonio, Contabilidad de Costos, Cuarta Edición, Página 263.

pérdida en el proceso productivo, según sea el caso, y reportadas a la Gerencia para que, luego de averiguar las causas y efectos, tomen las decisiones más apropiadas”.<sup>52</sup>

La contabilidad de la mano de obra resulta un tanto más sencilla. La evidencia del costo será la nómina, que se sustenten en los contratos de trabajos individuales y colectivos, los registros de asistencia y los informes de trabajos elaborados a diario por el supervisor de cada fase.

### **COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN.**

En un Sistema de Costos por Procesos, los Costos Indirectos de Fabricación pueden aplicarse usando cualquiera de los dos métodos.

#### **Primer Método.**

Se emplea en un Costeo por Procesos de Producción, aplica los costos Indirectos de Fabricación, al inventario de trabajo en proceso a una tasa de aplicación predeterminada.

Esta tasa se expresa en términos de alguna actividad productiva común.

Cuando el volumen de producción o los Costos Indirectos de Fabricación fluctúan de manera sustancial de un mes a otro, es apropiada una tasa de aplicación de Costos Indirectos de Fabricación con base a la capacidad normal.

---

<sup>52</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw – Hill, Página 259.

## **Segundo Método.**

Carga los Costos Generales de Fabricación reales incurridos al inventario de trabajo en proceso.

En el caso en que el volumen de producción y los Costos Indirectos de Fabricación permanecen relativamente constantes de un mes a otro, la capacidad esperada se considera como el nivel de actividad del denominador.

En un Sistema de Costos por Procesos, donde hay una producción continua, puede emplearse ambos métodos.

### **4.2.2.5 Ventajas y Desventajas del Sistema**

#### **Ventajas.**

- ✓ El procedimiento administrativo es más económico.
- ✓ Se elabora sin que necesariamente existan pedidos específicos, pero puede haberlos.
- ✓ Es adecuado aplicarlo cuando los productos se manufacturan mediante técnicas de producción masiva o procesamiento continuo.

## **Desventajas.**

- ✓ El costo del producto no es específico si no promediado.
- ✓ Es imposible identificar los elementos del costo directo en cada unidad terminada.
- ✓ Los inventarios iniciales ocasionan un problema en las situaciones del costeo por proceso, pues debe tomarse una decisión sobre cómo integrar las unidades y los costos de este inventario inicial en los cálculos del período corriente.

### **4.2.3 Sistema de Costos ABC**

#### **4.2.3.1 Concepto**

“EL Costeo Basado en Actividades es un nuevo sistema de costos para incrementar la competitividad de las empresas; herramienta que facilita el proceso de toma de decisiones, así como el diseño de estrategias de las empresas, al ofrecer información más exacta y confiable sobre los costos, que los otros sistemas de costeo tradicionales”.<sup>53</sup>

“Este sistema de costeo ha tenido mucho éxito, entre otras razones porque se puede medir con mucha precisión la rentabilidad de los clientes, de las rutas de las zonas geográficas y de los productos, etc.

La mayor competencia obliga a tomar decisiones adecuadas en relación con precios, mezcla de productos o introducción de nuevos productos o servicios, lo

---

<sup>53</sup> <http://www.monografias.com/trabajos15/abc-costos.shtml>.

cual es factible al costear de esta forma. Este enfoque de costeo también permite un mejor control de los costos, ya que hace hincapié en costear las actividades, no los productos”.<sup>54</sup>

#### **4.2.3.2 Objetivos del Sistema**

“Los objetivos fundamentales son:

- ✓ Obtener Información precisa sobre el costo de las actividades y procesos de la empresa, optimizando el uso de los recursos y dando a la organización una orientación hacia el mercado.
- ✓ Ser una medida de desempeño que permite mejorar los objetivos de satisfacción y eliminar el desperdicio en actividades operativas y administrativas.
- ✓ Proporcionar información para la planeación del negocio, determinación de utilidades, control y reducción de costos y toma de decisiones estratégicas.
- ✓ Integrar toda la información necesaria para llevar adelante la empresa. Así, las organizaciones pueden extender la administración de costos para que reflejen las actividades como fabricación, ventas, finanzas, procesos”.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> David Noel Ramírez Padilla. Contabilidad Administrativa 7ª edición. Pág. 73

<sup>55</sup> Zapata Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos. McGraw – Hill, Página 436

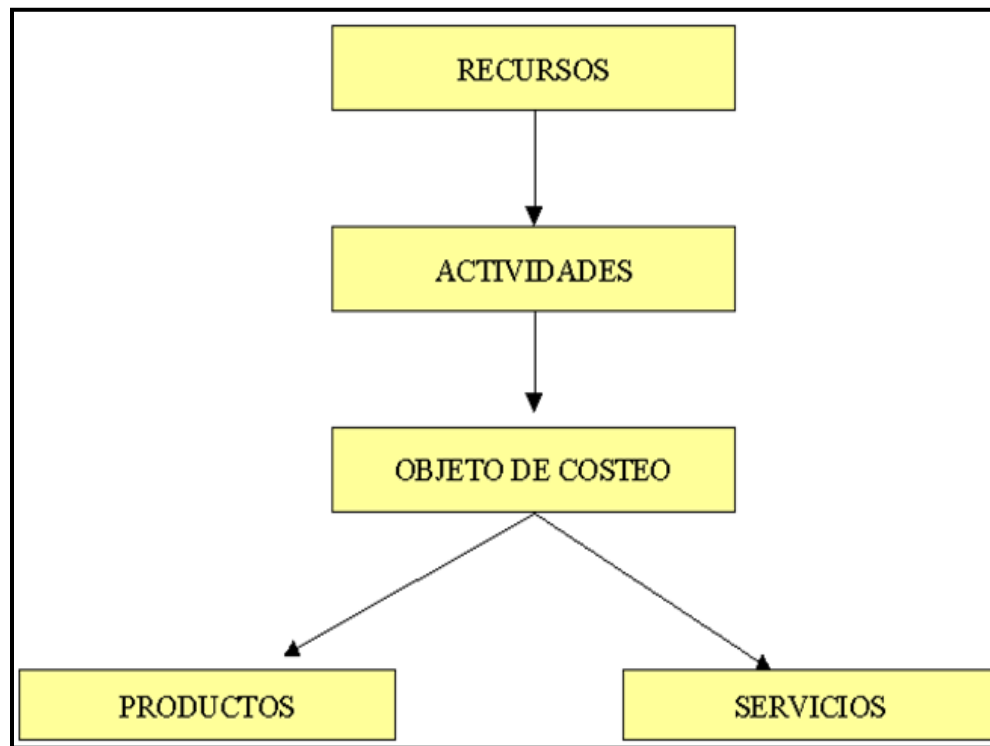
### **4.2.3.3 Características del Sistema**

- ✓ Utiliza un gran número de combinaciones de Costos.
- ✓ No pretende la distribución de los costos del departamento de servicios al departamento de producción o al de costo de producto.
- ✓ Se centra en la causa que crea o produce el costo.
- ✓ Permite conocer el flujo de las actividades, de tal manera que se puede evaluar cada una por separado y valorar la necesidad de su incorporación al proceso, con una visión de conjunto.
- ✓ Proporciona herramientas de valoración objetivas de imputación de costos

#### 4.2.3.4 Estructura del Sistema de Costos ABC

El Sistema de Costeo ABC tiene la siguiente estructura:

**GRÁFICO No. 16**  
**ESTRUCTURA DEL SISTEMA ABC**



**Fuente:** <http://www.gestiopolis.com>

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

Todos los recursos de una empresa van enfocados a producir algo, luego ese algo hay que asignarle todos los recursos y no solamente lo que se relacione con producción.

De manera general para estructurar un Sistema de Costos ABC se debe tomar en cuenta las siguientes consideraciones:



- ✓ "Diseño del mapa de actividades que conforman una actividad concreta.
- ✓ Asignación de los costos correspondientes a cada una de las actividades previamente definidas.
- ✓ Definición de los conductores del costo de cada actividad.
- ✓ Cálculo del costo unitario de cada actividad.
- ✓ Proceder a una asignación de costos a cada objeto en función de la cantidad de unidades consumidas en el conjunto de los diferentes conductores del costo".<sup>56</sup>

#### **4.2.3.5 Ventajas y Desventajas del Sistema**

##### **Ventajas:**

- ✓ Investiga las causas que originan las actividades y a su vez los costos.
- ✓ Se aplica a cualquier tipo de organización.
- ✓ Se adapta tanto a los costos históricos como a los costos predeterminados.
- ✓ Permite la identificación de aquellas actividades que no generan valor.

---

<sup>56</sup> Miller John; Designing and Implementing a New Costo Managment System. Volumen 5. Página 178.

- ✓ Permite medir las posibilidades de éxito o fracaso frente a la competencia.
- ✓ El ABC es un método sencillo y transparente que se basa en hechos reales.
- ✓ Es una herramienta de gestión que permite hacer proyecciones de tipo financiero ya que simplemente debe informar del incremento o disminución en los niveles de actividad.

**Desventajas:**

- ✓ Requiere de un alto costo de capacitación para el personal.
- ✓ Es dificultosa la definición de las actividades y los factores que desencadenan la misma, puesto que las tareas son interfuncionales.
- ✓ Es complicado la determinación del perímetro de actuación y nivel de detalle en la definición de la actividad.
- ✓ El modelo ABC utiliza únicamente información histórica.
- ✓ Se producen costos adicionales para poner en marcha el proyecto.
- ✓ El diseño e implementación de éste costeo es elevado.

### **4.3 PROPUESTA DEL SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.**

El Sistema de Costos más apropiado para EVERYTAGE es el Sistema de Costos por Órdenes de Producción.

Este Sistema, se aplica cuando la producción se realiza bajo pedidos frecuentes o se produce por lotes en cantidades significativas; para esto se debe disponer de una estructura operacional que incluya un centro de producción en los que se desarrollen labores especializadas, por lo que la división del trabajo es imprescindible.

Las empresas bajo el Sistema de Costos, también costean los envíos de materiales directos y la mano de obra directa a valores históricos y calcula tasas a valores, para los CIF; por lo que se trabaja con costeo normal.

Al implementar el Sistema de Costos por Órdenes de Producción se determina el costo unitario más exacto posible de la fabricación de cada uno de sus productos (muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos), acumulando los valores de los tres elementos del costo: Materia Prima, Mano de Obra y Costos Generales de Fabricación, a través de un proceso durante un período contable determinado, que para el caso de la empresa EVERYTAGE será de un mes, y se tomara en cuenta a un solo producto, como son los Juegos de Comedor.

Al implementar este modelo, EVERYTAGE podrá, en un futuro, tener un listado de todos los costos de sus servicios o procesos para sus futuras cotizaciones y presupuestos.

### **4.3.1 Organización Administrativa y Productiva**

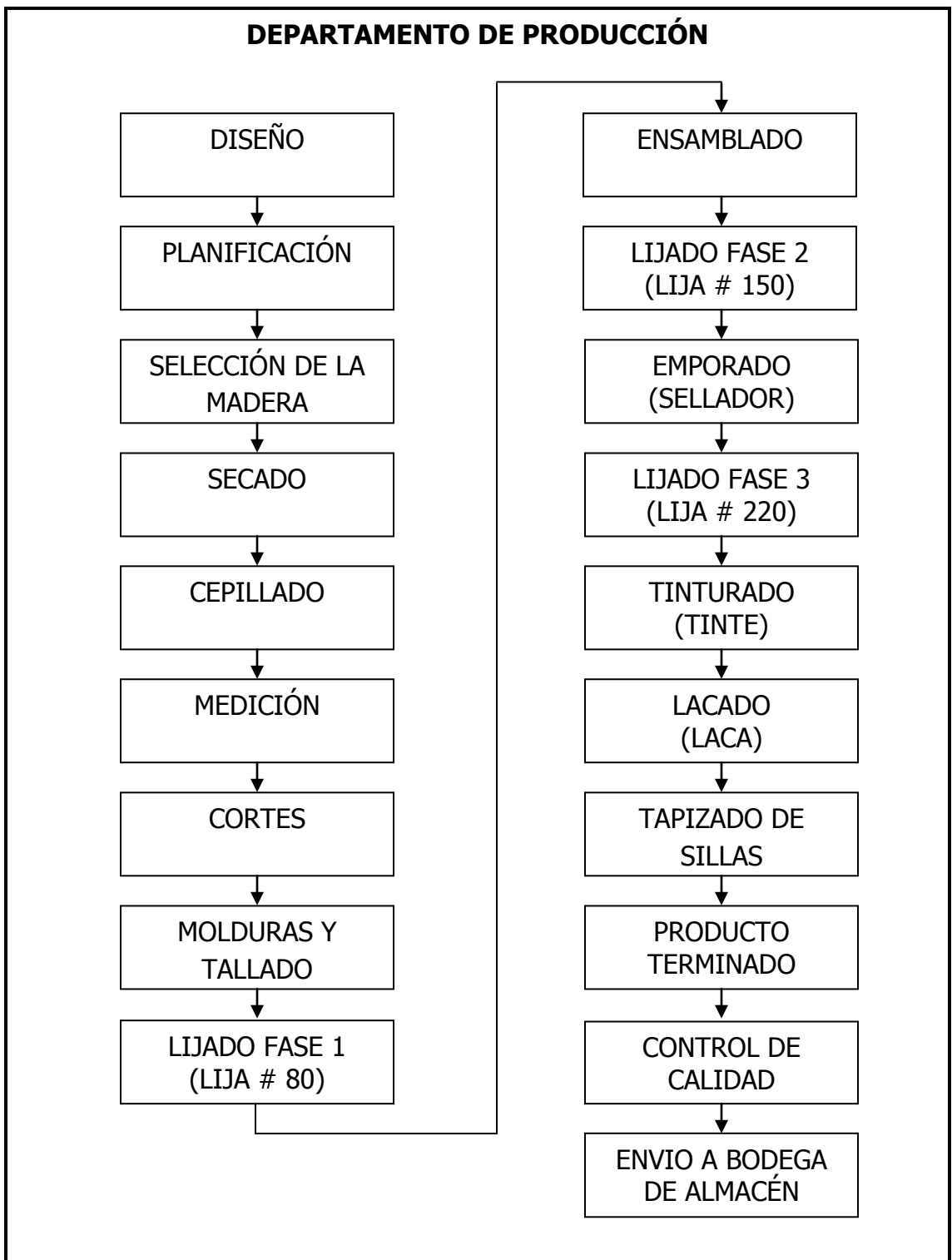
Como parte de la implementación de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción para EVERYTAGE; es necesario organizar su parte administrativa (Departamento de Compras y Departamento de Bodega), y mejorar su proceso productivo, mediante una adecuada asignación de funciones y organización de sus procesos, en una sola área, llamada Departamento de Producción.

Para la parte administrativa es necesaria la creación de un Departamento de Compras y un Departamento de Bodega; aunque no estén directamente relacionados con el proceso de fabricación de los productos, su creación ayudará a evitar que la producción se retrase por la falta de materiales o repuestos para sus máquinas; así como también tener un mejor control y almacenamiento de los materiales que vayan a ser utilizados en la producción de los muebles y sus complementos.

En la parte productiva es necesario definir procedimientos; con el objetivo de determinar los costos reales por materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación para cada orden de producción con mayor precisión y establecer responsables para cada procedimiento de los costos en que incurran; así como también registrarlos por cada concepto, hasta el fin del periodo en el que se debe calcular las variaciones que permitan evaluar el grado de cumplimiento de los compromisos de sus ejecutores.

El Departamento de Producción, estará integrado por los siguientes procesos:

**GRÁFICO No. 17**  
**PROCEDIMIENTOS DE PRODUCCIÓN**



**Fuente:** EVERYTAGE  
**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

El Departamento de Ventas será el punto de partida de una orden de producción. En él se obtienen los datos y las características específicas de trabajo; como cantidad, diseño, tamaño y materiales que se van a utilizar.

Una orden puede pasar o no por cada uno de los procesos del Departamento de Producción, dependiendo de las especificaciones de la orden; pero en el caso de la fabricación de un juego de comedor es necesario que pase por todos los **procesos mencionados**. Terminado este proceso, la orden de producción se convierte en un producto terminado, el que es transferido a la bodega del Almacén.

### **4.3.1.1 Centros de Administración y Producción**

#### **4.3.1.01 Departamento de Compras**

##### **OBJETIVO:**

Este Departamento, será el responsable de adquirir toda la materia prima e insumos necesarios de alta calidad, para la fabricación de los distintos productos que se los realice bajo pedido y en lotes.

##### **FUNCIONES:**

- ✓ Realizar negociaciones con los proveedores sobre políticas de pago y políticas de cobro;
- ✓ Determinar niveles de stock máximos y mínimos requeridos;
- ✓ Adquirir materiales e insumos de alta calidad a los mejores precios y en cantidades adecuadas;
- ✓ Clasificar y ordenar los materiales e insumos existentes;
- ✓ Elaborar base de datos de proveedores nacionales y extranjeros;
- ✓ Presentar informes sobre aprovisionamiento de productos;
- ✓ Vigilar el buen desempeño de empleados de su área;

- ✓ Solicitar a las empresas proveedoras toda la información sobre productos, precios y facilidades de pago para comunicarlo a las otras áreas involucradas en la compra;
- ✓ Realizar el correcto registro de los movimientos de las mercaderías; y,
- ✓ Mantener control detallado del proceso de compra hasta el ingreso a bodegas.



#### **4.3.1.1.02 Departamento de Bodega e Inventarios**

##### **OBJETIVO:**

Controlar y almacenar los materiales e insumos adquiridos, así como los suministros de oficina y computacionales de la empresa a fin de garantizar una organización adecuada del inventario de la empresa.

##### **FUNCIONES:**

- ✓ Implementar un método de control de inventarios de acuerdo a las necesidades actuales de la empresa;
- ✓ Presentar estadísticas de reposición de productos al Departamento de Compras;
- ✓ Codificar equipos, inventarios de mercaderías, suministros de oficina;
- ✓ Almacenar correctamente los materiales e insumos de producción;
- ✓ Hacer periódicamente controles físicos de inventarios;
- ✓ Ingresar a bodega productos debidamente revisados;
- ✓ Realizar despachos de materiales e insumos para el Departamento de Producción; y,
- ✓ Efectuar controles necesarios para evitar pérdidas.

#### **4.3.1.1.03 Departamento de Producción**

##### **OBJETIVO:**

Producir muebles de oficina, juegos de sala, comedores, puertas, closets, archivadores y otros complementos, así como también llevar a cabo proyectos de diseño interior con empresas y clientes individuales de "EVERYTAGE", cuidando y controlando al máximo la calidad en todo el proceso productivo para cada producto, de tal manera que se llegue a satisfacer plenamente las necesidades del cliente.

##### **FUNCIONES:**

- ✓ Supervisar y dirigir el proceso productivo de las obras y contratos que se llevan a cabo con clientes individuales y empresas;
- ✓ Coordinar periódicamente con el Departamento de Compras, las adquisiciones de materiales e insumos necesarios para la producción;
- ✓ Establecer un manual de procedimientos y funciones para la fabricación de los diferentes productos;
- ✓ Elaborar presupuestos de materiales, mano de obra y CIF por departamento;
- ✓ Liquidar y registrar la hoja de costos, analizar e interpretar sus resultados;
- ✓ Adaptar los diseños y productos a las necesidades del cliente;

- ✓ Aplicar altas normas de calidad para la fabricación y diseño de cada producto;
- ✓ Elaborar reportes de cada trabajo realizado;
- ✓ Monitorear mensualmente como está funcionando los equipos y maquinas empleadas en la producción.
- ✓ Diseñar, modelos según los requerimientos y necesidades del cliente;
- ✓ Planificar los materiales a emplearse en una Orden de Producción específica;
- ✓ Fabricar los productos en base a los procesos establecidos.
- ✓ Optimizar la materia prima y materiales empleados, en las distintas órdenes de producción; con el fin de evitar los desperdicios innecesarios.
- ✓ Reportar el adecuado uso de los materiales, y funcionamiento de la maquinaria.
- ✓ Proponer procesos, que ayuden a mejorar la calidad del producto terminado.
- ✓ Cumplir a cabalidad su jornada laboral.

#### **4.4 Implementación del Sistema de Costos por Órdenes de Producción.**

El objetivo del Sistema de Costos por Órdenes de Producción es el de establecer los costos de las unidades usadas en el proceso de fabricación, la Materia Prima Directa, la Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos de Fabricación que se identifiquen en cada una de las órdenes. Estos costos se transfieren a los costos de Inventario Terminado, y por último, al costo de los Artículos Vendidos.

Para iniciar el proceso podemos empezar desde el momento en que un cliente solicita la fabricación de un producto; originándose aquí la orden de trabajo, la que llevará un número correlativo que a la vez asignará este mismo número a todo el proceso de la elaboración de la orden de producción.

Las órdenes de trabajo proporcionan los detalles del producto, el material directo que se va utilizar y los procesos que se van a ejecutar.

Cada formato de requisición o proceso tiene que llevar el número de la orden de trabajo para llevar el costo real de cada orden.

##### **4.4.1 Orden de Producción**

Tan pronto se haya concretado el trabajo con un cliente, se debe emitir la orden de producción desde la Unidad de Ventas o de Producción, según se haya establecido en las competencias. El modelo que se presenta a continuación servirá para la aplicación en la empresa.

**GRÁFICO No. 18**  
**FORMATO DE ORDEN DE PRODUCCIÓN**

<b>EVERYTAGE CIA.LTDA.</b> <b>ORDEN DE PRODUCCIÓN No. ____</b>		
<b>Lugar y fecha:</b> _____		
<b>Cliente:</b> _____		
<b>Artículo:</b> _____	<b>Modelo:</b> _____	<b>Cantidad:</b> _____
<b>Información adicional</b>		
<b>Especificaciones:</b> _____		
_____		
_____		
_____		
<b>Fecha de inicio:</b> _____		<b>Fecha de terminación:</b> _____
<b>Fecha de entrega:</b> _____		
<b>Observaciones:</b>		
_____ <b>Jefe de Producción</b>		

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

#### **4.4.2 Hoja de Costos**

La hoja de costos será abierta tan pronto se expida la Orden de Producción, debe estar actualizada conforme se utilicen y apliquen a los elementos del costo. Una vez que se conozca con certeza que ha concluido lo que se está produciendo se debe liquidar. Este documento constituye el auxiliar del "Inventario de Productos en Proceso" (PEP).

**GRÁFICO No. 19**  
**FORMATO DE HOJA DE COSTOS**

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>											
<b>Hoja de Costos - Departamento de Producción</b>											
<b>Orden de Producción No.</b>						<b>Cliente:</b>					
<b>Artículo:</b>				<b>Modelo:</b>				<b>Cantidad:</b>			
<b>Fecha de inicio:</b>				<b>Fecha de terminación:</b>				<b>Fecha de entrega:</b>			
Materia prima directa				Mano de obra directa				Costos indirectos fabricación			
								<b>Unidades Producidas</b>			
Departamento	Fecha	Dcto.	Costo	Fecha	No. horas	\$ horas	Costo	Fecha	\$ Tasa	Base	Costo
<b>Producción</b>											
<b>Suma</b>				<b>Suma</b>				<b>Suma</b>			
<b>Suma total</b>				<b>Suma total</b>				<b>Suma total</b>			

<b>LIQUIDACIÓN</b>			
<b>Resumen de la Orden de Producción No.</b>			
Conceptos	Dpto. Producción	Total	Costo unitario
Materia prima directa			
Mano de obra directa			
Costo primo directo			
Costos indirectos aplicados			
Costos de fabricación total			
Costo de fabricación unitario			

\_\_\_\_\_

**Contador**

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

La información detallada que proporcionará esta Hoja de Costos, permitirá a la Gerencia disponer de datos reales, comparar el monto de inversiones en cada período y evidenciar cambios significativos, positivos o negativos; todo esto guiará la toma de decisiones para un mejoramiento continuo.

## **4.5 Elementos del Costo**

Es importante el estudio de los elementos del costo de producción, con el fin de optimizar la producción e insumos que se requieran; por lo que se adecuara algunos procedimientos administrativos y contables como se indica a continuación.

### **4.5.1 Materia Prima Directa**

A través de siete fases se desarrollara el ciclo de este elemento fundamental en la producción de los bienes.

1. Detección de necesidades: fase que activa las demás, consiste en dar aviso a los responsables para que se inicie el proceso de compras, le corresponde al bodeguero dar este aviso según las existencias que vayan quedando en los distintos ítems, o en función de las órdenes de trabajo que se hayan expedido y del plan de adquisiciones que debe prepararse periódicamente.
2. Cotización y selección del proveedor: esta fase debe estar a cargo del Departamento de Compras; quien será el encargado de buscar las mejores alternativas del mercado nacional o internacional, los mejores productos a los mejores precios y bajo condiciones de pago que satisfagan las expectativas de la empresa. Es conveniente efectuar la calificación de proveedores que reúnan condiciones como: seriedad, cumplimiento, innovación y tolerancia. Se deben buscar proveedores que sean productores, mayoristas o distribuidores autorizados a fin de garantizar precio, calidad y buena atención.

3. Emisión de la Orden de Compra: Se lo hará según las necesidades del Departamento de Producción, que utiliza un tipo específico de materiales e insumos.

Mediante una orden escrita se asegura que la cantidad, tipo de bien, condiciones de pago y otros requisitos queden perfectamente entendidos por los proveedores; sólo así se evitarán las devoluciones que no convienen. Sin embargo, se propone realizar compras en lotes, lo que le resulta más conveniente a la empresa, por transporte, seguros, cargue y descargue de materiales.

**GRÁFICO No. 20  
FORMATO DE ORDEN DE COMPRA**

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA</b>					
<b>Orden de Compra No.</b>					
<b>Fecha:</b> _____		<b>Factura No.:</b> _____			
<b>Proveedor:</b> _____					
Cantidad	Unidad	Descripción	Código	Precio	
				Unitario	Valor
<b>SUB TOTAL:</b>					
<b>DESCUENTO</b> _____ %:					
<b>IVA 12%:</b>					
<b>TOTAL:</b>					
<div style="border-top: 1px solid black; width: 20%; margin: 0 auto; display: flex; justify-content: center; align-items: center;"> <span style="margin-right: 5px;">_____</span> <span><b>Jefe de Compras</b></span> </div>					

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.



4. Recepción y verificación del pedido: consiste en recibir a satisfacción los bienes comprados. Está a cargo del bodeguero, con la asistencia de los encargados de compras y el Jefe de Producción. Es necesario verificar el contenido y conciliar con la orden de compra y factura; pero debido a que en muchos casos la factura del proveedor se puede demorar en llegar a la empresa, es más conveniente dar el registro contable a los materiales con base en el informe de recepción. En este caso, en el informe de recepción se liquida (se anota) el precio de compra de los distintos materiales recibidos, con base en los precios que figuran en la orden de compra.

En el informe de recepción se cita el número de la orden de compra y también el número de la remisión con la cual el proveedor envió la mercancía. De esta remisión generalmente se recibe y queda en la empresa el original, al cual se adjunta el informe de recepción que se envía a contabilidad.

**GRÁFICO No. 21**  
**INFORME DE RECEPCIÓN DE MATERIALES**

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>INFORME DE RECEPCIÓN DE MATERIALES No. _____</b>				
<b>Fecha:</b> _____				
<b>Recibimos de:</b> _____				
<b>Remisión No.</b> _____ <b>Orden de Compra No.</b> _____				
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR	COSTO UNITARIO
<b>OBSERVACIONES:</b>				
Preparado por: _____		Autorizado por: _____		Entregado por: _____

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

5. Acondicionamiento y despacho: para retirar materiales de bodega con destino a la producción, es necesario presentar al bodeguero la llamada "Requisición de Materiales"; que tiene que elaborarse al menos por triplicado, llevando su correspondiente número consecutivo, la fecha de

elaboración, la descripción de los materiales solicitados con su cantidad respectiva.

Entregado los materiales, el bodeguero pondrá la fecha de despacho y hará firmar a la persona que recibe, en el espacio correspondiente. Luego el bodeguero procede a descargar o dar salida en el kárdex a los materiales despachados, al tiempo que costea las requisiciones (anota en la columna respectiva el costo de los materiales despachados) con las cifras de costo que obtiene de las tarjetas del kárdex.

**GRÁFICO No. 22**  
**FORMATO DE REQUISICIÓN DE MATERIALES**

EVERYTAGE CIA. LTDA.					
REQUISICIÓN DE MATERIALES No.					
Orden de producción No. _____			Fecha: _____		
Responsable: _____			Departamento: _____		
Cantidad	Unidad	Detalle	Código	Costo Unitario	Total
		<b>Suman:</b>			
_____			_____		
<b>Recibí</b>			<b>Entregué</b>		

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

**GRÁFICO No. 23**  
**FORMATO DE KÁRDEX MATERIALES**

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES										
Artículo: _____			Método: _____							
Unidades: _____			Responsable: _____							
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

6. Devoluciones internas y externas: son operaciones inútiles que afectan el costo, la calidad y el ambiente laboral; se debe evitar hasta donde sea posible, mediante acciones de coordinación y comunicación permanentes. Si ocurren excepcionalmente, se entenderá que no hubo cómo evitarlas; si ocurren frecuentemente, entonces existe un problema serio que se debe corregir de inmediato para no tener pérdidas ni caer en incompetencias que hoy resultan intolerables.

Las devoluciones tanto internas (planta a bodega) como externas (empresa a proveedor) siempre deben ser contabilizadas.

**GRÁFICO No. 24  
FORMATO NOTA DE DEVOLUCIÓN**

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA</b>					
<b>Nota de devolución No.</b>					
<b>De la orden de producción No:</b>			<b>Fecha:</b>		
<b>Responsable:</b>					
<b>Departamento:</b>					
Cantidad	Unidad	Descripción	Código	Costo	
				Unitario	Valor
<b>SUB TOTAL:</b>					
<b>DESCUENTO</b> _____ %:					
<b>IVA 12%:</b>					
<b>TOTAL:</b>					
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p><b>Jefe de Compras</b></p>					

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

7. Pago a proveedores: con el proceso de cancelación de facturas y retención de impuestos en la fuente se cierra el ciclo de materiales. Es importante mencionar que la imagen de la empresa no se puede poner en riesgo por falta de pago oportuno; en caso de advertir dificultades de pago, es conveniente contactar al proveedor a fin de renegociar la fecha de pago.

#### **4.5.1.1 Clasificación de materiales**

En el Sistema por Órdenes de Producción, los materiales se clasifican como directos e indirectos; por lo tanto el tratamiento es algo diferente.

a. Materiales directos (MPD): son los productos naturales o previamente procesados que servirán para elaborar otros bienes, con características diferentes llamados productos o artículos terminados. Los materiales directos, o materia prima directa, tienen tres características:

1. Identidad plena, es decir que son rastreables y de fácil identificación con el producto o con la orden de producción.
2. Cantidad representativa, respecto a otros materiales complementarios éstos se evidencian por su presencia incuestionable en los productos.
3. Precio significativo, es decir que el costo de éstos debe ser representativo respecto a otros de menor cuantía.

b. Materiales indirectos (MPI): serán considerados como costos indirectos de fabricación o CIF. Son aquellos productos naturales o previamente procesados que servirán para completar convenientemente la elaboración de los productos terminados. Se identifican cuando una o varias de las condiciones asignadas a la MPD no se cumplen.

En base a lo mencionado, se realiza a continuación una clasificación y cantidad de los materiales directos e indirectos, empleados en la fabricación de un juego de comedor, con ocho sillas; producto que será utilizado en la aplicación del ejercicio práctico a desarrollarse en el capítulo 6.

**TABLA No. 13  
HOJA DE MATERIALES**

EVERYTAGE CIA. LTDA. HOJA DE MATERIALES					
No.	DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD	MATERIALES	
				DIRECTO	INDIRECTO
1	Madera	Tablones (2,40x0,24x0,05)	15	X	
2	Laca	Litros	20		X
3	Sellador	Litros	12		X
4	Tinte	Litros	4		X
5	Tiñer	Litros	7		X
6	Tela para Tapizado	Metros	6	X	
7	Esponja de 5 cm.	Planchas	1	X	
8	Diesel	Galón	1		X
9	Clavos de pulgada y media	Libras	1		X
10	Lijas # 80	Pliegos	5		X
11	Lijas # 150	Pliegos	3		X
12	Lijas # 220	Pliegos	2		X
13	Pega blanca	Litros	1		X
14	Cemento de contacto	Litros	1		X

**Fuente:** EVERYTAGE

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

#### **4.5.2 Mano de Obra Directa**

Es el conjunto de pagos realizados a los obreros por su trabajo efectuado en una actividad productiva.

Es importante que EVERYTAGE tenga un control de este elemento ya que gracias a esto se puede evitar el desperdicio de la mano de obra disponible, controlando las labores que ejecuta cada uno de los obreros.

En base a lo mencionado es importante explicar lo siguiente:

*Reclutamiento:* Este proceso administrativo es clave para EVERYTAGE, puesto que la selección y reclutamiento debe responder a la necesidad de contar con personal especializado en el desarrollo de las funciones requeridas para la parte productiva, como son: Carpintería, Diseño, Pintura, Lacado, Tallado, etc.

*Capacitación:* Para que la mano de obra sea eficiente es necesario que cada obrero sea multifuncional, requerir de los obreros a ser especialistas ya no solo en una actividad sino en varias y de esta forma lograr que cada uno conozca y se involucre con todo el proceso de fabricación de los productos; lo cual se consigue con capacitación y entrenamiento permanente.

*Pago oportuno del salario y beneficios:* Es importante para el obrero el pago oportuno de su salario, para satisfacer las necesidades del presupuesto familiar. Por lo que EVERYTAGE debe cumplir a tiempo con el pago de los salarios y beneficios que por ley le corresponden al trabajador y de esta manera evitarse problemas legales y poder exigir mayor productividad.



*Controlar su presencia:* Son muchos los aspectos que se deben considerar y numerosas las medidas que pueden tomarse para controlar las horas de trabajo en cualquier tipo de actividad. Cada obrero, al entrar o salir de la fábrica, debe ingresar la tarjeta en el reloj de control y éste registra automáticamente el día y la hora exacta; al final de la semana se computarán las horas regulares y las horas extras trabajadas; por cuanto es necesario la creación de una tarjeta de reloj que ayude a determinar el tiempo hábil e improductivo, logrando evitar el desperdicio de mano de obra.

**GRÁFICO No. 25  
FORMATO TARJETA DE RELOJ**

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>Tarjeta de reloj</b>				
<b>Nombre del obrero:</b> _____				
<b>Código:</b> _____				
<b>Departamento:</b> _____				
<b>Semana del:</b> _____ <b>al</b> _____ <b>de</b> _____ <b>de 201X</b>				
<b>DIA</b>	<b>Entrada</b>	<b>Salida</b>	<b>Total</b>	<b>Horas extras</b>
<b>Lunes</b>				
<b>Martes</b>				
<b>Miércoles</b>				
<b>Jueves</b>				
<b>Viernes</b>				
<b>Sábado</b>				
Total horas normales:     _____				
Total horas extras:        _____				

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

*Roles de pago y provisiones:* Será necesario registrar en las nóminas con base en las tarjetas de control de tiempo y los registros de asistencia, las planillas de pago de salarios y provisiones de décimos o sobresueldos, fondos de reserva y demás componentes de la remuneración; es decir, se deben elaborar roles, para garantizar la asignación justa del valor de mano de obra a las distintas órdenes, en el Departamento de Producción.

*Cálculo, asignación y registro de la mano de obra directa:* El costo de la mano de obra directa está dado por todos los desembolsos presentes y futuros que la empresa realice, con el fin de satisfacer la obligación contractual que tiene con los obreros que laboran en la Planta (Departamento de Producción). De tal manera que no sólo se debe contabilizar el valor que consta en el rol de pagos, sino que deben sumarse las provisiones para décimos tercero y cuarto (sobresueldos), fondos de reserva, vacaciones, aportes patronales para seguridad social y demás beneficios que de manera particular se hayan estipulado en el contrato de trabajo.

**GRÁFICO No. 26  
FORMATO ROL DE PAGOS**

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA. ROL DE PAGOS JULIO 2010. MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>Obrero:</b>
<b>Conceptos</b>	
Salarios	
(+) Horas extras	
(+) Bonificación	
<b>(=) Subtotal Ingresos</b>	
Décimo tercer sueldo	
Décimo cuarto sueldo	
Fondos de Reserva	
Vacaciones	
Aporte Patronal	
<b>(=) Costo total</b>	

**Elaborado por:** Oscar Ortiz.

### **4.5.3 Costos Indirectos de Fabricación – CIF**

Los costos indirectos de fabricación CIF, comprenden los bienes, semielaborados o elaborados, de carácter complementario; que para el caso de EVERYTAGE son: Depreciación (Maquinaria y Equipo, Edificio), materiales indirectos (laca, sellador, tinte, tiñer, pegamentos, lijas, clavos, diesel, etc.), servicios básicos, salario de supervisor de fábrica, mantenimiento de maquinaria de maquinaria, y otros insumos indispensables para la producción de los productos.

Debido a la naturaleza en la composición de los costos indirectos de fabricación y a las condiciones del Sistema por Órdenes de Producción, resulta casi imposible asignarlos a la hoja de costos respectiva, con base en costos históricos o reales; por tanto es necesario buscar mecanismos de aplicación sistemática a las órdenes respectivas. Para ello se debe preparar un presupuesto que de origen a la tasa predeterminada, y al contabilizarlos usar la cuenta CIF – Aplicados.

Por ejemplo en la fabricación de un juego de comedor, si se quiere costear los CIF con valores históricos, como el costo primo, para una orden de producción que comienza a ejecutarse el 1 de julio y termina el 5, habría que esperar al menos hasta el 31 de julio, para reconocer todos los consumos de bienes y servicios indirectos de julio; así el producto que está listo para ser vendido el día 5 debería esperar 26 días para determinar el costo total y poder facturarlos para su venta.

Por cuanto el mecanismo apropiado, aunque tenga falencias e imprecisiones, consiste en calcular por anticipado los costos de todos y cada uno de los conceptos que integran los CIF, bajo un proceso de presupuestación donde se obtiene una tasa o alícuota que debe ser aplicada (cargo contable) a las

órdenes de producción y registrada contablemente en las hojas de costos respectivas, conforme vayan siendo concluidas.

Para la implementación del Sistema de Costos por Órdenes de producción se utilizará como base las "unidades producidas", por la razón de que se cuenta con un mercado dispuesto a comprar sin restricciones, la existencia de clientes potenciales que piden un determinado producto (juegos de comedor), en cantidades considerables.

#### **4.6 Contabilización de los Costos en el Sistema por Órdenes de Producción**

En la implementación del Sistema por Órdenes de Producción, el control del costo se terminará una vez que cada una de las órdenes termine su fase de producción. Las requisiciones de materiales e insumos cuantificarán el valor de la materia prima utilizada en cada orden de producción, las tarjetas de control de la mano de obra a su vez determinarán el tiempo empleado por los obreros en la fabricación de esa orden.

Los costos directos son posibles cuantificarlos en función de cada una de las órdenes de producción.

Más adelante se propone un plan de cuentas, donde se detallan todas las cuentas, subcuentas y auxiliares que se utilizarán en todo el proceso contable – productivo; con su respectivo código, para que no se dificulte la aplicación de un ingreso o un gasto.

#### **4.6.1 Contabilización de la Materia Prima Directa**

##### **INSTRUCTIVO:**

1. Las materias primas y los suministros empleados en la producción se solicitarán mediante el Departamento de Compras. Estos materiales deberán ser guardados en bodega, ordenados y clasificados adecuadamente, de tal manera que sean identificables y fáciles de llegar a ellos, cuando se los necesite.
2. Al requerir un determinado material para algún departamento, se elaborará una requisición de materiales (Gráfico No. 22), la cual deberá ser aprobada por el Jefe de Producción, un Supervisor u otra persona autorizada.
3. La requisición de materiales servirá para identificar el material y su destino final; en donde bodega será la encargada de retener las requisiciones y enviar periódicamente a contabilidad para su registro.
4. La salida de materiales e insumos de la bodega, generará un registro inmediato en la columna egresos, lo que significa una disminución de las existencias del inventario, pero al ingresarse a la fábrica constituye un incremento al valor del inventario de artículos en proceso de elaboración.
5. Los materiales que se envíen al Departamento de Producción, pueden ser empleados en una o más órdenes de producción como materiales directos o pueden constituir costos indirectos de fabricación por ser materiales indirectos.
6. Contabilidad será la encargada de clasificar los materiales e insumos salidos de bodega, en las cuentas auxiliares correspondientes, si se destinan a las

diferentes órdenes de producción, se registrarán en cada una de las hojas de costo u órdenes de producción respectivas, si el material egresado es indirecto se registrará en la cuenta del mayor general, Costos de fabricación, valores que se distribuyen posteriormente.

7. La cuenta mayor general Costos de fabricación, a su vez debe disponer de todas las cuentas auxiliares que se necesiten; por ejemplo: Depreciación (Maquinaria y Equipo, Vehículos, Edificio), materiales indirectos (laca, sellador, tinte, tiñer, pegamentos, lijas, clavos, diesel, etc.), servicios básicos, salario de supervisor de fábrica, mantenimiento de maquinaria de maquinaria, etc.

#### **4.6.2 Contabilización de la Mano de Obra Directa**

##### **INSTRUCTIVO:**

1. Es importante para EVERYTAGE tener un control de este elemento, por lo que es necesario el uso de un reloj marcador de tiempo con su respectiva tarjeta (Gráfico No. 25) que sirvan para controlar la hora de entrada y salida. Este control servirá básicamente para el pago de los salarios de los obreros.
2. Es necesario que se realice un control permanente al personal y conocer que trabajos realizó durante su jornada laboral, para poder cargar el costo a las órdenes de producción; por cuanto todos los obreros que han realizado trabajos en las diferentes órdenes de producción serán considerados en el cálculo de la mano de obra directa.
3. Los registros por mano de obra directa corresponden a valores estimados, por tanto se debe contabilizar como valores aplicados, los mismos que serán ajustados periódicamente, en función mensual para el caso de "EVERYTAGE". Al final los valores aplicados y realizados serán iguales.

### **4.6.3 Contabilización de los Costos Indirectos de Fabricación**

Los costos indirectos de fabricación se relacionan con toda la producción de la fábrica, por cuanto no es posible su aplicación en cada una de las órdenes de producción en forma exacta, será necesario relacionar estos con las unidades que se produzcan en las diferentes órdenes, el peso de la producción, la mano de obra directa o las horas de trabajo de las máquinas. Para el desarrollo del ejercicio práctico en el Capítulo VI, se utilizará para el cálculo de la tasa predeterminada a las unidades producidas.

#### **INSTRUCTIVO:**

1. Definir el período presupuestario, que normalmente corresponde a un año de actividades pero puede ser menor; en la medida que las condiciones económicas de la empresa o del entorno sean bastantes inciertas.
2. Obtener la mayor cantidad de información trascendente de la competencia, de los clientes-proveedores y de la economía del país (indicadores económicos: inflación, tasas de interés, etc.)
3. Determinar el nivel de producción, definiendo una unidad de medida a través de la cual se fijará el volumen, que la empresa desea alcanzar objetivamente en el período presupuestario que está preparando; para este efecto se debe consultar la capacidad real, teórica y práctica de la producción.
4. Obtener información histórica reciente del anterior período, sobre los CIF empleados en la cantidad de artículos fabricados.
5. Identificar todos los conceptos (rubros u objetivos) que integran los CIF.



6. Preparar una hoja de cálculo en Excel insertando la información de los puntos 3, 4 y 5.
7. Clasificar y organizar estos conceptos entre fijos (F), variables (V) y mixtos (M).
8. Proyectar las cifras históricas, pasando los precios actuales a valores futuros, bajo las nuevas condiciones de mercado, que serán poco o muy distintas, dependiendo de la inflación, acuerdos contractuales, especulación y otras variables económicas que modificarían los precios dentro del período presupuestario.
9. Ponderar las cifras al nuevo nivel de producción esperado, incrementándolo o decrementándolo proporcionalmente.
10. Sumar los costos indirectos esperados en el período presupuestario y calcular la tasa predeterminada dividiendo el total de los costos indirectos presupuestados, entre una base que denota la capacidad productiva presupuestada para el mismo período, la cual estará expresada en unidades físicas, horas de mano de obra directa, horas/máquina, etc.
11. Una vez que se haya establecido la tasa de aplicación de los costos de fabricación, se aplicaran a cada una de las órdenes de producción durante todo el período.
12. Terminada la fase de producción de cada una de las órdenes específicas, se liquida el costo de fabricación, sumando los materiales directos, mano de obra directa y los costos de fabricación aplicados.

13. La mano de obra directa y los costos de fabricación son valores aplicados en función de cálculos previos que serán realizados por Contabilidad con el objetivo de determinar los elementos del costo.
14. Es necesario que se ajuste mensualmente los valores aplicados con los valores realizados y así evitar diferencias y disminuir posibles conflictos económicos en la empresa.
15. Se debe tomar en cuenta que cuando los valores aplicados estén sobrestimados, el costo de producción se encontrará también sobrestimado, si a este valor se incrementa la utilidad de la empresa, el precio de venta no será competitivo en el mercado, como consecuencia final, las ventas pueden disminuir significativamente.

Si los valores aplicados están subestimados, es muy peligroso para la economía interna de EVERYTAGE, debido a que los costos reales son superiores a los estimados y las utilidades en cada una de las órdenes de producción serán menores y en algunos casos puede generar pérdidas.

## 4.7 Movimiento de las Cuentas

Para que la implementación del Sistema de Costos por Órdenes de Producción funcione adecuadamente es necesario identificar físicamente cada orden de trabajo y separar sus costos relacionados. Las requisiciones de Materia Prima Directa y los costos de Mano de Obra Directa llevan el número de la Orden de Producción, los Costos Indirectos de Fabricación generalmente se aplican en función de una tasa predeterminada como: unidades producidas, mano de obra directa, horas máquina o alguna otra base aplicable.

El control contable se realiza utilizando la cuenta de mayor general, **Inventario Productos en Proceso** y como cuentas auxiliares las respectivas órdenes de producción, por ejemplo: **Orden de Producción No. 001**. Todos los cargos que se hagan a las diferentes órdenes en sus respectivas hojas de costos, con respecto a materiales directos y mano de obra directa, deberán ser cargados a la cuenta **Inventario Productos en Proceso**. Mientras que para los costos indirectos de fabricación ya sean reales o aplicados, deberán contabilizarse por separado con el fin de determinar claramente las variaciones (favorable o desfavorable) que se registren al final del período.

Una vez terminado el proceso de fabricación, se transfieren el Inventario Productos Terminados a la bodega del almacén, registrando un crédito a la cuenta **Inventario Productos en Proceso** y un débito a la cuenta **Inventario Productos Terminados**, también en esta cuenta de mayor general se registrarán cuentas auxiliares para cada uno de los clientes o distribuidores que hicieron sus pedidos para la producción de artículos en la fábrica.

#### 4.7.1 Flujo del costo por órdenes de producción

##### 4.7.1.1 Inventario de Materiales:

**Definición:** Es una cuenta de activo corriente, que en forma permanente presenta el inventario de los materiales existentes en la bodega.

**Valores que se debitan:** Inventario inicial, Compras de materiales: directos e indirectos, Devolución de Materiales de Producción a Bodega.

Los registros a nivel de diario serán los siguientes de acuerdo al Principio de Devengado:

Inventario inicial:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
01-jul	Inventario Materia Prima Directa		xxxx	
	Madera Cedro	xxx		
	Tela para Tapizado	xxx		
	Espanja	xxx		
	Capital Social			xxxx
	P/r Registro Asiento de Apertura			

Compras:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-X-</b>			
02-jul	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>		xxx	
	150 Tablones de Cedro	<u>xxx</u>		
	IVA en Compras 12%		xxx	
	<u>Bancos y/o Proveedores</u>			xxx
	Produbanco	<u>xxx</u>		
	Retención en la Fuente IR 1%			xxx
	P/r Compra MPD, según Orden de Compra No. 001			

Devolución de Materiales de Producción a Bodega:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-X-</b>			
02-jul	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>		xxx	
	150 Tablones de Cedro	<u>xxx</u>		
	<u>Inventario Productos en Proceso</u>			xxx
	Orden de Producción No. 001	<u>xxx</u>		
	P/r Devolución de materiales; O.P. No. 001			

**Valores que se acreditan:** Consumo de materiales: directos e indirectos, Devolución de Materiales a Proveedores.

Los registros a nivel de diario serán los siguientes de acuerdo al Principio de Devengado:

Consumo de Materiales:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
01-jul	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>		xxx	
	Orden de Producción No. 001	xxx		
	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>			xxx
	180 Tablones de Cedro	xxx		
	P/r Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 001			

Devolución de Materiales a Proveedores:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
02-jul	<u>Proveedores</u>		xxx	
	Edimca	xxx		
	Retención en la Fuente IR 1%		xxx	
	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>			xxx
	30 Tablones de Cedro	xxx		
	IVA en Compras 12%			xxx
	P/r Devolución compra según factura No. 0006789			

**Conciliación:** Confrontación de saldos del kárdex con el saldo de su cuenta en el mayor general.

#### 4.7.1.2 Mano de Obra Directa:

**Definición:** Es una cuenta de gastos, que registra el pago de la mano de obra de la fábrica, dichos valores se transfieren al proceso productivo.

**Valores que se debitan:** Total del rol de pagos, Provisiones beneficios sociales por pagar.

Los registros a nivel de diario serán los siguientes de acuerdo al Principio de Devengado:

Rol de pagos:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
30-jul	Mano de Obra Directa		xxx	
	Obreros de Fábrica	xxx		
	Bancos			xxx
	Produbanco	xxx		
	IESS por Pagar 9,35%			xxx
	Anticipo Salarios			xxx
	P/r Rol de Pagos, correspondiente al mes de Julio			

Provisiones Beneficios Sociales por pagar:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	-x-			
30-jul	<u>Mano de Obra Directa</u>		xxxx	
	Obreros de Fábrica	xxx		
	<u>Provisión Beneficios Sociales por Pagar</u>			xxxx
	Décimo tercer sueldo por pagar	xxx		
	Décimo cuarto sueldo por pagar	xxx		
	Fondos de reserva por pagar	xxx		
	Vacaciones por pagar	xxx		
	Aporte Patronal	xxx		
	P/r Provisiones, correspondientes al mes de julio			

**Valores que se acreditan:** Asignación de mano de obra directa e indirecta a la producción.

El registro a nivel de diario será el siguiente de acuerdo al Principio de Devengado:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	-x-			
31-jul	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>		1.605,08	
	Orden de Producción No. 001	<u>1.605,08</u>		
	<u>Mano de Obra Directa</u>			1.605,08
	Obreros de Fábrica	<u>1.605,08</u>		
	P/r Asignación MOD en la O.P. No. 002			

**Conciliación:** Su saldo se verifica por las sumas de los roles de pago correspondientes.



#### 4.7.1.3 Costos Indirectos de Fabricación Aplicados:

**Definición:** Es una cuenta de mayor general que registra los valores de costo de fabricación que se aplicaron a la producción; se ajustan con los valores de los Costos Indirectos de Fabricación Reales y las variaciones que se den al final del período.

**Valores que se acreditan:** Aplicación de costos indirectos de fabricación presupuestados.

El registro a nivel de diario será el siguiente de acuerdo al Principio de Devengado:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
20-jul	Inventarios Productos Terminados		xxx	
	Juegos de Comedor Moderno	xxx		
	CIF – Aplicados			Xxx
	P/r Cierre de la Orden de Producción No. 001			

**Conciliación:** Su saldo se verifica por la variación de los CIF (sea esta favorable o desfavorable), con los costos reales.

#### 4.7.1.4 Inventario Productos Terminados:

**Definición:** Es una cuenta de control de los artículos terminados en un determinado período, su valor se transfiere a la cuenta Costo de Producción y Ventas, dejando al final de cada período un saldo CERO.

**Valores que se debitan:** Productos que terminaron la fase de producción.

El registro a nivel de diario será el siguiente de acuerdo al Principio de Devengado:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20-jul	<u>Inventarios Productos Terminados</u>		xxx	
	Juegos de Comedor Moderno	<u>xxx</u>		
	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>			xxx
	Materia Prima Directa	xxx		
	Mano de Obra Directa	<u>xxx</u>		
	CIF – Aplicados			xxx
	P/r Cierre de la Orden de Producción No. 001			

**Valores que se acreditan:** Transferencia a la cuenta Costo de Producción y Ventas.

El registro a nivel de diario será el siguiente de acuerdo al Principio de Devengado:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
31-jul	Costo de Producción y Ventas		xxx	
	<u>Inventarios Productos Terminados</u>			xxx
	Juego de Comedor Moderno	xxx		
	P/r Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000546			

**Conciliación:** Su saldo se verifica con la sumatoria de los saldos finales registrada en los kárdex de Productos Terminados.

#### 4.7.1.5 Costos Indirectos de Fabricación Reales:

**Definición:** Es una cuenta de costos, que registra el valor pagado por costos de fabricación reales incurridos durante un período determinado. Su valor se transfiere a la cuenta de Inventario Productos en Proceso o se liquida por separado con los costos de fabricación aplicados y las variaciones que se den al final del período.

**Valores que se debitan:** Por consumo de materiales indirectos, ajuste por depreciaciones, salarios mano de obra indirecta (supervisor de fábrica), pago de servicios básicos, mantenimiento de maquinaria, etc.

Los registros a nivel de diario serán los siguientes de acuerdo al Principio de Devengado:

Materiales indirectos:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
21-jul	<u>CIF Reales</u>		xxx	
	Materiales indirectos O.P. No. 002	xxx		
	<u>Inventario Materiales Indirectos-Producción</u>			xxx
	Clavos de pulgada y media	xxx		
	Lijas # 80	xxx		
	Lijas # 150	xxx		
	Pega blanca	xxx		
	P/r Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 006			

Ajuste por Depreciación:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
16-jul	<u>CIF Reales</u>		xxx	
	Depreciación Edificio	xxx		
	Depreciación Maquinaria	xxx		
	Depreciación Acumulada Edificio			xxx
	Depreciación Acumulada Maquinaria			xxx
	P/r Ajuste por depreciación Dpto. de Producción			

Salario de Mano de Obra Indirecta:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
30-jul	<u>CIF Reales</u>		Xxx	
	Supervisor de Fábrica	Xxx		
	<u>Bancos</u>			xxx
	Produbanco	Xxx		
	IESS por Pagar 9,35%			xxx
	Anticipo Salarios			xxx
	P/r Rol de Pagos MOI, correspondiente al mes de Julio			
	<b>-x-</b>			
30-jul	<u>CIF Reales</u>		xxx	
	Supervisor de Fábrica	Xxx		
	<u>Provisión Beneficios Sociales por Pagar</u>			Xxx
	Décimo tercer sueldo por pagar	Xxx		
	Décimo cuarto sueldo por pagar	Xxx		
	Fondos de reserva por pagar	Xxx		
	Vacaciones por pagar	Xxx		
	Aporte Patronal	Xxx		
	P/r Provisión MOI, correspondiente al mes de julio			

Pago de Servicios Básicos:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
29-jul	CIF Reales		99,69	
	Luz eléctrica	xxx		
	Agua potable	xxx		
	Teléfono	xxx		
	<u>Bancos</u>			Xxx
	Produbanco	xxx		
	Retención en la Fuente IR 1%			Xxx
	Retención en la Fuente IR 2%			Xxx
	P/r Pago de Servicios básicos del mes de julio			

Mantenimiento de maquinaria:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
27-jul	CIF Reales		Xxx	
	Mantenimiento de maquinaria	xxx		
	IVA en Compras 12%		Xxx	
	<u>Bancos</u>			Xxx
	Produbanco	xxx		
	Retención en la Fuente IR 2%			Xxx
	P/r Pago de mantenimiento de maquinaria, ch. # 0769			

**Conciliación:** Su saldo se verifica por la variación de los CIF (sea esta favorable o desfavorable), con los costos aplicados.

#### 4.7.1.6 Cierre de Costos Indirectos de Fabricación Aplicados, Reales y sus Variaciones:

##### Costos Indirectos de Fabricación Aplicados

**Valores que se debitan:** Ajustes con costos indirectos de fabricación reales, también pueden ser valores de crédito.

El registro a nivel de diario será el siguiente de acuerdo al Principio de Devengado:

Variación desfavorable:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
31-jul	CIF – Aplicados		xxx	
	Variación de los CIF		xxx	
	CIF – Reales			Xxx
	P/r Variación de los CIF desfavorable			

Variación favorable:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
31-jul	CIF – Aplicados		xxx	
	CIF Reales		xxx	
	Variación de los CIF			Xxx
	P/r Variación de los CIF favorable			

### Costos Indirectos de Fabricación Reales:

**Valores que se acreditan:** Ajustes con costos de fabricación aplicados, también pueden ser valores de débito.

El registro a nivel de diario será el siguiente de acuerdo al Principio de Devengado:

Variación desfavorable:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
31-jul	CIF – Aplicados		Xxx	
	Variación de los CIF		Xxx	
	CIF – Reales			xxx
	P/r Variación de los CIF desfavorable			

Variación favorable:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-x-</b>			
31-jul	CIF – Aplicados		Xxx	
	CIF Reales		Xxx	
	Variación de los CIF			Xxx
	P/r Variación de los CIF favorable			



#### 4.7.1.7 Costo de Producción y Ventas

**Definición:** Es el costo que se calcula sumando al inventario inicial de productos terminados el costo de los productos terminados en el período, de este total se resta el inventario final y se obtiene el costo de producción y ventas. Saldo final, CERO.

**Valores que se debitan:** Ajuste Costo de Producción y Ventas, variación de los CIF desfavorable.

Los registros a nivel de diario serán los siguientes de acuerdo al Principio de Devengado:

Ajuste Costo de Producción y Ventas:

EVERYTAGE CIA. LTDA.				
LIBRO DIARIO				
FOLIO No. 001				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	-x-			
31-jul	Costo de Producción y Ventas		xxx	
	<u>Inventarios Productos Terminados</u>			xxx
	Juego de Comedor Neoclásico	xxx		
	P/r Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000547			

Variación de CIF desfavorable:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
31-jul	Costo de producción y ventas		xxx	
	Variación de los CIF			xxx
	P/r Ajuste de los CIF por variación desfavorable			

**Valores que se acreditan:** Utilidad Bruta en Ventas, variación de los CIF favorable.

Los registros a nivel de diario serán los siguientes de acuerdo al Principio de Devengado:

Utilidad Bruta en Ventas

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
31-jul	Ventas		xxx	
	Utilidad Bruta en Ventas			xxx
	Costo de Producción y Ventas			xxx
	P/r Utilidad Bruta en Ventas			

Variación de CIF favorable:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>				
<b>LIBRO DIARIO</b>				
<b>FOLIO No. 001</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
31-jul	Variación de los CIF		xxx	
	Costo de producción y ventas			xxx
	P/r Ajuste de los CIF por variación favorable			

**Conciliación:** Su saldo se verifica entre la diferencia del total de ventas y la utilidad bruta en ventas.

#### **4.8 Plan de Cuentas Propuesto**

Es un instrumento de consulta que permite presentar a la gerencia estados financieros y estadísticos de gran importancia para la toma de decisiones, y posibilitar un adecuado control.

A continuación se propone un plan de cuentas, para el Área de Producción de "EVERYTAGE", aplicando el sistema de codificación numérico-decimal.

**PLAN DE CUENTAS**  
**"EVERYTAGE" CIA. LTDA.**

<b>1.</b>	<b>ACTIVO</b>
<b>1.1.</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>
1.1.01	CAJA
1.1.02	BANCOS
1.1.03	CUENTAS POR COBRAR
1.1.04	DOCUMENTOS POR COBRAR
1.1.05	PROVISIONES
1.1.06	OTRAS CUENTAS POR COBRAR
1.1.07.	INVENTARIOS
1.1.07.01	INVENTARIOS MATERIA PRIMA
1.1.07.02	INVENTARIOS PRODUCTOS EN PROCESO
1.1.07.03	INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS
1.1.08	OTROS ACTIVOS CORRIENTES
<b>1.2.</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>
<b>1.2.01.</b>	<b>ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE</b>
1.2.01.01	TERRENOS
<b>1.2.02.</b>	<b>ACTIVO FIJO DEPRECIABLE</b>
1.2.02.01	MAQUINARIA Y EQUIPO
1.2.02.02	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.03	EQUIPO DE OFICINA
1.2.02.04	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.05	MUEBLES Y ENSERES
1.2.02.06	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.07	EQUIPO DE COMPUTO
1.2.02.08	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
1.2.02.09	EDIFICIO
1.2.02.10	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
<b>1.3.</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>
1.3.01	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
1.3.02	AMORTIZACIÓN ACUMULADA
1.3.03	PATENTES
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>
<b>2.1.</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>
2.1.01	PROVEEDORES
2.1.02	ANTICIPO CLIENTES
2.1.03	OBLIGACIONES BANCARIAS POR PAGAR

2.1.04	SUELDOS Y BENEFICIOS POR PAGAR
2.1.05	IMPUESTOS POR PAGAR
<b>2.2.</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>
2.2.01	OBLIGACIONES BANCARIAS
2.2.02	DOCUMENTOS POR PAGAR
<b>2.3.</b>	<b><u>OTROS PASIVOS</u></b>
2.3.01	COBRADOS POR ADELANTADO
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>3.1.</b>	<b><u>CAPITAL</u></b>
3.1.01	CAPITAL SOCIAL PAGADO
<b>3.2.</b>	<b><u>RESERVAS</u></b>
3.2.01	RESERVA LEGAL
3.2.02	RESERVA FACULTATIVA
3.2.03	RESERVA ESTATUTARIA
<b>3.3.</b>	<b><u>RESULTADOS</u></b>
3.3.01	RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR
3.3.02	RESULTADO DEL EJERCICIO
<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>4.1.</b>	<b><u>INGRESOS OPERACIONALES</u></b>
4.1.01	VENTAS
4.1.02	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS
<b>4.2.</b>	<b><u>OTROS INGRESOS</u></b>
4.2.01	INTERESES POR INVERSIONES
4.2.02	INTERESES RECIBIDOS
4.2.03	UTILIDAD DEL EJERCICIO
<b>5.</b>	<b>COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS</b>
<b>5.1.</b>	<b><u>COSTO PRIMO</u></b>
5.1.01.	<b><u>MATERIA PRIMA DIRECTA</u></b>
5.1.01.01	MADERA SEYKE
5.1.01.02	MADERA CAOBA
5.1.01.03	MADERA CEDRO
5.1.01.04	MADERA LAUREL
5.1.01.05	MADERA NOGAL
5.1.01.06	TELA PARA TAPIZADO
5.1.01.07	ESPONJA
5.1.02.	<b><u>MANO DE OBRA DIRECTA</u></b>
5.1.02.01	ANTICIPO SALARIOS MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.02	SALARIOS MANO DE OBRA DIRECTA

5.1.02.03	BONIFICACIÓN MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.04	HORAS EXTRAS MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.05	DÉCIMO TERCER SUELDO MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.06	DÉCIMO CUARTO SUELDO MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.07	FONDOS DE RESERVA MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.08	VACACIONES MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.02.09	APORTE PATRONAL MANO DE OBRA DIRECTA

**5.2. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

5.2.01.	<u>MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN</u>
5.2.01.01	LACA
5.2.01.02	SELLADOR
5.2.01.03	TINTE
5.2.01.04	TIÑER
5.2.01.05	PEGA BLANCA
5.2.01.06	CLAVOS DE PULGADA Y MEDIA
5.2.01.07	LIJAS # 80
5.2.01.08	LIJAS # 150
5.2.01.09	LIJAS # 220
5.2.01.10	CEMENTO DE CONTACTO
5.2.01.11	DIESEL
5.2.02.	<u>MANO DE OBRA INDIRECTA</u>
5.2.02.01	SALARIO SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN
5.2.03	DEPRECIACIÓN EDIFICIO DE FÁBRICA
5.2.04	DEPRECIACIÓN MAQUINARIA INDUSTRIAL
5.2.05	MANTENIMIENTO MAQUINARIA INDUSTRIAL
5.2.06	TELÉFONO
5.2.07	LUZ ELÉCTRICA
5.2.08	AGUA POTABLE
5.2.09.	COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS
5.2.09.01.	<u>MATERIALES INDIRECTOS: VENTAS</u>
5.2.09.01.01	POLYESPANDER
5.2.09.01.02	CARTÓN DE EMBALAJE
5.2.09.01.03	PLÁSTICO DE EMBALAJE

<b>6.</b>	<b>DE ORDEN</b>
<b>6.1.</b>	<b>DEUDORAS</b>
<b>6.2.</b>	<b>ACREEDORAS</b>

# CAPÍTULO V

## 5. EJERCICIO PRÁCTICO

El Sistema de Control de Inventarios que se va a utilizar en el ejercicio práctico para EVERYTAGE es el Sistema de Permanencia de Inventarios.

### **SISTEMA DE PERMANENCIA DE INVENTARIOS.**

Las características de este sistema son:

- Utiliza tres cuentas: Inventario de Materiales, Ventas, Costo de Ventas.
- Se utilizarán Kárdex para cada tipo de producto y para llevar un control de los mismos.
- El Inventario de Materiales mostrará el valor del Inventario Final.

Los saldos del Inventario Final coincidirán con la sumatoria de los saldos de las tarjetas auxiliares Kárdex.



EVERYTAGE presenta los siguientes datos al 01 de Julio de 2010.

**Bancos: \$45.978,54**

## INVENTARIOS

### INVENTARIO INICIAL MATERIA PRIMA DIRECTA AL 01 DE JULIO DEL 2010.

<b>INVENTARIOS</b> <b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b> <b>Cuenta de Mayor Principal:</b> Inventarios <b>Cuenta de Mayor Auxiliar:</b> Inventario Materia Prima Directa <b>Fecha:</b> Al 01 de Julio del 2010				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Madera Cedro	Tablones (2,40x0,24x0,05)	400	\$ 16	\$ 6.400,00
Tela para Tapizado	Metros	60	\$ 12	\$ 720,00
Esponja	Planchas	32	\$ 6,50	\$ 208,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 7.328,00</b>

**INVENTARIO INICIAL MATERIALES INDIRECTOS AL 01 DE JULIO DEL  
2010.**

**INVENTARIO INICIAL MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN**

<b>INVENTARIOS MATERIALES INDIRECTOS</b>				
<b>Cuenta de Mayor Principal:</b> Inventarios				
<b>Cuenta de Mayor Auxiliar:</b> Inventario Materiales Indirectos – Producción				
<b>Fecha:</b> Al 01 de Julio del 2010				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Laca	Litros	200	\$ 3,75	\$ 750,00
Sellador	Litros	200	\$ 3,85	\$ 770,00
Tinte	Litros	50	\$ 9,25	\$ 462,50
Tiñer	Litros	30	\$ 1,13	\$ 33,90
Pega Blanca	Litros	15	\$ 1,50	\$ 22,50
Clavos de pulgada y media	Libras	60	\$ 1,25	\$ 75,00
Lijas # 80	Pliegos	150	\$ 0,35	\$ 52,50
Lijas # 150	Pliegos	300	\$ 0,30	\$ 90,00
Lijas # 220	Pliegos	300	\$ 0,24	\$ 72,00
Cemento de contacto	Litros	50	\$ 3,50	\$ 175,00
Diesel	Galones	34	\$ 1,03	\$ 35,02
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.538,42</b>

**INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS AL 01 DE JULIO DEL  
2010.**

<b>INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS</b>				
<b>Cuenta de Mayor Principal:</b> Inventarios				
<b>Cuenta de Mayor Auxiliar:</b> Inventario Producto Terminado				
<b>Fecha:</b> Al 01 de Julio del 2010				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Comedor Moderno	Juegos	7	\$ 752,22	\$ 5.265,54
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 5.265,54</b>

<b>INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS</b>				
<b>Cuenta de Mayor Principal:</b> Inventarios				
<b>Cuenta de Mayor Auxiliar:</b> Inventario Producto Terminado				
<b>Fecha:</b> Al 01 de Julio del 2010				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Comedor Neoclásico	Juegos	5	\$ 792,78	\$ 3.963,90
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.963,90</b>

## **EJERCICIO PRÁCTICO**

EVERYTAGE fábrica Muebles de Oficina, Juegos de Sala, Comedores, Dormitorios, Puertas, Closets, Archivadores y otros complementos a pedido de clientes o en lotes para stock; por lo tanto se propone la implementación de un Sistema de Costos por Órdenes de Producción, con el fin de determinar sus costos de producción.

Y para la aplicación del Sistema de Costos por Órdenes de Producción, se tomara como referencia el producto que más se vende, como son los juegos de comedor, que se los comercializa en los modelos Moderno y Neoclásico

Al finalizar el mes de junio del 2010, la planta productiva de "EVERYTAGE", fabricó 11 Juegos de Comedor Moderno y 5 Juegos de Comedor Neoclásico.

Por lo descrito, se evidencia una producción de bienes de la misma naturaleza, algo diferentes pero en esencia similares, dado sus modelos, tallado de la madera, el tamaño, etc.; por tanto el volumen de producción se lo hará usando los juegos de comedor producidos, como unidades físicas.

A continuación, se describe los CIF que fueron empleados, para la fabricación de los 16 Juegos de Comedor (Moderno y Neoclásico)

En el mes de junio se consumieron, los siguientes Costos Indirectos de Fabricación:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>CIF HISTÓRICOS PARA REALIZAR PRESUPUESTO</b>					
<b>JUNIO 2010</b>					
<b>No.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>IMPORTE HISTÓRICO</b>
1	Laca	Litros	320	\$ 3,75	\$ 1.200,00
2	Sellador	Litros	192	\$ 3,85	\$ 739,20
3	Tinte	Litros	64	\$ 9,25	\$ 592,00
4	Tiñer	Metros	112	\$ 1,13	\$ 126,56
5	Clavos de pulgada y media	Libras	16	\$ 1,25	\$ 20,00
6	Lijas # 80	Pliegos	80	\$ 0,35	\$ 28,00
7	Lijas # 150	Pliegos	48	\$ 0,30	\$ 14,40
8	Lijas # 220	Pliegos	32	\$ 0,24	\$ 7,68
9	Pega blanca	Litros	16	\$ 1,50	\$ 24,00
10	Cemento de contacto	Litros	16	\$ 3,50	\$ 56,00
11	Diesel	Galón	16	\$ 1,03	\$ 16,48
12	Salario Supervisor de Producción	Unidades	1	\$ 525,34	\$ 525,34
13	Teléfono	Minutos	420	\$ 0,04	\$ 16,80
14	Luz eléctrica	kwh	585	\$ 0,084	\$ 49,14
15	Agua potable	Metros cúbicos	64	\$ 0,28	\$ 17,92
16	Depreciación Edificio	Metros cuadrados	1.000	\$ 0,15	\$ 150,00
17	Depreciación maquinaria Industrial	unidades	18	N/A	\$ 275,00
18	Mantenimiento maquinaria Industrial	unidades	N/A	N/A	\$ 125,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 3.983,52</b>

Los productos en mención, se trabajan en una sola planta:

<b>Centro de producción</b>	
Departamento de Producción	D-1

El pronóstico esperado de producción, para el mes de agosto es el siguiente:

<b>VOLUMEN ESPERADO DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Producción Junio 2010 (Histórica)</b>	<b>Producción Julio 2010 (Proyectada)</b>
Juegos de Comedor Moderno	11	14
Juegos de Comedor Neoclásico	5	6
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>20</b>

$$\text{Incremento.de.la.Producción} = \left( \frac{\text{Producción.Proyectada}}{\text{Producción.Histórica}} - 1 \right) \times 100\%$$

$$\text{Incremento.de.la.Producción} = \left( \frac{20.\text{Juegos.de.Comedor}}{16.\text{Juegos.de.Comedor}} - 1 \right) \times 100\%$$

$$\text{Incremento.de.la.Producción} = (25 - 1) \times 100\%$$

$$\text{Incremento.de.la.Producción} = 25\%$$

Las condiciones económicas previsibles para el mes de julio son:

- La inflación proyectada para el segundo semestre del año es del 3,5%; con una inflación mensual del 0,5833%.
- Se prevé un aumento del 10% en el consumo de luz eléctrica en la fábrica.
- Se prevé un aumento del 5% en el consumo de agua potable en la fábrica.
- Se prevé un aumento del 5% en el consumo telefónico de la fábrica.
- Se prevé un aumento del 25%, para el mantenimiento de la maquinaria industrial.

## CIF PRESUPUESTADOS

EVERYTAGE CIA. LTDA. Cédula presupuestaria de los CIF Unidades Producidas Julio 2010					
PRESUPUESTO JULIO 2010					
CONCEPTO	IMPORTE HISTÓRICO REAL PARA 16 JUEGOS DE COMEDOR JUNIO 2010	IMPORTE HISTÓRICO PROYECTADO PARA 16 JUEGOS DE COMEDOR JULIO 2010	IMPORTE PRODUCCIÓN ESPERADA PARA 20 JUEGOS DE COMEDOR JULIO 2010		
			DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN		
			FIJO	VARIABLE	TOTAL
Materiales indirectos	\$ 2.824,32	\$ 2.840,79		\$ 3.550,99	\$ 3.550,99
Salario Supervisor de Producción	\$ 525,34	\$ 525,34	\$ 525,34		\$ 525,34
Teléfono	\$ 16,80	\$ 17,64	\$ 2,75	\$ 19,30	\$ 22,05
Luz eléctrica	\$ 49,14	\$ 54,05	\$ 4,00	\$ 63,57	\$ 67,57
Agua potable	\$ 17,92	\$ 18,82	\$ 3,20	\$ 20,32	\$ 23,53
Depreciación edificio de fábrica	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00		\$ 150,00
Depreciación maquinaria industrial	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00		\$ 275,00
Mantenimiento maquinarian industrial	\$ 125,00	\$ 156,25		\$ 156,25	\$ 156,25
<b>TOTAL 1</b>	<b>\$ 3.983,52</b>	<b>\$ 4.037,89</b>	<b>\$ 950,34</b>	<b>\$ 3.820,38</b>	<b>\$ 4.770,73</b>
<b>Cálculo tasa predeterminada</b> Dividido entre total CIF Producción Esperada por el No. de Juegos de Comedor					20
<b>Tasa predeterminada por Juego de Comedor</b>					<b>\$ 238,536</b>

$$Tp = \frac{\text{CIF Presupuestados}}{\text{No. de Producción esperada}}$$

$$Tp = \frac{\$4.770,73}{20}$$

$$Tp = \$238,536$$

Nota: \*El importe **Histórico Real**, corresponde a los CIF reales empleados en la producción de 16 juegos de comedor en el mes de mayo del 2010.

\*El importe **Histórico Proyectado**, es una estimación en base a los costos reales del mes de mayo y de variables económicas que se describen en la página anterior; para producir los mismos 16 juegos de comedor.

\* El importe de **Producción esperada**, es un incremento de la producción del 25%, en base al Importe Histórico Proyectado



## TRANSACCIONES CORRESPONDIENTES AL MES DE JULIO DE 2010

### JULIO 1

Según Orden de Producción No. 001; la bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 001; envía materiales directos e indirectos al Departamento de Producción, para la fabricación de: 12 Juegos de Comedor Moderno; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA.LTDA.</b> <b>ORDEN DE PRODUCCIÓN No. <u>001</u></b>		
<b>Lugar y fecha:</b> <u>Quito, 01 de julio del 2010.</u>		
<b>Cliente:</b> <u>Almacenes "El Juri"</u>		
<b>Artículo:</b> <u>Juego de Comedor</u>	<b>Modelo:</b> <u>Moderno</u>	<b>Cantidad:</b> <u>12</u>
<b>Información adicional</b>		
<b>Especificaciones:</b> <u>Cada juego de comedor, contiene 8 sillas y sus dimensiones son:</u> <u>Largo: 2,10 m. Ancho: 1,10 m. Alto: 0,78 m.</u> <u>Tablones empleados: Madera de cedro</u> <u>Modelo comprende un diseño plano y recto en toda su superficie,</u> <u>tanto, para la mesa como para las sillas.</u>		
<b>Fecha de inicio:</b> <u>01/07/2010</u>	<b>Fecha de terminación:</b> <u>19/07/2010</u>	
<b>Fecha de entrega:</b> <u>22/07/2010</u>		
<b>Observaciones:</b>		
<hr/> <b>Jefe de producción</b>		

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 001</b>					
<b>Orden de producción No. 001</b>			<b>Fecha:</b> Jueves, 01 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		

<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
180	Tablones (2,40x0,24x0,05)	Cedro		\$ 16,00	\$ 2.880,00
12	Galones	Diesel		\$ 1,03	\$ 12,36
		<b>Suman:</b>			<b>\$ 2.892,36</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## JULIO 2

Según Orden de Compra No. 001, se adquiere a "Edimca S.A."; lo siguiente:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA</b> <b>Orden de Compra No.001</b>					
<b>Fecha:</b> Viernes, 02 de julio del 2010.					
<b>Proveedor:</b> Edimca S.A.			<b>Factura No.:</b> 027456		
Cantidad	Unidad	Descripción	Código	Precio	
				Unitario	Valor
150	Tablones (2,40x0,24x0,05)	Madera Cedro		\$15,00	\$2.250,00
				<b>SUB TOTAL:</b>	\$2.250,00
				<b>DESCUENTO</b> _____ %:	\$0,00
				<b>IVA 12%:</b>	\$270,00
				<b>TOTAL:</b>	\$2.520,00
  <hr/> <b>Jefe de Compras</b>					

El proveedor es Contribuyente Especial.

El pago se realiza de contado; con cheque de Produbanco #0758

## JULIO 3

Se vende un Juego de Comedor Moderno, por \$1.300,00 + IVA; al Señor Santiago Jara, persona natural no obligada a llevar contabilidad.

El pago se lo realiza al contado, según factura de venta No. 000543.

## JULIO 5

La bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 002; envía materiales indirectos para el Departamento de Producción, correspondiente a la Orden de Producción No. 001; solicitada por Almacenes "El Juri", para la fabricación de: 12 Juegos de Comedor Moderno; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 002</b>					
<b>Orden de producción No. 001</b>			<b>Fecha:</b> Lunes, 05 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
12	Libras	Clavos de pulgada y media		\$ 1,25	\$ 15,00
60	Pliegos	Lijas # 80		\$ 0,35	\$ 21,00
36	Pliegos	Lijas # 150		\$ 0,30	\$ 10,80
12	Litros	Pega blanca		\$ 1,50	\$ 18,00
<b>Suman:</b>					<b>\$ 64,80</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## JULIO 5

Se deposita, el valor correspondiente a la venta No. 000543.

## JULIO 6

Según Orden de Compra No. 002, se adquiere a Economía del Maestro Cía. Ltda.; lo siguiente:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA</b> <b>Orden de Compra No.002</b>					
<b>Fecha:</b> Martes, 6 de julio del 2010.					
<b>Proveedor:</b> Economía del Maestro Cía. Ltda. <b>Factura No.:</b> 025897					
Cantidad	Unidad	Descripción	Código	Precio	
				Unitario	Valor
200	Litros	Laca		\$ 3,69	\$ 738,00
100	Litros	Sellador		\$ 3,80	\$ 380,00
50	Litros	Tinte		\$ 9,35	\$ 467,50
40	Litros	Pega Blanca		\$ 1,45	\$ 58,00
150	Litros	Tiñer		\$ 1,13	\$ 169,50
150	Pliegos	Lijas # 80		\$ 0,33	\$ 49,50
100	Metros	Tela para tapizado		\$ 11,80	\$ 1.180,00
<b>SUB TOTAL:</b>					\$ 3.042,50
<b>DESCUENTO</b> _____ %:					\$ 0,00
<b>IVA 12%:</b>					\$ 365,10
<b>TOTAL:</b>					\$ 3.407,60
  <hr/> <b>Jefe de Compras</b>					

El proveedor es Contribuyente Especial.

El pago se realizó de contado con cheque de Produbanco #0759

## JULIO 8

Se vende un Juego de Comedor Neoclásico, por \$1.400,00 + IVA; a la Señora Sandra Armijos, persona natural no obligada a llevar contabilidad.

El pago se lo realiza al contado, según factura de venta No. 000544.

## JULIO 9

Se deposita, el valor correspondiente a la venta No. 000544.

## JULIO12

Se cancela anticipo de salarios al personal de fábrica, por un valor de \$1.150,00; de los cuales \$1.000 corresponden a los 10 obreros y \$150,00 al salario del Supervisor de Producción; con cheque #0763 de Produbanco, correspondiente al mes de julio del 2010.

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA. ANTICIPO DE SALARIOS MANO DE OBRA DIRECTA JULIO 2010</b>							
<b>No.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>	<b>Bonificación</b>	<b>Total</b>	<b>Anticipo</b>	<b>Firma</b>
1	Miguel Belduma	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
2	Diego Belduma	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
3	José Belduma	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
4	Ernesto Belduma	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
5	Eduardo Estrella	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
6	Santiago García	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
7	Oswaldo Guachamín	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
8	Pedro Naranjo	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
9	Juan Pérez	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
10	David Villena	Obrero	\$ 240,00	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 100,00	
<b>TOTAL:</b>			\$ 2.400,00	\$ 400,00	\$ 2.800,00	<b>\$ 1.000,00</b>	

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA. ANTICIPO DE SALARIOS MANO DE OBRA INDIRECTA JULIO 2010</b>							
<b>No.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>	<b>Bonificación</b>	<b>Total</b>	<b>Anticipo</b>	<b>Firma</b>
1	Daniel Belduma	Supervisor	\$ 320,00	\$ 60,00	\$ 380,00	\$ 150,00	
<b>TOTAL:</b>			\$ 320,00	\$ 60,00	\$ 380,00	<b>\$ 150,00</b>	

## JULIO 15

La bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 003; envía materiales indirectos para el Departamento de Producción, correspondiente a la Orden de Producción No. 001, solicitada por Almacenes "El Juri", para el terminado de: 12 Juegos de Comedor Moderno; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 003</b>					
<b>Orden de producción No. 001</b>			<b>Fecha:</b> Jueves, 15 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
48	Litros	Tinte		\$ 9,30	\$ 446,40
144	Litros	Sellador		\$ 3,83	\$ 551,52
240	Litros	Laca		\$ 3,72	\$ 892,80
84	Litros	Tiñer		\$ 1,13	\$ 94,92
24	Pliegos	Lijas # 220		\$ 0,24	\$ 5,76
<b>Suman:</b>					<b>\$ 1.991,40</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## JULIO 16

Se registra la depreciación del edificio y la maquinaria en el Departamento de Producción del mes de julio por los valores de \$150,00 y \$275,00 respectivamente.

ACTIVO	COSTO	% DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN	
			ANUAL	MENSUAL
EDIFICIO	\$36.000,00	5%	\$1.800,00	\$150,00
MAQ. Y EQUIPO	\$33.000,00	10%	\$3.300,00	\$275,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.800,00</b>	<b>\$425,00</b>

### DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTOS DE DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS Y MAQUINARIA POR DEPARTAMENTOS.

ÁREA	EDIFICIO			MAQUINARIA Y EQUIPO		TOTAL
	<i>m</i> <sup>2</sup>	%	Costo	%	Costo	
Departamento de Producción	800	80	\$120,00	100	\$275,00	\$395,00
Bodega de Materiales	200	20	\$30,00	N/A	N/A	\$30,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.000</b>	<b>100</b>	<b>\$150,00</b>	<b>100</b>	<b>\$275,00</b>	<b>\$425,00</b>



## **JULIO 17**

Se vende a Comercial López Cía. Ltda. (No es Contribuyente Especial), 2 Juegos de Comedor Moderno y 2 Juegos de Comedor Neoclásico a \$1.200,00 y \$1.300,00, cada juego, respectivamente.

Se cancela el 50% con cheque a la fecha, y lo restante a crédito personal a un mes plazo; según factura de venta No. 000545.

## **JULIO 19**

La bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 004; envía materiales directos e indirectos para el Departamento de Producción, correspondiente a la Orden de Producción No. 001; solicitada por Almacenes "El Juri", para el acabado de: 12 Juegos de Comedor Moderno; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 004</b>					
<b>Orden de producción No. 001</b>			<b>Fecha:</b> Lunes, 19 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
72	Metros	Tela para tapizado (M.D.)		\$ 11,88	\$ 855,36
12	Planchas	Esponja de 5 cm. (M.D.)		\$ 6,50	\$ 78,00
12	Litros	Cemento de contacto (CIF)		\$ 3,50	\$ 42,00
<b>Suman:</b>					<b>\$ 975,36</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## **JULIO 19**

Se deposita, el valor correspondiente a la venta No. 000545.

## **JULIO 20**

Según Orden de Producción No. 002; la bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 005; envía materiales directos e indirectos al Departamento de Producción, para la fabricación de: 6 Juegos de Comedor Neoclásico; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA.LTDA.</b> <b>ORDEN DE PRODUCCIÓN No. 002</b>		
<b>Lugar y fecha:</b> <u>Quito, 20 de julio del 2010.</u>		
<b>Cliente:</b> <u>Almacenes "El Juri"</u>		
<b>Artículo:</b> <u>Juego de Comedor</u>	<b>Modelo:</b> <u>Neoclásico</u>	<b>Cantidad:</b> <u>6</u>
<b>Información adicional</b>		
<b>Especificaciones:</b> <u>Cada juego de comedor, contiene 8 sillas y sus dimensiones son:</u> <u>Largo: 2,10 m. Ancho: 1,10 m. Alto: 0,78 m.</u> <u>Tablones empleados: Madera de cedro</u> <u>Modelo, comprende un diseño de tallado, curvas y partes planas en la superficie de la mesa y las sillas.</u>		
<b>Fecha de inicio:</b> <u>20/07/2010</u>	<b>Fecha de terminación:</b> <u>30/07/2010</u>	
<b>Fecha de entrega:</b> <u>31/07/2010</u>		
<b>Observaciones:</b>		
<hr/> <b>Jefe de producción</b>		

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 005</b>					
<b>Orden de producción No. 002</b>			<b>Fecha: Martes, 20 de julio de 2010.</b>		
<b>Responsable: Fabián Belduma</b>			<b>Departamento: Producción</b>		

<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
90	Tablones (2,40x0,24x0,05)	Cedro		\$ 15,59	\$ 1.403,10
6	Galones	Diesel		\$ 1,03	\$ 6,18
		<b>Suman:</b>			<b>\$ 1.409,28</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## JULIO 20

Se registra la Mano de Obra Directa, correspondiente a la Orden de Producción No.001; de 12 Juegos de Comedor Moderno; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>	
<b>ASIGNACIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA JULIO 2010.</b>	
<b>ORDEN DE PRODUCCIÓN No. 001</b>	
<b>Fecha de Inicio:</b> 01/07/2010	<b>DPTO. PRODUCCIÓN</b>
<b>Fecha de Finalización:</b> 19/07/2010	<b>No. Obreros:</b> 10
<b>No. de días empleados:</b> 13 días normales	
<b>No. de días laborables:</b> 22 días normales	
<b>Conceptos</b>	<b>Total</b>
Salarios	\$2400,00
(+) Bonificación	\$400,00
<b>(=) Subtotal Ingresos</b>	<b>\$2.800,00</b>
Décimo tercer sueldo	\$233,33
Décimo cuarto sueldo	\$200,00
Fondos de Reserva	\$233,33
Vacaciones	\$116,67
Aporte Patronal	\$340,20
<b>(=) Costo total</b>	<b>\$3.923,53</b>
<b>Horas laborables en el mes:</b>	1.760
<b>(-) Horas estimadas no productivas (2,5%):</b>	44
<b>(=) Horas reales empleadas:</b>	1.716
<b>Costo promedio hora laborable (\$3.923,53/1.716):</b>	\$2,286439
<b>COSTO MANO DE OBRA DIRECTA EN ORDEN DE PRODUCCIÓN No. 001</b>	
<b>Horas empleadas (1.716/22)*13:</b>	1.014
<b>(*) Costo promedio hora laborable:</b>	\$2,286439
<b>(=) Costo Total Mano de Obra Directa empleada:</b>	<b><u>\$2.318,45</u></b>

## **JULIO 20**

Se envía a la Bodega del Almacén, los 12 Juegos de Comedor Moderno (artículos terminados); correspondiente a la Orden de Producción No.001.

En base al siguiente detalle:

<b>Resumen de la Orden de Producción No. 001</b>			
<b>Conceptos</b>	<b>Dpto. Producción</b>	<b>Total</b>	<b>Costo unitario</b>
Materia prima directa	\$ 3.813,36	\$ 3.813,36	\$ 317,78
Mano de obra directa	\$ 2.318,45	\$ 2.318,45	\$ 193,20
Costo primo directo	\$ 6.131,81	\$ 6.131,81	\$ 510,98
Costos indirectos aplicados	\$ 2.862,43	\$ 2.862,43	\$ 238,54
Costos de fabricación total	\$ 8.994,24	\$ 8.994,24	<b>\$ 749,52</b>
Costo de fabricación unitario	\$ 749,52	<b>\$ 749,52</b>	

## JULIO 21

La bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 006; envía materiales indirectos para el Departamento de Producción, correspondiente a la Orden de Producción No. 002; solicitada por Almacenes "El Juri", para la fabricación de: 6 Juegos de Comedor Neoclásico; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 006</b>					
<b>Orden de producción No. 002</b>			<b>Fecha:</b> Miércoles, 21 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
6	Libras	Clavos de pulgada y media		\$ 1,25	\$ 7,50
30	Pliegos	Lijas # 80		\$ 0,34	\$ 10,20
18	Pliegos	Lijas # 150		\$ 0,30	\$ 5,40
6	Litros	Pega blanca		\$ 1,45	\$ 8,70
<b>Suman:</b>					<b>\$ 31,80</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## **JULIO 22**

Se registra la venta correspondiente de 12 Juegos de Comedor Moderno; según el siguiente detalle:

Se cancela el 50% con cheque a la fecha, lo restante a crédito personal a tres meses plazo; según factura de venta No. 000546.

Almacenes Juan "El Juri", es Contribuyente Especial.

<b>Modelo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	<b>Utilidad Unitaria</b>	<b>Utilidad Total</b>
Juegos de Comedor Moderno	12	\$ 750,20	\$ 9.002,40	\$ 1.125,30	\$ 13.503,60	\$ 375,10	\$ 4.501,20
<b>TOTAL</b>			\$ 9.002,40	\$ 1.125,30	\$ 13.503,60	\$ 375,10	<b>\$ 4.501,20</b>

**Política de Venta:** Se establece el precio de venta, en un 50% más de su costo real.

### **JULIO 23**

Se deposita, el valor correspondiente a la venta No. 000546.

### **JULIO 27**

Se cancela el mantenimiento de maquinaria industrial, correspondiente al mes de julio, por un valor de \$145,00 más IVA, al Sr. Javier Morales, obligado a llevar contabilidad.

El pago se lo realiza con cheque #0769 de Produbanco.

### **JULIO 28**

La bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 007; envía materiales indirectos para el Departamento de Producción, correspondiente a la Orden de Producción No. 002, solicitada por Almacenes "El Juri", para el terminado de: 6 Juegos de Comedor Neoclásico; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 007</b>					
<b>Orden de producción No. 002</b>			<b>Fecha:</b> Miércoles, 28 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
24	Litros	Tinte		\$ 9,30	\$ 223,20
72	Litros	Sellador		\$ 3,84	\$ 276,48
120	Litros	Laca		\$ 3,72	\$ 446,40
42	Litros	Tiñer		\$ 1,13	\$ 47,46
12	Pliegos	Lijas # 220		\$ 0,24	\$ 2,88
<b>Suman:</b>					<b>\$ 996,42</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		



**JULIO 29**

Se cancela con cheque # 0770 de Produbanco, el valor de \$ 99,69; correspondiente a servicios básicos de la planta de producción, del mes de julio.

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>TOTAL</b>
Luz Eléctrica	\$59,36
Agua Potable	\$20,93
Teléfono	\$19,40
<b>TOTAL</b>	<b>\$99,69</b>

## JULIO 30

La bodega de EVERYTAGE, mediante Requisición de Materiales No. 008; envía materiales directos e indirectos para el Departamento de Producción, correspondiente a la Orden de Producción No. 002, solicitada por Almacenes "El Juri", para el acabado de: 6 Juegos de Comedor Neoclásico; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>					
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES No. 008</b>					
<b>Orden de producción No. 002</b>			<b>Fecha:</b> Viernes, 30 de julio de 2010.		
<b>Responsable:</b> Fabián Belduma			<b>Departamento:</b> Producción		
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Código</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
36	Metros	Tela para tapizado (M.D.)		\$ 11,87	\$ 427,32
6	Planchas	Esponja de 5 cm. (M.D.)		\$ 6,50	\$ 39,00
6	Litros	Cemento de contacto (CIF)		\$ 3,50	\$ 21,00
<b>Suman:</b>					<b>\$ 487,32</b>
<hr/> <b>Recibí</b>			<hr/> <b>Entregué</b>		

## **JULIO 30**

Se cancela salarios al personal de la fábrica, por un valor de \$1.800,00 con cheque #0772 de Produbanco, según rol de pagos del mes de julio del 2010; el cual se detalla a continuación:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>	
<b>ROL DE PAGOS JULIO 2010.</b>	
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>No. Obreros: 10</b>
<b>Conceptos</b>	<b>Total</b>
Salarios	\$2400,00
(+) Bonificación	\$400,00
<b>(=) Subtotal Ingresos</b>	<b>\$2.800,00</b>
Décimo tercer sueldo	\$233,33
Décimo cuarto sueldo	\$200,00
Fondos de Reserva	\$233,33
Vacaciones	\$116,67
Aporte Patronal	\$340,20
<b>(=) Costo total</b>	<b>\$3.923,53</b>

## **JULIO 30**

Se cancela el salario al Supervisor de producción, por un valor de \$230,00 con cheque #0773 de Produbanco, según rol de pagos del mes de julio del 2010; el cual se detalla a continuación:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>	
<b>ROL DE PAGOS JULIO 2010.</b>	
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	
<b>Conceptos</b>	<b>Total</b>
Salarios	\$320,00
(+) Bonificación	\$60,00
<b>(=) Subtotal Ingresos</b>	<b>\$380,00</b>
Décimo tercer sueldo	\$31,67
Décimo cuarto sueldo	\$20,00
Fondos de Reserva	\$31,67
Vacaciones	\$15,83
Aporte Patronal	\$46,17
<b>(=) Costo total</b>	<b>\$525,34</b>

## JULIO 31

Se registra la Mano de Obra Directa, correspondiente a la Orden de Producción No.002; de 6 Juegos de Comedor Neoclásico; según el siguiente detalle:

<b>EVERYTAGE CIA. LTDA.</b>	
<b>ASIGNACIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA JULIO 2010.</b>	
<b>ORDEN DE PRODUCCIÓN No. 002</b>	
<b>Fecha de Inicio:</b> 20/07/2010	<b>DPTO. PRODUCCIÓN</b>
<b>Fecha de Finalización:</b> 30/07/2010	<b>No. Obreros:</b> 10
<b>No. de días empleados:</b> 9 días normales	
<b>No. de días laborables:</b> 22 días normales	
<b>Conceptos</b>	<b>Total</b>
Salarios	\$2400,00
(+) Bonificación	\$400,00
<b>(=) Subtotal Ingresos</b>	<b>\$2.800,00</b>
Décimo tercer sueldo	\$233,33
Décimo cuarto sueldo	\$200,00
Fondos de Reserva	\$233,33
Vacaciones	\$116,67
Aporte Patronal	\$340,20
<b>(=) Costo total</b>	<b>\$3.923,53</b>
<b>Horas laborables en el mes:</b>	1.760
<b>(-) Horas estimadas no productivas (2,5%):</b>	44
<b>(=) Horas reales empleadas:</b>	1.716
<b>Costo promedio hora laborable (\$3.923,53/1.716):</b>	\$2,286439
<b>COSTO MANO DE OBRA DIRECTA EN ORDEN DE PRODUCCIÓN No. 002</b>	
<b>Horas empleadas (1.716/22)*9:</b>	702
<b>(*) Costo promedio hora laborable:</b>	\$2,286439
<b>(=) Costo Total Mano de Obra Directa empleada:</b>	<b><u>\$1.605,08</u></b>

## **JULIO 31**

Se envía a la Bodega del Almacén, los 6 Juegos de Comedor Neoclásico (artículos terminados); correspondiente a la Orden de Producción No.002.

En base al siguiente detalle:

<b>Resumen de la Orden de Producción No. 002</b>			
<b>Conceptos</b>	<b>Dpto. Producción</b>	<b>Total</b>	<b>Costo unitario</b>
Materia prima directa	\$ 1.869,42	\$ 1.869,42	\$ 311,57
Mano de obra directa	\$ 1.605,08	\$ 1.605,08	\$ 267,51
Costo primo directo	\$ 3.474,50	\$ 3.474,50	\$ 579,08
Costos indirectos aplicados	\$ 1.431,22	\$ 1.431,22	\$ 238,54
Costos de fabricación total	\$ 4.905,72	\$ 4.905,72	<b>\$ 817,62</b>
Costo de fabricación unitario	\$ 817,62	<b>\$ 817,62</b>	

**JULIO 31**

Se registra la venta correspondiente de 6 Juegos de Comedor Neoclásico; según el siguiente detalle:

Se establece el precio de venta, en un 50% más de su costo real.

Se cancela el 50% con cheque a la fecha, lo restante a crédito personal a tres meses plazo; según factura de venta No. 000547.

Almacenes Juan "El Juri", es Contribuyente Especial.

<b>Modelo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	<b>Utilidad Unitaria</b>	<b>Utilidad Total</b>
Juegos de Comedor Neoclásico	6	\$ 811,41	\$ 4.868,46	\$ 1.217,12	\$ 7.302,72	\$ 405,71	\$ 2.434,26
<b>TOTAL</b>			\$ 4.868,46	\$ 1.217,12	\$ 7.302,72	\$ 405,71	\$ 2.434,26

**Política de Venta:** Se establece el precio de venta, en un 50% más de su costo real.

**JULIO 31**

Se deposita, el valor correspondiente a la venta No. 000547.

**SE REQUIERE:**

1. Libro Diario.
2. Libro Mayor.
3. Kárdex.
4. Hojas de Costos.
5. Estado de Costos de Producción y Ventas.
6. Estado de Resultados.



**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO DIARIO**

**FOLIO No. 001**

<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>-01-</b>			
01-Jul	Bancos		45.978,54	
	Produbanco	45.978,54		
	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>		7.328,00	
	Madera Cedro	6.400,00		
	Tela para Tapizado	720,00		
	Esponja	208,00		
	<u>Inventario Materiales Indirectos - Producción</u>		2.538,42	
	Laca	750,00		
	Sellador	770,00		
	Tinte	462,50		
	Tiñer	33,90		
	Pega Blanca	22,50		
	Clavos de pulgada y media	75,00		
	Lijas # 80	52,50		
	Lijas # 150	90,00		
	Lijas # 220	72,00		
	Cemento de contacto	175,00		
	Diesel	35,02		
	<u>Inventario Productos Terminados</u>		9.229,44	
	Juegos de Comedor Moderno	5.265,54		
	Juegos de Comedor Neoclásico	3.963,90		
	Capital Social			65.074,40
	P/r Estado de Situación Inicial			
	<b>-02-</b>			
01-Jul	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>		2.880,00	
	Materia Prima Directa O.P. No. 001	2.880,00		
	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>			2.880,00
	180 Tablones de Cedro	2.880,00		
	P/r Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 001			
	<b>-03-</b>			
01-Jul	CIF Reales		12,36	
	Materiales indirectos O.P. No. 001	12,36		
	<u>Inventario Materiales Indirectos-Producción</u>			12,36
	Diesel	12,36		
	P/r Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 001			
	<b>-04-</b>			
02-Jul	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>		2.250,00	
	150 Tablones de Cedro	2.250,00		
	IVA en Compras 12%		270,00	
	Bancos			2.497,50
	Produbanco	2.497,50		
	Retención en la Fuente IR 1%			22,50
	P/r Compra MPD, según Orden de Compra No. 001			
	<b>-05-</b>			
03-Jul	Caja		1.456,00	
	Ventas			1.300,00
	IVA en Ventas 12%			156,00
	P/r Venta según factura No. 000543			
	<b>-06-</b>			
03-Jul	Costo de Producción y Ventas		752,22	
	<u>Inventarios Productos Terminados</u>			752,22
	Juego de Comedor Moderno	752,22		
	P/r Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000543			
<b>Suman y Pasan:</b>			<b>72.694,98</b>	<b>72.694,98</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO DIARIO**

**FOLIO No. 002**

<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>Vienen:</b>		72.694,98	72.694,98
	<b>-07-</b>			
05-Jul	CIF Reales		64,80	
	Materiales indirectos O.P. No. 001	64,80		
	<u>Inventario Materiales Indirectos-Producción</u>			64,80
	Clavos de pulgada y media	15,00		
	Lijas # 80	21,00		
	Lijas # 150	10,80		
	Pega blanca	18,00		
	P/r Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 002			
	<b>-08-</b>			
05-Jul	Bancos		1.456,00	
	Produbanco	1.456,00		
	Caja			1.456,00
	P/r Depósito venta No. 000543			
	<b>-09-</b>			
06-Jul	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>		1.180,00	
	Tela para Tapizado	1.180,00		
	<u>Inventario Materiales Indirectos - Producción</u>		1.862,50	
	Laca	738,00		
	Sellador	380,00		
	Tinte	467,50		
	Tiñer	169,50		
	Pega Blanca	58,00		
	Lijas # 80	49,50		
	IVA en Compras 12%		365,10	
	Bancos			3.377,17
	Produbanco	3.377,17		
	Retención en la Fuente IR 1%			30,43
	P/r Compra, según Orden de Compra No. 002			
	<b>-10-</b>			
08-Jul	Caja		1.568,00	
	Ventas			1.400,00
	IVA en Ventas 12%			168,00
	P/r Venta según factura No. 000544			
	<b>-11-</b>			
08-Jul	Costo de Producción y Ventas		792,78	
	<u>Inventarios Productos Terminados</u>			792,78
	Juego de Comedor Neoclásico	792,78		
	P/r Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000544			
	<b>-12-</b>			
09-Jul	Bancos		1.568,00	
	Produbanco	1.568,00		
	Caja			1.568,00
	P/r Depósito venta No. 000544			
	<b>-13-</b>			
12-Jul	<u>Anticipo Salarios</u>		1.150,00	
	Obreros de Fábrica	1.000,00		
	Supervisor de Fábrica	150,00		
	Bancos			1.150,00
	Produbanco	1.150,00		
	P/r Pago anticipo de salarios, personal de fábrica			
	<b>Suman y Pasan:</b>		<b>82.702,16</b>	<b>82.702,16</b>



**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
LIBRO DIARIO

**FOLIO No. 004**

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	<b>Vienen:</b>		97.833,92	97.833,92
	<b>-21-</b>			
20-Jul	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>		1.403,10	
	Materia Prima Directa O.P. No. 002	1.403,10		
	<u>Inventario Materia Prima Directa</u>			1.403,10
	90 Tablones de Cedro	1.403,10		
	P/r Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 005			
	<b>-22-</b>			
20-Jul	<u>CIF Reales</u>		6,18	
	Materiales indirectos O.P. No. 002	6,18		
	<u>Inventario Materiales Indirectos-Producción</u>			6,18
	Diesel	6,18		
	P/r Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 005			
	<b>-23-</b>			
20-Jul	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>		2.318,45	
	Mano de Obra Directa O.P. No. 001	2.318,45		
	<u>Mano de Obra Directa</u>			2.318,45
	Obreros de Fábrica	2.318,45		
	P/r Asignación MOD en la O.P. No. 001			
	<b>-24-</b>			
20-Jul	<u>Inventarios Productos Terminados</u>		8.994,24	
	Juegos de Comedor Moderno	8.994,24		
	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>			6.131,81
	Materia Prima Directa O.P. No. 001	3.813,36		
	Mano de Obra Directa O.P. No. 001	2.318,45		
	CIF - Aplicados			2.862,43
	P/r Cierre de la Orden de Producción No. 001			
	<b>-25-</b>			
21-Jul	<u>CIF Reales</u>		31,80	
	Materiales indirectos O.P. No. 002	31,80		
	<u>Inventario Materiales Indirectos-Producción</u>			31,80
	Clavos de pulgada y media	7,50		
	Lijas # 80	10,20		
	Lijas # 150	5,40		
	Pega blanca	8,70		
	P/r Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 006			
	<b>-26-</b>			
22-Jul	Caja		7.751,06	
	<u>Cientes</u>		6.751,80	
	Almacenes Juan "El Juri"	6.751,80		
	Retención en la Fuente IVA 30%		486,13	
	Impuesto Retenido IR 1%		135,04	
	Ventas			13.503,60
	IVA en Ventas 12%			1.620,43
	P/r Venta según factura No. 000546			
	<b>-27-</b>			
22-Jul	Costo de Producción y Ventas		9.002,40	
	<u>Inventarios Productos Terminados</u>			9.002,40
	Juego de Comedor Moderno	9.002,40		
	P/r Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.546			
<b>Suman y Pasan:</b>			<b>134.714,12</b>	<b>134.714,12</b>



**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO DIARIO**

**FOLIO No. 006**

<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>Vienen:</b>		144.211,01	144.211,01
	<b>-34-</b>			
30-Jul	<u>Mano de Obra Directa</u>		2.800,00	
	Obreros de Fábrica	2.800,00		
	<u>Bancos</u>			1.538,20
	Produbanco	1.538,20		
	IESS por Pagar 9,35%			261,80
	Anticipo Salarios			1.000,00
	P/r Rol de Pagos, correspondiente al mes de Julio			
	<b>-35-</b>			
30-Jul	<u>Mano de Obra Directa</u>		1.123,53	
	Obreros de Fábrica	1.123,53		
	<u>Provisión Beneficios Sociales por Pagar</u>			1.123,53
	Décimo tercer sueldo por pagar	233,33		
	Décimo cuarto sueldo por pagar	200,00		
	Fondos de reserva por pagar	233,33		
	Vacaciones por pagar	116,67		
	Aporte Patronal	340,20		
	P/r Provisiones, correspondientes al mes de julio			
	<b>-36-</b>			
30-Jul	<u>CIF Reales</u>		380,00	
	Supervisor de Fábrica	380,00		
	<u>Bancos</u>			194,47
	Produbanco	194,47		
	IESS por Pagar 9,35%			35,53
	Anticipo Salarios			150,00
	P/r Rol de Pagos MOI, correspondiente al mes de Julio			
	<b>-37-</b>			
30-Jul	<u>CIF Reales</u>		145,34	
	Supervisor de Fábrica	145,34		
	<u>Provisión Beneficios Sociales por Pagar</u>			145,34
	Décimo tercer sueldo por pagar	31,67		
	Décimo cuarto sueldo por pagar	20,00		
	Fondos de reserva por pagar	31,67		
	Vacaciones por pagar	15,83		
	Aporte Patronal	46,17		
	P/r Provisión MOI, correspondiente al mes de julio			
	<b>-38-</b>			
31-Jul	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>		1.605,08	
	Mano de Obra Directa O.P. No. 002	1.605,08		
	<u>Mano de Obra Directa</u>			1.605,08
	Obreros de Fábrica	1.605,08		
	P/r Asignación MOD en la O.P. No. 002			
	<b>-39-</b>			
31-Jul	<u>Inventarios Productos Terminados</u>		4.905,72	
	Juegos de Comedor Neoclásico	4.905,72		
	<u>Inventarios Productos en Proceso</u>			3.474,50
	Materia Prima Directa O.P. No. 002	1.869,42		
	Mano de Obra Directa O.P. No. 002	1.605,08		
	CIF - Aplicados			1.431,22
	P/r Cierre de la Orden de Producción No. 002			
<b>Suman y Pasan:</b>			<b>155.170,68</b>	<b>155.170,68</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO DIARIO**

**FOLIO No. 007**

<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	<b>Vienen:</b>		155.170,68	155.170,68
	<b>-40-</b>			
31-Jul	Caja		4.191,76	
	Clientes		3.651,36	
	Almacenes Juan "El Juri"	3.651,36		
	Retención en la Fuente IVA 30%		262,90	
	Impuesto Retenido IR 1%		73,03	
	Ventas			7.302,72
	IVA en Ventas 12%			876,33
	P/r Venta según factura No. 000547			
	<b>-41-</b>			
31-Jul	Costo de Producción y Ventas		4.868,46	
	Inventarios Productos Terminados			4.868,46
	Juego de Comedor Neoclásico	4.868,46		
	P/r Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000547			
	<b>-42-</b>			
31-Jul	Bancos		4.191,76	
	Produbanco	4.191,76		
	Caja			4.191,76
	P/r Depósito venta No. 000547			
	<b>-43-</b>			
31-Jul	CIF - Aplicados		4.293,65	
	Variación de los CIF		67,34	
	CIF - Reales			4.360,99
	P/r Variación de los CIF desfavorable			
	<b>-44-</b>			
31-Jul	Costo de producción y ventas		67,34	
	Variación de los CIF			67,34
	P/r Ajuste de los CIF por variación desfavorable			
	<b>-45-</b>			
31-Jul	Ventas		28.506,32	
	Utilidad Bruta en Ventas			9.933,12
	Costo de Producción y Ventas			18.573,20
	P/r Utilidad Bruta en Ventas			
	<b>-46-</b>			
31-Jul	Utilidad Bruta en Ventas		9.933,12	
	Utilidad del Ejercicio			9.933,12
	P/r Utilidad del Ejercicio			
<b>Total:</b>			<b>215.277,72</b>	<b>215.277,72</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Anticipo Salarios

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
12-Jul	Pago anticipo de salarios, personal de fábrica	13	1.150,00		1.150,00
30-Jul	Rol de Pagos, correspondiente al mes de Julio	34		1.000,00	150,00
30-Jul	Rol de Pagos MOI, correspondiente al mes de Julio	36		150,00	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Bancos

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Estado de Situación Inicial	01	45.978,54		45.978,54
02-Jul	Compra MPD, según Orden de Compra No. 001	04		2.497,50	43.481,04
05-Jul	Depósito venta No. 000543	08	1.456,00		44.937,04
06-Jul	Compra, según Orden de Compra No. 002	09		3.377,17	41.559,87
09-Jul	Depósito venta No. 000544	12	1.568,00		43.127,87
12-Jul	Pago anticipo de salarios, personal de fábrica	13		1.150,00	41.977,87
19-Jul	Depósito venta No. 000545	20	3.050,00		45.027,87
23-Jul	Depósito venta No. 000546	28	7.751,06		52.778,93
27-Jul	Pago de mantenimiento de maquinaria, ch. # 0769	29		159,50	52.619,43
29-Jul	Pago de Servicios básicos del mes de julio	31		98,29	52.521,14
30-Jul	Rol de Pagos, correspondiente al mes de Julio	34		1.538,20	50.982,94
30-Jul	Rol de Pagos MOI, correspondiente al mes de Julio	36		194,47	50.788,47
31-Jul	Depósito venta No. 000547	42	4.191,76		54.980,23



**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Caja

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
03-Jul	Venta según factura No. 000543	05	1.456,00		1.456,00
05-Jul	Depósito venta No. 000543	08		1.456,00	0,00
08-Jul	Venta según factura No. 000544	10	1.568,00		1.568,00
09-Jul	Depósito venta No. 000544	12		1.568,00	0,00
17-Jul	Venta según factura No. 000545	16	3.050,00		3.050,00
19-Jul	Depósito venta No. 000545	20		3.050,00	0,00
22-Jul	Venta según factura No. 000546	26	7.751,06		7.751,06
23-Jul	Depósito venta No. 000546	28		7.751,06	0,00
31-Jul	Venta según factura No. 000547	40	4.191,76		4.191,76
31-Jul	Depósito venta No. 000547	42		4.191,76	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Capital Social

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Estado de Situación Inicial	01		65.074,40	65.074,40

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** CIF Aplicados

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
20-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 001	24		2.862,43	2.862,43
31-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 002	39		1.431,22	4.293,65
31-Jul	Variación de los CIF desfavorable	43	4.293,65		<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** CIF Reales

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 001	03	12,36		12,36
05-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 002	07	64,80		77,16
15-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 003	14	1.991,40		2.068,56
16-Jul	Ajuste por depreciación Dpto. de Producción	15	425,00		2.493,56
19-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 004	19	42,00		2.535,56
20-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 005	22	6,18		2.541,74
21-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 006	25	31,80		2.573,54
27-Jul	Pago de mantenimiento de maquinaria, ch. # 0769	29	145,00		2.718,54
28-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 007	30	996,42		3.714,96
29-Jul	Pago de Servicios básicos del mes de julio	31	99,69		3.814,65
30-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según N/D. No. 012	33	21,00		3.835,65
30-Jul	Rol de Pagos MOI, correspondiente al mes de Julio	36	380,00		4.215,65
30-Jul	Provisión MOI, correspondiente al mes de julio	37	145,34		4.360,99
31-Jul	Variación de los CIF desfavorable	43		4.360,99	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Clientes

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
17-Jul	Venta según factura No. 000545	16	2.500,00		2.500,00
22-Jul	Venta según factura No. 000546	26	6.751,80		9.251,80
31-Jul	Venta según factura No. 000547	40	3.651,36		12.903,16

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Costo de Producción y Ventas

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
03-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000543	06	752,22		752,22
08-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000544	11	792,78		1.545,00
17-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000545	17	3.090,00		4.635,00
22-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000546	27	9.002,40		13.637,40
31-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000547	41	4.868,46		18.505,86
31-Jul	Ajuste de los CIF por variación desfavorable	44	67,34		18.573,20
31-Jul	Utilidad Bruta en Ventas	45		18.573,20	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Depreciación Acumulada Edificio

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
16-Jul	Ajuste por depreciación Dpto. de Producción	15		150,00	150,00

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Depreciación Acumulada Maquinaria

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
16-Jul	Ajuste por depreciación Dpto. de Producción	15		275,00	275,00

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** IESS por Pagar 9,35%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
30-Jul	Rol de Pagos, correspondiente al mes de Julio	34		261,80	261,80
30-Jul	Rol de Pagos MOI, correspondiente al mes de Julio	36		35,53	297,33

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Impuesto Retenido IR 1%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
17-Jul	Venta según factura No. 000545	16	50,00		50,00
22-Jul	Venta según factura No. 000546	26	135,04		185,04
31-Jul	Venta según factura No. 000547	40	73,03		258,07

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Inventario Materiales Indirectos - Producción

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Estado de Situación Inicial	01	2.538,42		2.538,42
01-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 001	03		12,36	2.526,06
05-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 002	07		64,80	2.461,26
06-Jul	Compra, según Orden de Compra No. 002	09	1.862,50		4.323,76
15-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 003	14		1.991,40	2.332,36
19-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 004	19		42,00	2.290,36
20-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 005	22		6,18	2.284,18
21-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 006	25		31,80	2.252,38
28-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 007	30		996,42	1.255,96
30-Jul	Consumo de M.I.: Producción; según R/M. No. 008	33		21,00	1.234,96

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Inventario Materia Prima Directa

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Estado de Situación Inicial	01	7.328,00		7.328,00
01-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 001	02		2.880,00	4.448,00
02-Jul	Compra MPD, según Orden de Compra No. 001	04	2.250,00		6.698,00
06-Jul	Compra, según Orden de Compra No. 002	09	1.180,00		7.878,00
19-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 004	18		933,36	6.944,64
20-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 005	21		1.403,10	5.541,54
30-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 008	32		466,32	5.075,22

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Inventario Productos en Proceso

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 001	02	2.880,00		2.880,00
19-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 004	18	933,36		3.813,36
20-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 005	21	1.403,10		5.216,46
20-Jul	Asignación MOD en la O.P. No. 001	23	2.318,45		7.534,91
20-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 001	24		3.813,36	3.721,55
20-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 001	24		2.318,45	1.403,10
30-Jul	Consumo de MPD: Producción; según R/M. No. 012	32	466,32		1.869,42
31-Jul	Asignación MOD en la O.P. No. 002	38	1.605,08		3.474,50
31-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 002	39		1.869,42	1.605,08
31-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 002	39		1.605,08	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Inventario Productos Terminados

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
01-Jul	Estado de Situación Inicial	01	9.229,44		9.229,44
03-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000543	06		752,22	8.477,22
08-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000544	11		792,78	7.684,44
17-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000545	17		3.090,00	4.594,44
20-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 001	24	8.994,24		13.588,68
22-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000546	27		9.002,40	4.586,28
31-Jul	Cierre de la Orden de Producción No. 002	39	4.905,72		9.492,00
31-Jul	Ajuste Costo de Producción y Ventas, s/f. No.000547	41		4.868,46	4.623,54

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** IVA en Compras 12%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
02-Jul	Compra MPD, según Orden de Compra No. 001	04	270,00		270,00
06-Jul	Compra, según Orden de Compra No. 002	09	365,10		635,10
27-Jul	Pago de mantenimiento de maquinaria, ch. # 0769	29	17,40		652,50

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** IVA en Ventas 12%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
03-Jul	Venta según factura No. 000543	05		156,00	156,00
08-Jul	Venta según factura No. 000544	10		168,00	324,00
17-Jul	Venta según factura No. 000545	16		600,00	924,00
22-Jul	Venta según factura No. 000546	26		1.620,43	2.544,43
31-Jul	Venta según factura No. 000547	40		876,33	3.420,76



**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Mano de Obra Directa

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
20-Jul	Asignación MOD en la O.P. No. 001	23		2.318,45	2.318,45
30-Jul	Rol de Pagos, correspondiente al mes de Julio	34	2.800,00		481,55
30-Jul	Provisiones, correspondientes al mes de julio	35	1.123,53		1.605,08
31-Jul	Asignación MOD en la O.P. No. 002	38		1.605,08	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Provisión Beneficios Sociales por Pagar

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
30-Jul	Provisiones, correspondientes al mes de julio	35		1.123,53	1.123,53
30-Jul	Provisión MOI, correspondiente al mes de julio	37		145,34	1.268,87

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Retención en la Fuente IR 1%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
02-Jul	Compra MPD, según Orden de Compra No. 001	04		22,50	22,50
06-Jul	Compra, según Orden de Compra No. 002	09		30,43	52,93
29-Jul	Pago de Servicios básicos del mes de julio	31		0,59	53,52

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Retención en la Fuente IR 2%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
27-Jul	Pago de mantenimiento de maquinaria, ch. # 0769	29		2,90	2,90
29-Jul	Pago de Servicios básicos del mes de julio	31		0,81	3,71

**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Retención en la Fuente IVA 30%

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
22-Jul	Venta según factura No. 000546	26	486,13		486,13
31-Jul	Venta según factura No. 000547	40	262,90		749,03

**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Utilidad Bruta en Ventas

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
31-Jul	Utilidad Bruta en Ventas	45		9.933,12	9.933,12
31-Jul	Utilidad del Ejercicio	46	9.933,12		<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Utilidad del Ejercicio

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
31-Jul	Utilidad del Ejercicio	46		9.933,12	9.933,12

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Variación de los CIF

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
31-Jul	Variación de los CIF desfavorable	43	67,34		67,34
31-Jul	Ajuste de los CIF por variación desfavorable	44		67,34	<b>0,00</b>

**EVERYTAGE CIA. LTDA.  
LIBRO MAYOR GENERAL**

**CUENTA:** Ventas

FECHA	DESCRIPCIÓN	No. ASIENTO	MOVIMIENTO		SALDO
			DEBE	HABER	
03-Jul	Venta según factura No. 000543	05		1.300,00	1.300,00
08-Jul	Venta según factura No. 000544	10		1.400,00	2.700,00
17-Jul	Venta según factura No. 000545	16		5.000,00	7.700,00
22-Jul	Venta según factura No. 000546	26		13.503,60	21.203,60
31-Jul	Venta según factura No. 000547	40		7.302,72	28.506,32
31-Jul	Utilidad Bruta en Ventas	45	28.506,32		<b>0,00</b>

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIA PRIMA DIRECTA										
<b>Artículo:</b> Madera Cedro					<b>Método:</b> Promedio					
<b>Unidades:</b> Tablones (2,40x0,24x0,05)					<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz					
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							400	\$ 16,00	\$ 6.400,00
01-Jul	R/M. No. 001				180	\$ 16,00	\$ 2.880,00	220	\$ 16,00	\$ 3.520,00
02-Jul	O.C. No. 001	150	\$ 15,00	\$ 2.250,00				370	\$ 15,59	\$ 5.770,00
20-Jul	R/M. No. 005				90	\$ 15,59	\$ 1.403,10	280	\$ 15,60	\$ 4.366,90

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIA PRIMA DIRECTA										
<b>Artículo:</b> Tela para Tapizado					<b>Método:</b> Promedio					
<b>Unidades:</b> Metros					<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz					
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							60	\$ 12,00	\$ 720,00
06-Jul	O.C. No. 002	100	\$ 11,80	\$ 1.180,00				160	\$ 11,88	\$ 1.900,00
19-Jul	R/M. No. 004				72	\$ 11,88	\$ 855,36	88	\$ 11,87	\$ 1.044,64
30-Jul	R/M. No. 008				36	\$ 11,87	\$ 427,32	52	\$ 11,87	\$ 617,32

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIA PRIMA DIRECTA										
Artículo: Esponja		Método: Promedio								
Unidades: Planchas		Responsable: Oscar Ortiz								
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							32	\$ 6,50	\$ 208,00
19-Jul	R/M. No. 004				12	\$ 6,50	\$ 78,00	20	\$ 6,50	\$ 130,00
30-Jul	R/M. No. 008				6	\$ 6,50	\$ 39,00	14	\$ 6,50	\$ 91,00

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
Artículo: Laca		Método: Promedio								
Unidades: Litros		Responsable: Oscar Ortiz								
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							200	\$ 3,75	\$ 750,00
06-Jul	O.C. No. 002	200	\$ 3,69	\$ 738,00				400	\$ 3,72	\$ 1.488,00
15-Jul	R/M. No. 005				240	\$ 3,72	\$ 892,80	160	\$ 3,72	\$ 595,20
28-Jul	R/M. No. 007				120	\$ 3,72	\$ 446,40	40	\$ 3,72	\$ 148,80

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
<b>Artículo:</b> Sellador			<b>Método:</b> Promedio							
<b>Unidades:</b> Litros			<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz							
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							200	\$ 3,85	\$ 770,00
06-Jul	O.C. No. 002	100	\$ 3,80	\$ 380,00				300	\$ 3,83	\$ 1.150,00
15-Jul	R/M. No. 005				144	\$ 3,83	\$ 551,52	156	\$ 3,84	\$ 598,48
28-Jul	R/M. No. 007				72	\$ 3,84	\$ 276,48	84	\$ 3,83	\$ 322,00

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
<b>Artículo:</b> Tinte			<b>Método:</b> Promedio							
<b>Unidades:</b> Litros			<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz							
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							50	\$ 9,25	\$ 462,50
06-Jul	O.C. No. 002	50	\$ 9,35	\$ 467,50				100	\$ 9,30	\$ 930,00
15-Jul	R/M. No. 005				48	\$ 9,30	\$ 446,40	52	\$ 9,30	\$ 483,60
28-Jul	R/M. No. 007				24	\$ 9,30	\$ 223,20	28	\$ 9,30	\$ 260,40



EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
Artículo: Tiñer		Método: Promedio								
Unidades: Litros		Responsable: Oscar Ortiz								
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							30	\$ 1,13	\$ 33,90
06-Jul	O.C. No. 002	150	\$ 1,13	\$ 169,50				180	\$ 1,13	\$ 203,40
15-Jul	R/M. No. 005				84	\$ 1,13	\$ 94,92	96	\$ 1,13	\$ 108,48
28-Jul	R/M. No. 007				42	\$ 1,13	\$ 47,46	54	\$ 1,13	\$ 61,02

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
Artículo: Pega Blanca		Método: Promedio								
Unidades: Litros		Responsable: Oscar Ortiz								
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							15	\$ 1,50	\$ 22,50
05-Jul	R/M. No. 002				12	\$ 1,50	\$ 18,00	3	\$ 1,50	\$ 4,50
06-Jul	O.C. No. 002	40	\$ 1,45	\$ 58,00				43	\$ 1,45	\$ 62,50
21-Jul	R/M. No. 006				6	\$ 1,45	\$ 8,70	37	\$ 1,45	\$ 53,80

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
Artículo: Clavos de pulgada y media					Método: Promedio					
Unidades: Libras					Responsable: Oscar Ortiz					
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							60	\$ 1,25	\$ 75,00
05-Jul	R/M. No. 002				12	\$ 1,25	\$ 15,00	48	\$ 1,25	\$ 60,00
21-Jul	R/M. No. 006				6	\$ 1,25	\$ 7,50	42	\$ 1,25	\$ 52,50

EVERYTAGE										
KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN										
Artículo: Lijas # 80					Método: Promedio					
Unidades: Pliegos					Responsable: Oscar Ortiz					
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							150	\$ 0,35	\$ 52,50
05-Jul	R/M. No. 002				60	\$ 0,35	\$ 21,00	90	\$ 0,35	\$ 31,50
06-Jul	O.C. No. 002	150	\$ 0,33	\$ 49,50				240	\$ 0,34	\$ 81,00
21-Jul	R/M. No. 006				30	\$ 0,34	\$ 10,20	210	\$ 0,34	\$ 70,80

<b>EVERYTAGE</b>										
<b>KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN</b>										
<b>Artículo:</b> Lijas # 150		<b>Método:</b> Promedio								
<b>Unidades:</b> Pliegos		<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz								
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							300	\$ 0,30	\$ 90,00
05-Jul	R/M. No. 002				36	\$ 0,30	\$ 10,80	264	\$ 0,30	\$ 79,20
21-Jul	R/M. No. 006				18	\$ 0,30	\$ 5,40	246	\$ 0,30	\$ 73,80

<b>EVERYTAGE</b>										
<b>KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN</b>										
<b>Artículo:</b> Lijas # 220		<b>Método:</b> Promedio								
<b>Unidades:</b> Pliegos		<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz								
FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							300	\$ 0,24	\$ 72,00
15-Jul	R/M. No. 005				24	\$ 0,24	\$ 5,76	276	\$ 0,24	\$ 66,24
28-Jul	R/M. No. 007				12	\$ 0,24	\$ 2,88	264	\$ 0,24	\$ 63,36

<b>EVERYTAGE</b>										
<b>KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN</b>										
<b>Artículo:</b> Cemento de contacto				<b>Método:</b> Promedio						
<b>Unidades:</b> Litros				<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz						
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>INGRESOS</b>			<b>EGRESOS</b>			<b>SALDOS</b>		
		<b>CANT</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>V/TOTAL</b>	<b>CANT</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>V/TOTAL</b>	<b>CANT</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>V/TOTAL</b>
01-Jul	Inventario Inicial							50	\$ 3,50	\$ 175,00
19-Jul	R/M. No. 004				12	\$ 3,50	\$ 42,00	38	\$ 3,50	\$ 133,00
30-Jul	R/M. No. 008				6	\$ 3,50	\$ 21,00	32	\$ 3,50	\$ 112,00

<b>EVERYTAGE</b>										
<b>KARDEX MATERIALES INDIRECTOS: PRODUCCIÓN</b>										
<b>Artículo:</b> Diesel				<b>Método:</b> Promedio						
<b>Unidades:</b> Galones				<b>Responsable:</b> Oscar Ortiz						
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>INGRESOS</b>			<b>EGRESOS</b>			<b>SALDOS</b>		
		<b>CANT</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>V/TOTAL</b>	<b>CANT</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>V/TOTAL</b>	<b>CANT</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>V/TOTAL</b>
01-Jul	Inventario Inicial							34	\$ 1,03	\$ 35,02
01-Jul	R/M. No. 001				12	\$ 1,03	\$ 12,36	22	\$ 1,03	\$ 22,66
20-Jul	R/M. No. 005				6	\$ 1,03	\$ 6,18	16	\$ 1,03	\$ 16,48

**EVERYTAGE**

**KARDEX PRODUCTOS TERMINADOS: ALMACÉN**

**Artículo:** Comedor Moderno con ocho sillas

**Método:** Promedio

**Unidades:** Juegos

**Responsable:** Oscar Ortiz

FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							7	\$ 752,22	\$ 5.265,54
03-Jul	Venta s/f. No.543				1	\$ 752,22	\$ 752,22	6	\$ 752,22	\$ 4.513,32
17-Jul	Venta s/f. No.545				2	\$ 752,22	\$ 1.504,44	4	\$ 752,22	\$ 3.008,88
20-Jul	Cierre O.P. No. 001	12	\$ 749,52	\$ 8.994,24				16	\$ 750,20	\$ 12.003,12
22-Jul	Venta s/f. No.546				12	\$ 750,20	\$ 9.002,40	4	\$ 750,18	\$ 3.000,72

**EVERYTAGE**

**KARDEX PRODUCTOS TERMINADOS: ALMACÉN**

**Artículo:** Comedor Neoclásico con ocho sillas

**Método:** Promedio

**Unidades:** Juegos

**Responsable:** Oscar Ortiz

FECHA	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL	CANT	V/UNIT	V/TOTAL
01-Jul	Inventario Inicial							5	\$ 792,78	\$ 3.963,90
08-Jul	Venta s/f. No.544				1	\$ 792,78	\$ 792,78	4	\$ 792,78	\$ 3.171,12
17-Jul	Venta s/f. No.545				2	\$ 792,78	\$ 1.585,56	2	\$ 792,78	\$ 1.585,56
31-Jul	Cierre O.P. No. 006	6	\$ 817,62	\$ 4.905,72				8	\$ 811,41	\$ 6.491,28
31-Jul	Venta s/f. No.547				6	\$ 811,41	\$ 4.868,46	2	\$ 811,41	\$ 1.622,82

**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**Hoja de costos - Departamento de Producción**

Orden de producción No.001  
 Artículo: Juegos de Comedor  
 Fecha de inicio: 01/07/2010

Modelo: Moderno  
 Fecha de terminación: 19/07/2010

Cliente: Almacenes "El Juri"  
 Cantidad: 12  
 Fecha de entrega: 22/07/2010

Materia prima directa				Mano de obra directa				Costos indirectos fabricación Unidades Producidas			
Departamento	Fecha	Dcto.	Costo	Fecha	No. horas	\$ horas	Costo	Fecha	\$ Tasa Predeter.	Base	Costo
Producción	01-Jul	N/D 001	2.880,00	20-Jul	1.014	2,286439	2.318,45	20-Jul	238,536	12	2.862,43
	19-Jul	N/D 007	933,36								
		<b>Suma</b>	3.813,36	<b>Suma</b>			2.318,45	<b>Suma</b>			2.862,43
<b>Suma total</b>			<b>3.813,36</b>	<b>Suma total</b>			<b>2.318,45</b>	<b>Suma total</b>			<b>2.862,43</b>

**LIQUIDACIÓN**

Resumen de la Orden de Producción No. 001			
Conceptos	Dpto. Producción	Total	Costo unitario
Materia prima directa	\$ 3.813,36	\$ 3.813,36	\$ 317,78
Mano de obra directa	\$ 2.318,45	\$ 2.318,45	\$ 193,20
Costo primo directo	\$ 6.131,81	\$ 6.131,81	\$ 510,98
Costos indirectos aplicados	\$ 2.862,43	\$ 2.862,43	\$ 238,54
Costos de fabricación total	\$ 8.994,24	\$ 8.994,24	<b>\$ 749,52</b>
Costo de fabricación unitario	\$ 749,52	<b>\$ 749,52</b>	

\_\_\_\_\_  
**Contador**

**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**Hoja de costos - Departamento de Producción**

Orden de producción No.002  
 Artículo: Juegos de Comedor  
 Fecha de inicio: 20/07/2010

Modelo: Neoclásico  
 Fecha de terminación: 30/07/2010

Cliente: Almacenes "El Juri"  
 Cantidad: 6  
 Fecha de entrega: 31/07/2010

Materia prima directa				Mano de obra directa				Costos indirectos fabricación Unidades Producidas			
Departamento	Fecha	Dcto.	Costo	Fecha	No. horas	\$ horas	Costo	Fecha	\$ Tasa Predeter.	Base	Costo
Producción	20-Jul	N/D 008	1.403,10	31-Jul	702	2,286439	1.605,08	20-Jul	238,536	6	1.431,22
	30-Jul	N/D 007	466,32								
		<b>Suma</b>	1.869,42	<b>Suma</b>			1.605,08	<b>Suma</b>			1.431,22
<b>Suma total</b>			<b>1.869,42</b>	<b>Suma total</b>			<b>1.605,08</b>	<b>Suma total</b>			<b>1.431,22</b>

**LIQUIDACIÓN**

Resumen de la Orden de Producción No. 002			
Conceptos	Dpto. Producción	Total	Costo unitario
Materia prima directa	\$ 1.869,42	\$ 1.869,42	\$ 311,57
Mano de obra directa	\$ 1.605,08	\$ 1.605,08	\$ 267,51
Costo primo directo	\$ 3.474,50	\$ 3.474,50	\$ 579,08
Costos indirectos aplicados	\$ 1.431,22	\$ 1.431,22	\$ 238,54
Costos de fabricación total	\$ 4.905,72	\$ 4.905,72	<b>\$ 817,62</b>
Costo de fabricación unitario	\$ 817,62	<b>\$ 817,62</b>	

\_\_\_\_\_  
**Contador**

**EVERYTAGE CÍA. LTDA.**  
**ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS**  
**DEL 01 DE JULIO AL 31 DE JULIO DEL 2010**

<b>MATERIA PRIMA</b>	
In ventario Inicial de Materia Prima Directa	7.328,00
(+) Compras Netas de Materia Prima Directa	3.430,00
(=) MATERIA PRIMA DIRECTA DISPONIBLE PARA LA PRODUCCIÓN	10.758,00
(-) Inventario Final de Materia Prima Directa	5.075,22
(=) MATERIA PRIMA DIRECTA UTILIZADA EN LA PRODUCCIÓN	5.682,78
(+) Mano de Obra Directa	3.923,53
(=) COSTO PRIMO	9.606,31
(+) Costos Indirectos de Fabricación	4.360,99
(=) COSTO DE ARTÍCULOS PRODUCIDOS	13.967,30
<b>TRABAJO EN PROCESO</b>	
Inventario Inicial de Productos en Proceso	0,00
(+) Costo Artículos Producidos	13.967,30
(=) COSTO DE PRODUCTOS EN PROCESO	13.967,30
(-) Inventario Final de Productos en Proceso	0,00
(=) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS	13.967,30
<b>COSTO DE VENTAS</b>	
Inventario Inicial de Productos Terminados	9.229,44
(+) Costo de Productos Terminados	13.967,30
(=) COSTO DE PRODUCTOS DISPONIBLES PARA LA VENTA	23.196,74
(-) Inventario Final de Productos Terminados	4.623,54
(=) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	18.573,20
(-) Variación de los CIF	67,34
(=) <b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>18.505,86</b>



**EVERYTAGE CIA. LTDA.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**Del 01 al 31 de Julio del 2010**

<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$ 28.506,32</b>
<b>( - ) COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN Y VENTAS</b>	<b><u>\$ 18.573,20</u></b>
<b>( = ) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b><u>\$ 9.933,12</u></b>

# CAPÍTULO VI

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

Durante el presente trabajo investigativo realizado a la Empresa EVERYTAGE” se observaron varios aspectos que deben ser considerados para mejorar y fortalecer el desarrollo organizacional de la empresa, en base a ello podemos concluir y recomendar lo siguiente:

### 6.1 CONCLUSIONES:

- La empresa no cuenta con un Sistema de Costos que permita determinar los costos reales de la producción, dato que es manejado en forma empírica y ha provocado un vacío de información que no ha facilitado una correcta y oportuna toma de decisiones.
- La empresa no tiene un Plan de Cuentas establecido en el cual se defina un listado lógico y ordenado de las cuentas que se utilizan en la empresa.
- No existe un adecuado control de los tres elementos del costo: Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; puesto que la empresa no emplea un Sistema de Costos, que le permita monitorear los recursos empleados en la producción.

- La empresa al determinar el costo de los diferentes productos, no toma en cuenta las depreciaciones, mantenimiento de maquinaria y el costo de los servicios básicos (luz, agua, teléfono).
- No existe un profesional especializado en costos que preste actualmente sus servicios profesionales en la empresa EVERYTAGE.
- No existe una adecuada organización y asignación de funciones en el proceso productivo, lo cual genera desperdicios de materiales y mano de obra.

## 6.2 RECOMENDACIONES

Una vez detallada las conclusiones podemos recomendar lo siguiente:

- Este Sistema, se aplica cuando la producción se realiza bajo pedidos frecuentes o se produce por lotes en cantidades significativas; para esto se debe disponer de una estructura operacional que incluya un Departamento de Producción en los que se desarrollen labores especializadas, por lo que la división del trabajo es imprescindible.
- Es necesario la creación de una Gerencia de Producción, pues será la encargada de registrar y elaborar presupuestos de materiales, mano de obra y CIF para el Departamento de Producción; así como también monitorear y supervisar la calidad de los productos en todo el proceso de fabricación desde el ingreso de los materiales e insumos hasta la obtención del producto terminado; cabe indicar que la creación de esta Gerencia es por control ya que ayudaría a mejorar el proceso productivo.
- En la parte productiva es necesario definir procedimientos; con el objetivo de determinar los costos reales por materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación para cada orden de producción con mayor precisión y establecer responsables para cada procedimiento de los costos en que incurran; así como también registrarlos por cada concepto, hasta el fin del periodo en el que se debe calcular las variaciones que permitan evaluar el grado de cumplimiento de los compromisos de sus ejecutores.

- Para la parte Administrativa es necesaria la creación de un Departamento de Compras y un Departamento de Bodega; aunque no estén directamente relacionados con el proceso de fabricación de los productos, su creación ayudaría a evitar que la producción se retrase por la falta de algún material o repuestos en alguna de sus máquinas; así como también tener un mejor control y almacenamiento de los materiales que vayan a ser utilizados en la producción de los muebles y sus complementos.
- Es necesario establecer un Manual de Contabilidad que guíe a la empresa en el registro de las operaciones.
- Contratar a un personal con experiencia para que se implemente el Sistema de Costos por Órdenes de Producción.

## **GLOSARIO.**

**Contabilidad de Costos.-** Es la aplicación de los principios contables con el fin de determinar el valor total de la materia prima, mano de obra y otros insumos utilizados en la obtención de un producto terminado o en la prestación de un servicio.

**Costo.-** Es todo aquello que nos va generar un ingreso, es decir, que nos representará una inversión ya sea presente o futura, ya que el costo tiene las características de ser recuperable.

**Costos Históricos.-** Son aquellos que se obtienen después de que el producto ha sido elaborado, es decir, son costos que se han incurrido y cuya cuantía es conocida.

**Costos Predeterminados.-** Son los que se calculan antes de realizar la producción sobre la base de condiciones futuras especializadas y las mismas se refieren a la cantidad de artículos que se han de producir, los precios a que la gerencia espera pagar los materiales, el trabajo, los gastos y las cantidades que se habrán de usar en la producción de los artículos.

**Costos Estimados.-** Es la cantidad, que según la empresa, costará realmente un producto o la operación de un proceso durante un período de tiempo.

**Costos Estándares.-** Son los costos predeterminados de fabricar una sola unidad o un período de tiempo, sobre la base de ciertas condiciones supuestas de eficiencias económicas y otras. Requiere estándares científicos completos, análisis sistemáticos de producción, o sea, estudios hechos por ingenieros sobre la actual capacidad productiva o sobre la que se espera en el futuro.

**Costos de Producción.-** Comprenden todos los demás costos empleados en la producción y que no corresponden ni a materiales directos ni a mano de obra directa.

**Costos Fijos.-** Siguen siendo los mismos en total para un período y un nivel de producción, en este contexto los costos se refieren a los costos que expiran y que por lo tanto, se convierten en gastos en el período en cuestión. No cambian a pesar de los cambios.

**Costos Variables.-** Son aquellos que varían directamente con el volumen de producción.

**Costos Directos.-** Aquellos cuya incidencia monetaria en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión.

**Costos Indirectos.-** Aquellos que no pueden asignarse con precisión; por lo tanto se necesita una base de prorrateo.

**Costo Primo.-** Es la suma de los materiales directos y la mano de obra directa.

**Costo Unitario.-** Este costo es el que sirve para valorar las existencias que aparecen en el balance general y estado de pérdidas y ganancias en los renglones de los inventarios de producción en procesos y productos terminados. También puede medirse en relación con la posibilidad de aplicar directa o indirectamente a la unidad los gastos incurridos.

**Costo de Mano de Obra.-** Es el valor que se paga por el empleo de los recursos humanos.

**Costos Indirectos de Fabricación.-** Son todos aquellos valores que se agregan a las órdenes de producción en una forma prorrateada ya que estos valores no se identifican directamente con las órdenes de producción.

**Gasto.-** Es todo desembolso monetario no recuperable. El gasto es aquel que disminuye la utilidad y hasta puede llegar a generar pérdida.

**Inventario.-** Conjunto de existencias, bienes de una empresa. El término inventario generalmente se usa para referirse a los bienes que se clasifican en el activo circulante, es decir mercancías, materias primas, artículos en proceso y terminados.

**Materias Primas.-** Todos aquellos elementos físicos que es imprescindible consumir durante el proceso de elaboración de un producto, de sus accesorios y de empaque. Esto con la condición de que el consumo del insumo debe guardar relación proporcional con la cantidad de unidades producidas.

**Materia Prima Directa.-** Es el elemento primario, principal y fundamental de la producción, el mismo que sometiendo a un proceso es transformado a un bien final o intermedio.

**Materiales Indirectos o Suministros.-** Son los elementos que se agregan al material principal para dar forma al producto elaborado.

**Mano de Obra.-** Es el esfuerzo físico o mental que se emplea en la fabricación de un producto.

**Mano de Obra Directa.-** Es el trabajo de las personas que se encuentran en contacto directo con el desarrollo de la producción.



**Mano de Obra Indirecta.**- Es la parte de los Costos Indirectos de Fabricación. La mano de Obra Indirecta hace referencia al esfuerzo físico que no está relacionado directamente con la elaboración del producto, sin embargo es un rubro muy importante para la terminación exitosa de la misma.

**Producto Principal.**- Término equivalente al de producto conjunto. Es el producto de mayor valor que se produce simultáneamente con los subproductos.

**Producto en Proceso.**- Es la producción incompleta; los materiales que estén solo parcialmente convertidos en productos terminados que puede haber en cualquier momento.

**Sistema de Costos por Órdenes de Producción.**- También conocido con los nombres de costos por órdenes específicos de fabricación, por lotes de trabajo o por pedidos de los clientes, es propio de aquellas empresas cuyos costos se pueden identificar con el producto o lote en cada orden de trabajo en particular, a medida que se van realizando las diferentes operaciones de producción en esa orden específica.

## **BIBLIOGRAFIA**

- MOLINA ANTONIO; Contabilidad General; Cuarta Edición; Quito– Ecuador.
- DAVID NOEL RAMÍREZ PADILLA; Contabilidad Administrativa; Séptima Edición; Editorial McGraw Hill Interamericana S.A.
- ZAPATA PEDRO; Contabilidad General; Cuarta Edición; Editorial McGraw Hill Interamericana S.A.
- JUAN GARCIA COLIN; Contabilidad de Costos; Tercera Edición; Editorial McGraw –Hill Interamericana S.A. Colombia Bogotá.
- KOHLER ERIC L; Diccionario para Contadores; Editorial UTHEA; México.
- POLIMENI FABOZZI Y ADELBERG; Tercera Edición; Editorial McGraw –Hill Interamericana S.A.
- BRAVO V. MERCEDES; Contabilidad General; Sexta Edición; Editorial Nuevodia; Quito– Ecuador.
- KESTER ROY B; Contabilidad Teoría y Practica; Sexta Edición, Editorial Laboral.
- HARGADON BERNARD Y NUMERA C. ARMANDO; Principios de Contabilidad; Editorial Norma S.A; Colombia.
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_de\\_inter%C3%A9s](http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_inter%C3%A9s)
- [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker\\_value=pasiva](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker_value=pasiva)
- [http:// es.wikipedia.org/wiki/Mano\\_de\\_obra](http://es.wikipedia.org/wiki/Mano_de_obra)

- ARRIECHE MARBELLA, Contabilidad de Costos para Administradores, Barquisimeto – Venezuela, 2004.
- HORNGREN, CHARLES, GEORGE FOSTER y SRIKANT DATAR. 1994. Contabilidad de Costos. Un enfoque Gerencial. Octava Edición. Prentice Hall. México
- BACKER, MORTON, LYLE JACOBSEN y DAVID RAMIREZ. 1990. Contabilidad de Costos. Un Enfoque Administrativo Para la Toma de Decisiones. México. Segunda Edición.
- SARMIENTO, Rubén, Contabilidad General.
- <http://www.monografias.com/trabajos5/cosind/cosind.shtml>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/cosprodistribimaria.htm>
- <http://www.emagister.com/sistema-costeo-ordenes-fabricacion-cursos-304401.htm>
- <http://tegra.lasalle.edu.co/dspace/bitstream/10185/866/1/17982061.pdf>