



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIA ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN
DE UNA INDUSTRIA LICORERA CASO: LICOMENA CIA.
LTDA.

FERNANDO MENA PACHECO

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

INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PUBLICO AUDITOR

Año 2009

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIA ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

INGENIERIA EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Fernando Mena Pacheco

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado Diseño de un Sistema de Costos de Producción de una Industria Licorera Caso: Licomena Cia. Ltda., ha sido desarrollada con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas 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.

Quito, 04 de Marzo del 2009

Fernando Mena

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERIA EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR

CERTTIFICADO

Dr. Pedro Zapata Sánchez

Dr. Hugo Rodríguez Viteri

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “Diseño de un Sistema de Costos de Producción de una Industria Licorera Caso: Licomena Cia. Ltda.” realizado por Fernando Mena Pacheco, 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 este trabajo ayudará a Licomena Cia. Ltda. a solucionar un gran problema generado por la fabricación de sus productos, sobre los costos reales de producción; esta fuente se constituye en una consulta obligada de los estudiantes de la facultad, sin embargo no se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf).

Autorizan a Fernando Mena que lo entregue al Dr. Rodrigo Aguilera, en su calidad de Director de Carrera.

Quito, 04 de Marzo del 2009

Dr. Pedro Zapata Sánchez
DIRECTOR

Dr. Hugo Rodríguez Viteri
COORDIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
DEPARTAMENTO DE CIENCIA ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO
INGENIERIA EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR

AUTORIZACIÓN

Yo, Fernando Mena Pacheco

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo "Diseño de un Sistema de Costos de Producción de una Industria Licorera Caso: Licomena Cia." Ltda.", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 04 de Marzo del 2009

Fernando Mena

DEDICATORIA

A Dios, por darme la vida y una familia,

A mis queridos padres,

A mis hermanos, sobrinos,

A mis queridos y verdaderos amigos.

“El éxito y el futuro les pertenece a quienes

creen en la belleza de sus sueños”

Eleanor Roosevelt

AGRADECIMIENTO

A mis padres Teresa y Augusto, que con su amor han sabido sacarme adelante, por su confianza y apoyo incondicional.

A mis hermanos, Darwin, Maribel y Esteban los que alguna vez fueron mis compañeros de juego y que al igual que mis padres han sido el impulso y la mano amiga que nunca me faltó, y como no incluir dentro de mi familia a mi cuñada Gabriela, mis sobrinos Sarahí, Juan y Matías que cada día que con sus ocurrencias se han encargado de alegrarme la vida.

A cada uno de mis maestros que a lo largo de mi carrera estudiantil, no solo me han dejado conocimientos académicos, sino profundas experiencias de vida.

A mi director Dr. Pedro Zapata y codirector Dr. Hugo Rodríguez quienes, con sus conocimientos y paciente guía, contribuyen hoy para que logre uno de mis mayores triunfos.

A mis amigos, con los que recorrimos esta linda experiencia y pudimos compartir buenos y malos momentos.

Y aquellos que a diario permiten y son protagonistas del cumplimiento de sueños y visiones.

INDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	1
SUMMARY	3
CAPÍTULO 1	5
ASPECTOS GENERALES	5
1.1 LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE LICOR EN EL ECUADOR	5
1.1.1 ANTECEDENTES	5
1.2 LA EMPRESA	7
1.2.1 RESEÑA HISTORICA	7
1.2.2 BASE LEGAL	11
1.2.3 ENTES REGULADORES A LICOMENA CIA. LTDA.	13
1.3 OBJETIVOS DE LICOMENA CIA. LTDA.	16
1.4 ORGANIGRAMAS	18
CAPÍTULO 2	26
ANÁLISIS SITUACIONAL	26
2.1 ANÁLISIS EXTERNO	26
2.1.1 INFLUENCIAS MACROECONÓMICAS	26
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROAMBIENTE	53
2.2 ANÁLISIS INTERNO	62
2.2.1 CAPACIDAD ADMINISTRATIVA	62
2.2.2 CAPACIDAD DE OPERACIONES	64
2.2.3 CAPACIDAD DE MARKETING Y VENTAS	68
2.2.4 GESTIÓN DEL PROCESO DE LICOMENA	71
2.2.5 CAPACIDAD FINANCIERA	73
CAPÍTULO 3	74
3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	74
3.1 ANÁLISIS MATRICIAL	74
3.1.1 MATRICES RESUMEN	74
3.1.2 MATRICES DE PONDERACIÓN	77
3.1.3 MATRIZ DE SÍNTESIS	81

3.2 DIRECCIONAMIENTO	83
3.2.1 DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	83
3.2.2 FILOSOFÍA CORPORATIVA	84
VALORES	84
PRINCIPIOS	85
VISIÓN DEL NEGOCIO	86
MISIÓN DEL NEGOCIO	87
OBJETIVOS	89
POLÍTICAS	91

CAPÍTULO 4 **96**

CONTABILIDAD DE COSTOS Y SUS ELEMETOS	96
4.1 CONTABILIDAD DE COSTOS	96
4.1.1 CONCEPTO	96
4.1.2 OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS	96
4.1.3 COSTO Y GASTO	97
4.1.4 DIFERENCIA ENTRE COSTO Y GASTO	97
4.1.5 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS	98
4.1.6 EL PROCESO CONTABLE EN LA CONTABILIDAD DE COSTOS	100
4.1.7 ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	112
4.2 ELEMENTOS DEL COSTO	114
4.2.1 MATERIA PRIMA	114
4.2.2 MANO DE OBRA	115
4.2.3 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN	116
4.3 SISTAMAS DE COSTEO	117
4.3.1 SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN	117
4.3.2 SISTEMAS DE COSTOS POR PROCESOS	119

CAPÍTULO 5 **121**

DISEÑO DEL MODELO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	121
5.1 GENERALIDADES	121
5.1.1 Relaciones de la contabilidad de costos por órdenes de producción con el resto de la organización de la empresa.	121
5.1.2 FLUJO OPERATIVO DEL SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN LICOMENA.	124
5.1.3 EMISIÓN DE ORDEN DE PRODUCCIÓN	127
5.1.5 ESQUEMA CONTABLE	130
5.2. MATERIALES DIRECTOS	131
5.2.1 MATERIA PRIMA DIRECTA	131

5.2.2 INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES	132
5.2.3 DIAGRAMA DEL PROCESO DE RECEPCION DESPACHO Y REGISTRO DE MATERIALES DIRECTOS	143
5.3 MANO DE OBRA O FUERZA LABORAL	144
5.3.1 COSTO DE LA MANO DE OBRA	144
5.3.2 REGISTRO DE LA MANO DE OBRA	145
5.3.3 ROL DE PAGOS	148
5.3.4 TIEMPO IMPRODUCTIVO	154
5.3.5 ANÁLISIS DE LA NÓMINA PARA CARGAR A LA HOJA DE COSTOS	154
5.3.6 DIAGRAMA DEL PROCESO DE CONTROL, REGISTRO Y DISTRIBUCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA	160
5.4 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN	161
5.4.1 RUBROS QUE COMPRENDEN LOS CIF EN LICOMENA	161
5.4.2 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN REALES (CIF-R)	165
5.4.3 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN APLICADOS (CIF-A)	171
5.4.4 VARIACIONES DE LOS CIF	178
5.4.5 DIAGRAMA DEL PROCESO DE CONTROL, REGISTRO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS CIF	181
5.5 LIQUIDACIÓN DE LA HOJA DE COSTOS	182
<u>CAPÍTULO 6</u>	<u>184</u>
EJERCICIO PRÁCTICO	184
TRANSACCIONES DEL MES DE ENERO 2009	186
<u>CAPÍTULO 7</u>	<u>233</u>
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	233
CONCLUSIONES	233
RECOMENDACIONES	235
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	<u>237</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>239</u>

LISTADO DE TABLAS, GRÁFICOS Y ANEXOS

Grafico 1: Licor Oro.....	7
Grafico 2: Vino Uva, Durazno, Manzana.....	8
Grafico 3: Licor Lima Limón, Licor Coco.....	8
Grafico 4: Licor Durazno.....	9
Grafico 5: Ron Especial.....	10
Grafico 6: Vinos y Licores marca “Genio”	11
Tabla No. 1: PIB últimos 5 años.....	27
Grafico 7. PIB, por industria en miles de dolares.....	28
Tabla No 2: PIB, por industria %.....	29
Tabla No.3: Desempleo en los últimos 3 años.....	33
Tabla No. 4: Inflación en los últimos 5 años.....	34
Tabla No. 5: Evolución del ICE, en los últimos años.....	44
Tabla No. 6: Precio referencial establecido por el SRI 2009.....	46
Tabla No. 7: Población de 15 años y más que consumen bebidas alcohólicas a nivel nacional y por área, según sexo.....	50
Grafico 8: Población de 15 años y más que consumen bebidas alcohólicas a nivel nacional y por área , según sexo.....	50
Tabla No. 8: Tipo de maquinaria de Licomena Cia. Ltda.....	52
Tabla No. 9: Cuadro de Proveedores y materiales.....	56
Tabla No. 10: Competencia Directa de Licomena Cia. Ltda.....	58
Tabla No.11: Precios de los Vinos populares en el mercado local.....	60
Tabla No. 12: Precio de los Licores, en el mercado local (Dic-2008).....	61
Tabla No. 13: Ventas en % según distribuidores de Licomena Cia.	69
Grafico 8: Porcentaje de Ventas según distribuidor.....	69
Tabla No. 14: Gestión del proceso de Licomena Cia. Ltda.....	71
Tabla No.15: Materia prima Licomena Cia. Ltda.....	131
Tabla No.16: Insumos Indirectos Adicionales Licomena Cia. Ltda.....	132
Tabla No.17: Identificación MOD Licomena Cia. Ltda.....	145
Tabla No.18: Cuadro de depreciación Mensual maquinaria y equipo.....	168
Tabla No.19: Cuadro de Amortizaciones de marcas y patentes.....	170
Tabal No.20: Producción Licomena Cia. Ltda. año 2008.....	172

Tabla No.21: Cuadro de proyección de producción año 2009.....	173
Tabla No.22: Presupuesto anual de MPI en Licomena Cia. Ltda.....	176
Tabla No.23: Cédula presupuestaría año 2009 Licomena Cia. Ltda.....	177
Anexos	239
Anexo a.: Proceso de Elaboración Licores.....	240
Anexo b.: Órdenes de producción.....	243
Anexo c.: Egreso de Bodega.....	245
Anexo d.: Tiques de Tiempo y valor hora / hombre.....	251
Anexo e.: Liquidación de IVA e ICE en las facturas.....	252



RESUMEN

En la presente tesis se ha desarrollado un sistema que permite determinar los costos de fabricación de un artículo terminado.

Este trabajo nace de una necesidad que tienen las empresas industriales en el Ecuador, de contar con una herramienta que les permita conocer sus costos internos (depreciaciones, mano de obra, gastos administrativos, etc.), y externos (precio de las materias primas e insumos en general), y todo un desglose de estos por cada artículo que poseen las empresas.

Por ello en la actualidad las empresas deben estar listas para competir con todas las herramientas y técnicas de carácter práctico en la toma de decisiones, control y planificación de los costos que tiene, las mismas que constituye un aporte informativo para el gerente y accionistas de las Empresas.

El presente trabajo pretende recopilar y presentar ciertos lineamientos para el diseño e implementación de un sistema adecuado a las características y necesidades que posee Licores Mena Licomena Cia. Ltda., así como a resaltar la importancia de los mismos, estimulando su diseño y uso.

Se desembolsan grandes sumas de dinero por concepto de mano de obra, electricidad, materias primas, combustibles y otros, para realizar actividades de producir, vender y administrar, y se manejan diversos inventarios, todo con el fin de fabricar productos destinados a la venta. También se manejan miles de requisiciones, comprobantes, facturas y otros documentos que constan en las múltiples transacciones, siendo necesario mantener cierto orden para que la información resultante sea



oportuna, verificable, objetiva, libre de perjuicios, relevante y económicamente factible de lograr.

El sistema denominado órdenes de producción es apto para empresas que fabrican en lotes y la elaboración de sus artículos duré horas o días. Esté sistema se pone a trabajar desde que se emite una orden de producción que, al ser expedida, pone a trabajar a todos los que intervienen directa o indirectamente en el proceso productivo, y termina el momento que se liquida la hoja de costos; por ello en este sistema es importante clasificar los elementos directos e indirectos, debido a que se está costearo el producto.

Los materiales directos deben estar muy controlados porque son los más costosos y voluminosos, la mano de obra o fuerza laboral directa se debe manejar por una gestión técnico – social del recurso humano. En caso contrario, los costos se encarecen y por tanto, la empresa puede dejar de ser competitiva.

Por otro lado los materiales indirectos, mano de obra indirecta, y la carga fabril es algo complicado ya que sus componentes son tan variados y números, algunos de éstos se consumen oportunamente, pero el costo se conoce a fin de mes, o más tarde, por esto es necesario controlarlos y regístralos por un lado como CIF- Reales, en el momento que se conozcan y se consuman a valores históricos, vale decir a precios ciertos y comprobables, de otro lado, se debe preparar con tiempo el presupuesto de CIF, de donde se obtiene una tasa o constante predeterminada con la cual se debe cargar al costo de las órdenes de producción que se están produciendo.

Finalmente cuando una orden de producción se ha concluido, se debe proceder a liquidarla de inmediato.



SUMMARY

In this thesis has developed a system to determine the manufacturing cost of a finished article.

This work stems from a need for industrial companies in Ecuador, for a tool that enables them to understand their internal costs (depreciation, labor, administrative costs, etc.), and external (raw material prices and inputs in general), and a breakdown of each item by holding companies.

Therefore at present the companies should be ready to compete with all the tools and techniques of practical decision making, planning and control costs is the same as input information for the manager and shareholders of the companies.

This paper aims to collect and present some guidelines for the design and implementation of a system to suit the characteristics and needs that have LICORES MENA Licomena Co. Ltd., as well as to highlight the importance, design and encouraging their use.

Are paid big money for labor, electricity, raw materials, fuels and other activities to produce, sell and administer, and manage various inventories, particularly with a view to manufacturing products for sale. Also handled thousands of requisitions, vouchers, invoices and other documents contained in the multiple transactions, being necessary to maintain some order to the resulting information is timely, verifiable, objective, free from harm, relevant and economically feasible to achieve.

The system called production orders is suitable for companies manufacturing in batches and the preparation of their articles Last hours or days. This system is a work that is emitted from a production order that,



when issued, puts to work all those involved directly or indirectly in the production process, and ends the moment it clears the road costs and therefore in this system is important to classify the direct and indirect, because it is paying for the product.

The direct material must be very controlled because they are the most expensive and bulky, labor or direct labor force should be handled by a technical management - the social human resource. Otherwise, the costs are expensive and therefore the company can no longer be competitive.

On the other hand, indirect materials, indirect labor and factory burden is somewhat complicated because its components are as varied and numbers, some of which are consumed time, but the cost is known to month, or later for this it is necessary to monitor and register on the one hand as CIF-Royal, at the time they are known and consumed on historical values, that is true and verifiable prices on the other hand, should prepare the budget of CIF, which gives a rate constant or default with which to charge the cost of production orders that are taking place. Finally when a production order has been completed, you should proceed to liquidate immediately.



CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES

1.1 LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE LICOR EN EL ECUADOR

1.1.1 ANTECEDENTES

La producción y consumo de licor en el Ecuador se ha desarrollado en función de las condiciones sociales y económicas del país, principalmente de su población, que se caracteriza por elevados niveles de consumo que han convertido a las bebidas alcohólicas como un bien de consumo masivo.

Los datos de consumo de alcohol de la última encuesta realizada a la población del país por el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas - CONSEP – establecen que, en 2007 prevalecía el consumo de alcohol en la población ecuatoriana de mayor a los 16 años, siendo el 76.9% de este grupo consumidores casuales (Aquellas personas que consumen bebidas alcohólicas por lo menos una vez por mes).

Dentro de este rango de edades los individuos con mayor tasa de consumo eran aquellos de nivel socio económico bajo y de género masculino, además el 60.7% de la población realizó su primer consumo de alcohol entre los 15 y 19 años.

Este elevado nivel de consumo de bebidas alcohólicas ha traído consigo el incremento en el consumo de bebidas de moderación, según una encuesta realizada por Ipsa Group¹, esto se ha dado en gran medida en la juventud de hoy; principales consumidores, por cuanto no buscan

¹ Empresa dedicada a la Investigación de Mercado Ecuatoriano, especialmente en el consumidor.



licores con alto contenido alcohólico, ya que en la actualidad prefieren bebidas con bajo contenido alcohólico, debido a que de esta manera pueden disfrutar más sus momentos de diversión, en otras palabras la juventud de hoy es más activa y quiere aprovechar más cada momento de su vida, además que existe más conciencia por parte del cliente sobre los daños del alcohol.

Según Ipsa Group, el consumo de cerveza es el primero con el 33,8%, seguido de las colas con el 30,2%, después las bebidas alcohólicas² con el 22,7% y el 13.3% prefiere otras bebidas como agua, energizantes, limonadas entre otras.

De acuerdo a la investigación realizada por Ipsa Group el consumo de Licores se incrementó en un 5% entre el 2006 y 2007, además podemos notar que Quito, es la ciudad donde se realiza el mayor número de adquisiciones de bebidas alcohólicas.

Por ello las empresas licoreras han desarrollado los canales de distribución por medio de licorerías y tiendas, con el 89% de las preferencias, mientras que el 11% restante lo hace en los supermercados y autoservicios.

Según el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC), el precio de los licores, ha sufrido variaciones de precios de hasta un 17% en lo que va de 2008. En gran parte, esto se debe a que estos productos están gravados con el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), que se establece sobre la base de un precio referencial fijado por el Servicio de Rentas Internas. (SRI).

Pese a estos incrementos de precios en los licores se espera que el consumo se incremente para el 2008 en un 4%.

² Todas las bebidas; Vinos, Licores a excepción de la cerveza



1.2 LA EMPRESA

1.2.1 RESEÑA HISTORICA

LICOMENA CIA. LTDA. es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de vinos y licores de bajo contenido alcohólico. Fue creada en Marzo del 2001, posteriormente el 22 de diciembre de 2002 hizo el primer lanzamiento de su productos; Licor Oro Genio(Grafico1) presentación 750cc y 375 y Vino de Uva en sus presentaciones Galón y Medio Galón; en su planta de fabricación está ubicada en el sector de San Rafael, en ese entonces LICOMENA CIA. LTDA. contaba con tres obreros, y el Gerente, posteriormente el mercado le exigió que saque nuevos productos los cuales hizo que surgieran tres productos más los cuales son los vinos de uva, manzana, y durazno,(Grafico2) en la presentación de bag in box, eso surgió en el segundo semestre del 2003; LICOMENA CIA. LTDA., apostó a un producto más Licor Genio Anisado pero el mercado no lo acogió, en el primer año LICOMENA CIA. LTDA. Declaró pérdidas tributarias.

Grafico No 1: Licor Oro



Grafico No. 2: Vino Uva, Durazno, Manzana



Para el año siguiente LICOMENA CIA. LTDA apostó a dos nuevos productos los cuales son “Licor de Limón” y “Licor de Coco”,(Grafico3) lo cual el mercado lo acogió rápidamente, para ese año también aumento el personal contratando a personal de ventas, un Contador, en ese mismo año implementó LICOMENA CIA. LTDA. la distribución directa en tiendas lo cual empezó con dos vendedores y se incrementaron a lo largo del año en cuatro, debido a la gran acogida en el mercado de todos los productos de LICOMENA CIA. LTDA., pues ya se generó utilidad presentado en los balances.

Grafico No. 3: Licor Lima Limón, Licor Coco



En el año 2005 LICOMENA CIA. LTDA. Cuenta con nueva estructura administrativa y económica, el personal administrativo se incrementó con un asistente de gerencia, además LICOMENA CIA. LTDA. duplicó sus



utilidades con respecto al año 2004 ya que realizó la alianza con una Distribuidora a nivel local.

Para el año 2006 LICOMENA CIA. LTDA. incrementa a su línea de productos un nuevo licor de sabor a durazno,(Grafico4) en este año no se incrementado el personal administrativo pero en cuanto al personal de planta si lo realizó con una persona más, en este año ocurre un hecho muy importante ya que recibe una denuncia por parte de varias industrias Licoreras; ILSA. S.A., LCORESA S.A., y ZHUMIR CIA LTDA. Aduciendo la falsificación de los productos que elaboran dichas empresas, a dicha demanda no tuvo mayor injerencia en las actividades normales de la empresa, se demostró ante las investigaciones realizadas por la fiscalía, la inexistencia de una infracción que den lugar a acciones.

Grafico No. 4: Licor Durazno



En el año 2007 LICOMENA CIA. LTDA., lanza al mercado un nuevo producto “Ron Especial” (Grafico 5) el cual aun esta siendo valorado por el mercado, además por las exigencias del mercado se decide contratar un Ing. En Alimentos para que se encargue de la elaboración y control de calidad de los productos que cuenta LICOMENA CIA. LTDA.. Para el año 2007 las ventas supera el pronóstico deseado.

Grafico No. 5: Ron Especial



Actualmente LICOMENA CIA. LTDA., cuenta con nueve productos como se puede determinar en el detalle adjunto y que se introdujo en el mercado (Grafico 6), con la marca “GENIO” debidamente registrada en el IEPI³.

Si bien el volumen de ventas de la empresa ha ido creciendo en cantidades importantes, esto no necesariamente quiere decir que la empresa se encuentra con una liquidez alta, ya que LICOMENA CIA. LTDA. no posee un correcto sistema de costos en el cual se pueda medir, controlar e interpretar los resultados de cada uno de ellos, con lo cual llegaríamos a la obtención de costos unitarios y totales reales en progresivos grados de análisis y correlación.

Al diseñar un sistema de costos de producción para LICOMENA CIA. LTDA, es que sirva de base para fijar precios de venta y establecer políticas de comercialización, facilitando la toma de decisiones y el control de los recursos mediante una planificación adecuada conociendo de manera oportuna los costos incurridos en depreciación, mano de obra, gastos administrativos, materiales, materia prima etc.

³ IEPI; INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Grafico 6: Derecha, Licor Coco, Licor Lima Limón, Licor de Durazno, Licor Oro, Ron Especial, Vino Tinto, Vino sabor Durazno, Uva, Manzana Todos marca “Genio”



1.2.2 BASE LEGAL

LICOMENA CIA. LTDA. es una compañía de responsabilidad limitada conformado con un capital de \$ 400.00 distribuido así por socios:

César A gusto MENA Álvarez	\$ 160
Segundo Joaquín MENA Álvarez	\$ 160
Darwin A gusto MENA Pacheco	\$ 40
Diego Joaquín MENA Álvarez	\$ 40



LICOMENA CIA. LTDA. tiene como objeto social la Fabricación, Comercialización y venta de vinos y licores, comercialización de materia prima e insumos como botellas, tapas esencias, alcohol, etc, y está obligado a llevar contabilidad.

La compañía tendrá una duración de cincuenta años a partir del de la inscripción del contrato mercantil, pero la Junta de General de Socios por decisión tomada con el consentimiento del número de socios que equivale al menos al sesenta y cinco por ciento del capital social, podrá prorrogar dicho plazo o disolver la compañía antes del cumplimiento del mismo.

Los acuerdos de la Junta General se tomará por mayoría absoluta de votos de los socios concurrentes, salvo los casos en que la Ley y estos estatutos dispongan un porcentaje mayor para la válida aprobación de las resoluciones de la Junta General, en las Juntas generales por cada participación de un dólar, el socio tendrá derecho a un voto.

LICOMENA CIA. LTDA. esta sujeto a las atribuciones, deberes, y responsabilidades que señale la Ley de Compañías.

LICOMENA CIA. LTDA. será gobernada por la Junta General de Socios y Administrada por el Presidente y el Gerente General.

El presidente y el Gerente General de la compañía durarán en sus funciones dos años y tendrá los deberes y obligaciones del CAPÍTULO CUARTO DE LA ESCRITURA DE LA COMPAÑÍA.

El Gerente General de la compañía actuará como secretario en las reuniones de las Juntas y tendrá bajo su responsabilidad el nombramiento, remoción y dirección del personal de la compañía y en general la dirección y control de todas las labores de administración interna de la compañía.



Los dividendos que se resuelvan entregar serán repartidos a prorrata de las participaciones sociales pagadas por cada uno de los socios.

El ejercicio económico de la compañía se iniciará el primero de enero y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año.

LICOMENA CIA. LTDA. tiene como dirección el Distrito Metropolitano de Quito, provincia de Pichincha, San Rabel Río Curaray y Pasaje Arboleda.

La escritura pública de CONSTITUCIÓN de la compañía fue otorgada el 5 de marzo del 2001.

El presidente de LICOMENA CIA. LTDA. actualmente es el Sr. Joaquín Mena.

El Gerente General de LICOMENA CIA. LTDA. actualmente es el Ing. Darwin Mena.

El Secretario es el Sr. César Mena

1.2.3 ENTES REGULADORES A LICOMENA CIA. LTDA.

Servicio de Rentas Internas (SRI)

El RUC de la empresa es el 17191810902001

Con fecha de inicio de actividades el 15 de noviembre del 2001

Con la actividad económica principal

Elaboración de bebidas destiladas; Whisky, Coñac, Ron, Anisado, Aguardiente, Vino de Sabores.

Obligaciones Tributarias

Renta Sociedades



Retenciones en la Fuente

Retenciones de IVA

IVA Mensual

ICE- Alcohol

Impuestos que la empresa esta obligada a declarar y pagar.

Sobre las bebidas alcohólicas los impuestos que inciden son:

Impuesto a los consumos especiales ICE 40 %.

IVA 12%.

Ministerio de Salud Pública

Permiso de funcionamiento 207064

Agencias nacionales de vigilancia sanitaria, *El Ministerio de Salud Pública junto al Instituto Izquieta Pérez*

Los registros sanitarios respectivos para los productos:

LICOR SECO ORO "GENIO" REGISTRO SANITARIO No. 01192-INHQAN-1002 vigente hasta octubre del 2012.

VINO TINTO UVA "GENIO" REGISTRO SANITARIO No. 01193-INHQAN-1002 vigente hasta octubre del 2012.

BEBIDA DE SABOR A MANZANA DE BAJO CONTENIDO GRADO ALCOHÓLICO "GENIO" REGISTRO SANITARIO No. 5036-INHCAN-0808 vigente hasta agosto del 2013.



BEBIDA DE SABOR A DURAZNO DE BAJO CONTENIDO GRADO ALCOHÓLICO “GENIO” REGISTRO SANITARIO No. 5035-INHCAN-0808 vigente hasta agosto del 2013.

LICOR ANISADO GENIO “EL BARCO” REGISTRO SANITARIO No. 3723-INHCAN-1007 vigente hasta OCTUBRE del 2012.

LICOR SABOR A LIMA LIMÓN “GENIO” REGISTRO SANITARIO No. 2393-INHCAN-1206 vigente hasta DICIEMBRE del 2016.

LICOR SABOR A COCO “GENIO” REGISTRO SANITARIO No. 2394-INHCAN-1206 vigente hasta DICIEMBRE del 2016.

LICOR SABOR A DURAZNO “GENIO” REGISTRO SANITARIO No. 3392-INHCAN-1206 vigente hasta DICIEMBRE del 2016.

RON ORO “GENIO” REGISTRO SANITARIO No. 1191-INHQAN-1002 vigente hasta DICIEMBRE del 2012.

Control de precios

No hay control de precios, cada empresa es libre de fijar el precio a su producto, tanto al canal como al consumidor final.

Restricciones a la comunicación

Existen restricciones en el horario dónde se puede realizar la comunicación publicitaria de bebidas alcohólicas.

Registro de la marca

La marca Genio se encuentra registrada en IEPI. a nombre de LICOMENA CIA. LTDA., este registro debe pagar una tasa de manutención año a año y puede ser utilizada a nivel nacional.



Código de Defensa del Consumidor (CDC)

Las etiquetas del producto, los procedimientos de atención al cliente, las garantías, los temas relacionados con cambios de productos, piezas de comunicación y contratos comerciales están de acuerdo con el Código de Defensa al Consumidor, CDC.

Los siguientes elementos de la organización también están de conformidad con el CDC:

- ❖ Procedimientos de atención al cliente.
- ❖ Garantías.
- ❖ Cambios de productos.
- ❖ Contratos comerciales.
- ❖ Piezas de comunicación.

Por el momento no se tiene dificultad con este tipo de normas ya que la empresa ha aprobado exitosamente ciertos controles por parte de entidades encargadas de hacerlo como la mencionada con anterioridad que es el Izquieta Pérez.

1.3 OBJETIVOS DE LICOMENA CIA. LTDA.

LICOMENA CIA. LTDA. no cuenta con unos objetivos establecidos por una planificación, de la investigación para los siguientes años los objetivos serán.

- Incrementar la liquidez de LICOMENA CIA. LTDA. CIA. Ltda., mediante la recuperación de cartera vencida, así como también mantener bajos los costos operacionales de tal manera que permita incrementar la utilidad anual, para en el primer año



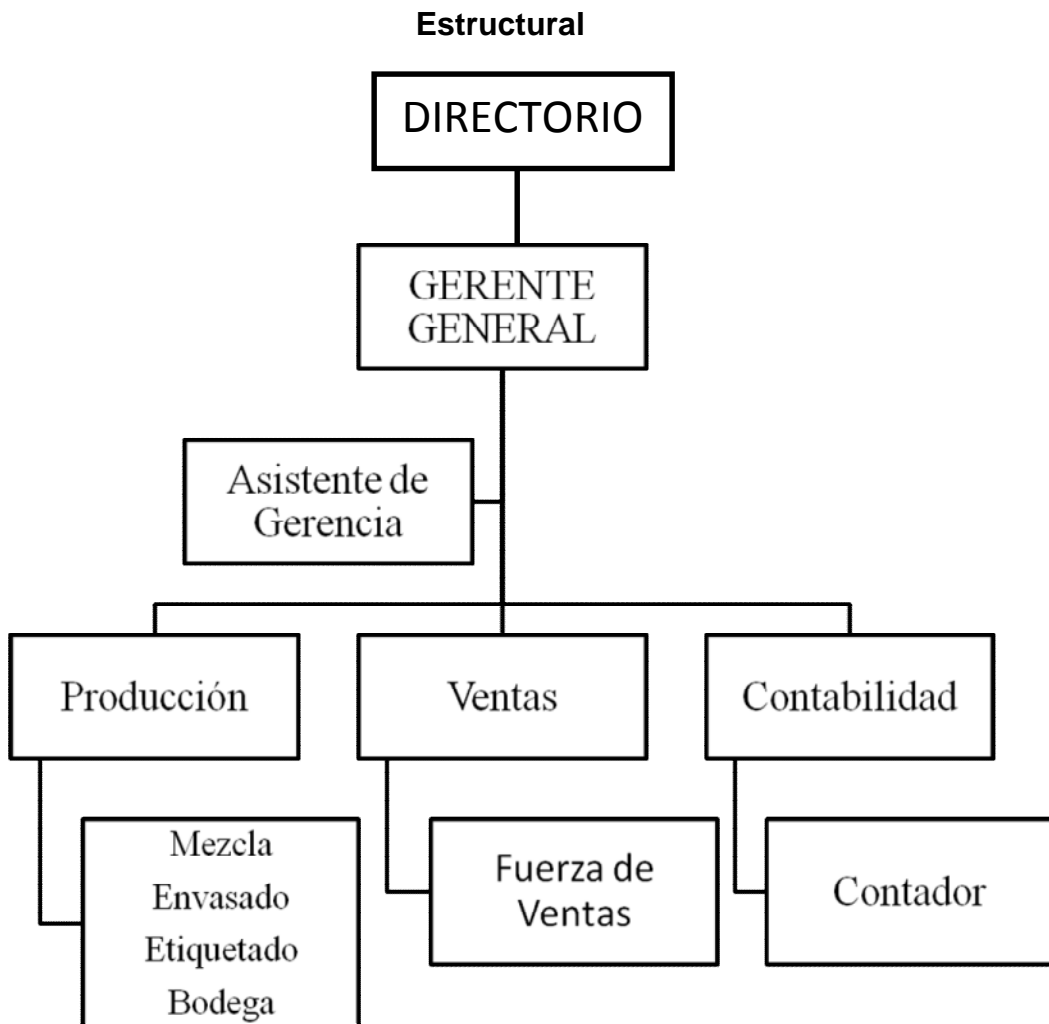
elaborar un proyecto de compra de maquinaria, en busca de la mejor alternativa de compra, con un interés bajo y un buen plazo de crédito, sin afectar la liquidez de la empresa.

- Fortalecer y desarrollar nuevas alianzas estratégicas para crear nuevos vínculos e incrementar la participación en el mercado, aprovechando nuestros bajos precios, así como también crear como política interna la capacitación constante de la fuerza de ventas de LICOMENA CIA. LTDA., e incentivar el trabajo en equipo dentro de la empresa.
- Mejorar la distribución de cada uno de los productos de la empresa de tal manera que nos permita intensificar las ventas en los mercados sur y norte del país y llegar al Oriente del mismo.



1.4 ORGANIGRAMAS

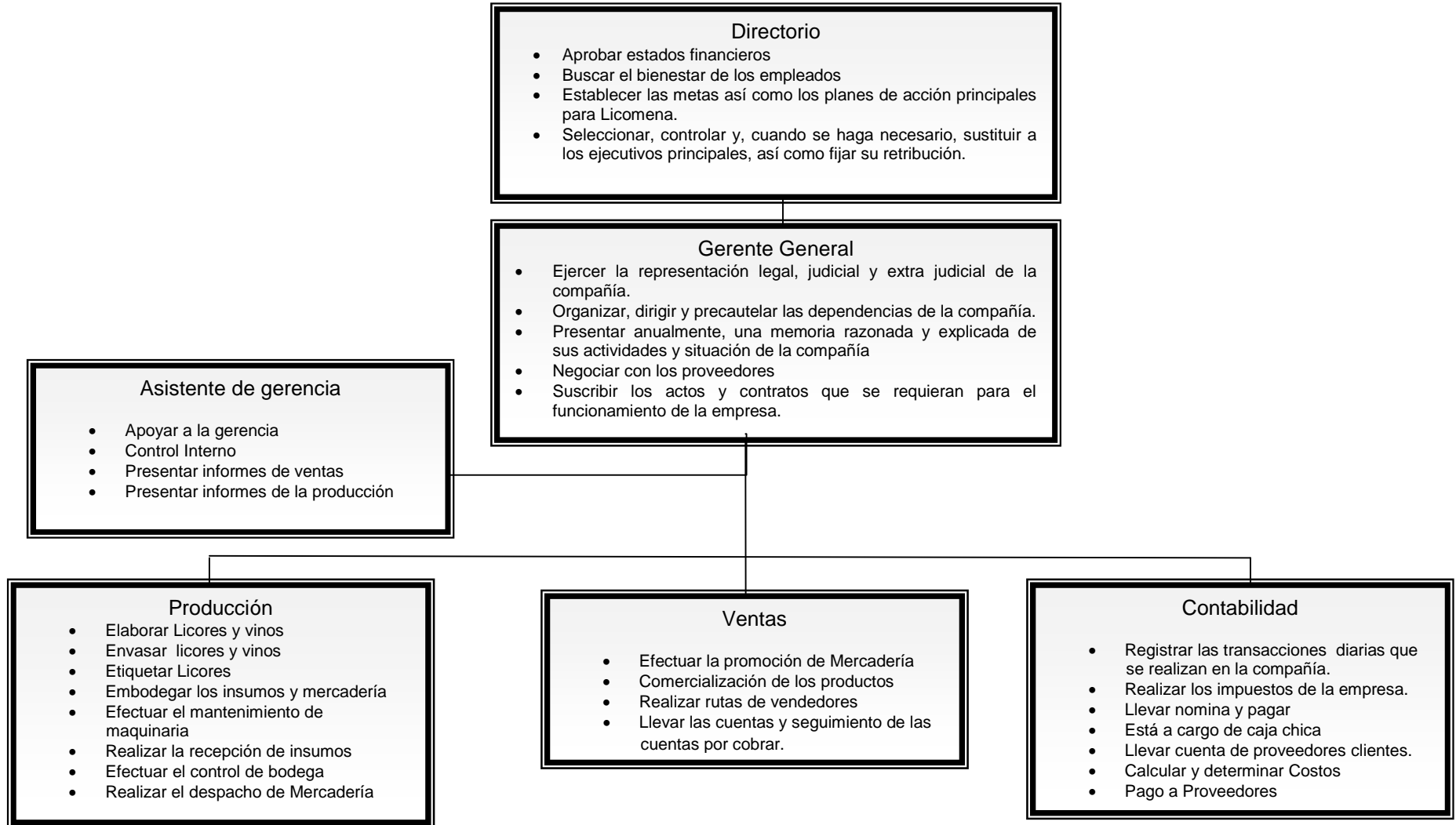
1.4.1



Elaborado Por: Fernando Mena
Fuente: LICOMENA CIA. LTDA.

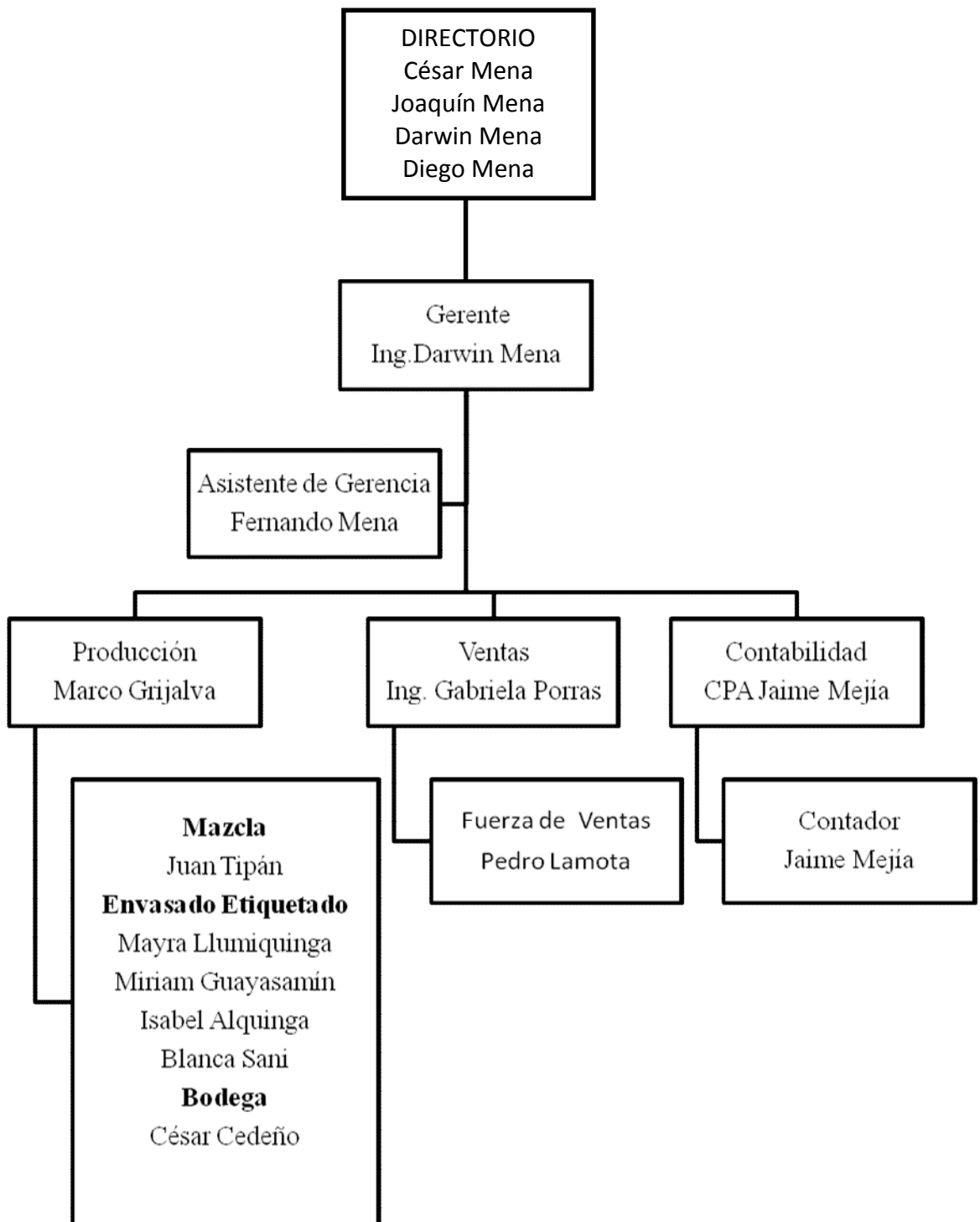


1.4.2 Funcional





1.4.3 Posicional



Elaborado Por: Fernando Mena
Fuente: LICOMENA CIA. LTDA



A continuación constan las funciones y responsabilidades de cada unidad:

1. JUNTA GENERAL DE SOCIOS:

Se encuentra formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es la máxima autoridad de la compañía, con amplios poderes para solucionar novedades o inconvenientes que se presenten en aspectos sociales y para tomar las decisiones que juzgue conveniente en defensa de la misma.

Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Cumplir y hacer cumplir la ley y los estatutos de la compañía.
- ❖ Designar al Presidente, al Gerente.
- ❖ Removerlos cuando fuere el caso, y señalarles su remuneración.
- ❖ Conocer anualmente las cuentas, balances, los informes que le presentaren los administradores o directores y dictar la resolución correspondiente.
- ❖ Fijar retribución de los administradores e integrantes de los organismos de organización y fiscalización.
- ❖ Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales.

2. PRESIDENTE:

El Presidente de la compañía no requiere ser accionista de la misma y es nombrado por un período de dos años pudiendo ser elegido indefinidamente.



Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Ejercer la representación legal, judicial y extra judicial de la compañía en caso de falta o ausencia del Gerente General.
- ❖ Cumplir y hacer cumplir la ley, los Estatutos y las resoluciones de la Junta General Socios.
- ❖ Convocar y presidir las reuniones de la Junta General de Socios.
- ❖ Suscribir con el secretario las actas de la Junta General de Socios.

3. GERENTE GENERAL:

El Gerente General de la compañía no requiere ser accionista de la misma y es nombrado para un período de dos años, pudiendo ser indefinidamente reelegido.

Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Cumplir y hacer cumplir la ley, los presentes estatutos y las resoluciones de la Junta General de Socios.
- ❖ Ejercer la presentación legal, judicial y extrajudicial de la compañía.
- ❖ Convocar a reuniones de Junta General de Socios en caso de no hacerlo el Presidente y actuar como secretario de este organismo.
- ❖ Suscribir conjuntamente con el Presidente las actas de la Junta General de Socios cuando hubiese actuado como secretario de ese organismo.
- ❖ Organizar, dirigir y precautelar las dependencias de la compañía.



- ❖ Llevar por sí mismo los libros de actas de Junta General de Socios, de participaciones y de acciones.
- ❖ Presentar anualmente, posteriormente a la finalización del ejercicio económico inmediato anterior, una memoria razonada y explicada de sus actividades y de la situación de la compañía, acompañada del Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias a la Junta General de Socios.
- ❖ Realizar unas correctas negociaciones con los proveedores.

4. ASISTENTE DE GERENCIA:

El asistente de gerencia se encarga de atender los requerimientos de clientes y funcionarios de la compañía y el control interno de la misma.

Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Apoyar a la gerencia
- ❖ Revisar el archivo interno y externo
- ❖ Control Interno
- ❖ Presentar informes de ventas semanalmente
- ❖ Presentar los informes de producción a la gerencia
- ❖ Controlar los Inventarios Mensualmente.

5. CONTABILIDAD

Se encarga básicamente de registrar las transacciones económicas financieras que en forma diaria se presentan en la compañía



Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Elaborar los impuestos de la compañía
- ❖ Pago de nómina, planillas de trabajadores y proveedores
- ❖ Efectuar conciliaciones de caja chica.
- ❖ Cobrar a los clientes.
- ❖ Llevar cuentas de los proveedores.
- ❖ Determinar costos de producción⁴

6. VENTAS

Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Efectuar la promoción de la mercadería
- ❖ Organizar la participación en eventos nacionales
- ❖ Comercialización de los productos
- ❖ Realizar rutas de vendedores
- ❖ Llevar el seguimiento de cuantas por cobrar

8. PRODUCCIÓN

Maneja todo el proceso productivo de la compañía y la recepción de insumos.

Funciones y Responsabilidades:

- ❖ Preparar la materia prima e insumos para la elaboración
- ❖ Elaborar licores y vinos

⁴ Esta función actualmente no se la realiza



- ❖ Envasar licores y vinos
- ❖ Etiquetar de los licores
- ❖ Embodegar los insumos y mercadería
- ❖ Efectuar el mantenimiento de maquinaria
- ❖ Realizar la recepción de insumos
- ❖ Efectuar el control de bodega
- ❖ Despachar la Mercadería



CAPÍTULO 2

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 ANÁLISIS EXTERNO

2.1.1 INFLUENCIAS MACROECONÓMICAS

Con respecto a este particular podemos mencionar que los elementos del macro entorno ofrecen oportunidades y generan peligros para la empresa, y generalmente estas fuerzas no son perceptibles de control total por parte de los directivos de las empresas por ello hemos optado por analizar como afectan o ayudan a LICOMENA CIA. LTDA.

2.1.1.1 Factor Económico

En Octubre del 2008, se publicó el registro oficial # 449, donde consta la publicación del texto de la nueva Constitución de la República del Ecuador, con la publicación oficial, entran en vigencia todas las disposiciones de la nueva Carta Magna del país, con una aprobación del pueblo ecuatoriano del 63,93%⁵.

Actualmente el Ecuador continúa desenvolviéndose bajo un contexto que tiene como base monetaria, la dolarización; la misma que ha aportado con relativos beneficios para el desarrollo del país, tales como: reducción de la inflación, facilidad de planificación a largo plazo y reducción del deterioro de los ingresos de la población ecuatoriana.

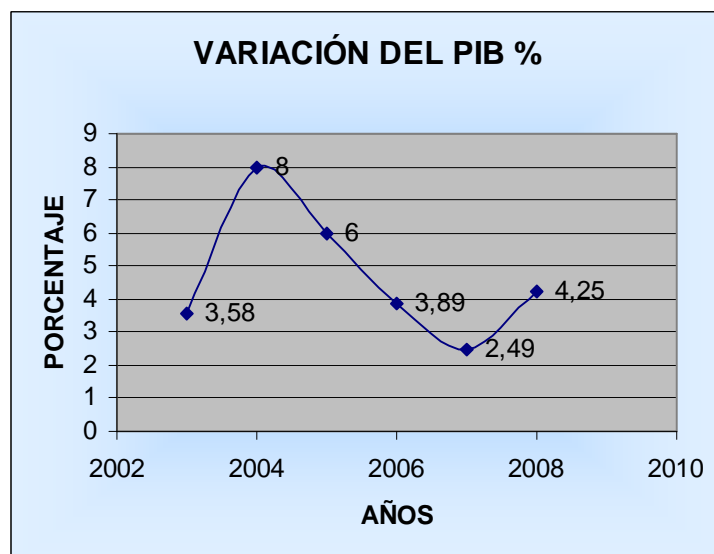
- a) El **PIB Producto Interno Bruto** es el valor de mercado de la totalidad de los bienes y servicios finales producidos en un período dado por los factores de producción localizados dentro de un país.

⁵ Fuente: Tribunal Supremo Electoral



Tabla No 1: PIB ULTIMOS 5 AÑOS⁶

Años	Porcentaje %
2003	3,58
2004	8,00
2005	6,00
2006	3,89
2007	2,49
2008	4,25



**Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Fernando Mena**

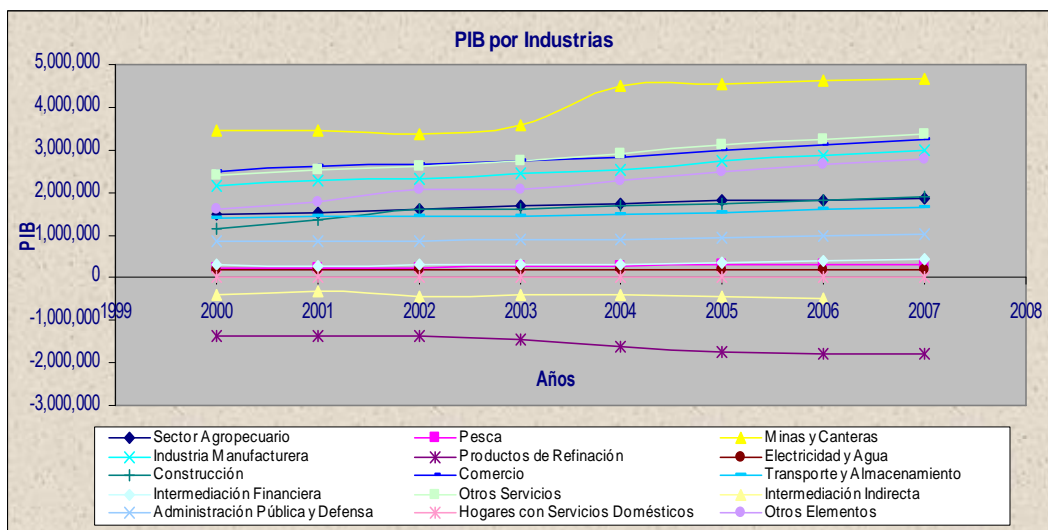
El Ecuador venía recuperándose del debacle del año 1999, con la caída de las entidades bancarias y posteriormente una súper inflación lo que conlleva a que el sucre deje de ser la moneda de circulación en Ecuador, vemos que en 2004 existe un repunte del PIB, ya que tuvo

⁶ www.bce.fin.ec

correspondencia con el dinamismo de la demanda interna (6,7% anual), en particular, de la inversión (14,2%), y fue uno de los más altos de América Latina. Para el año 2005 se observa una baja así hasta el 2007 quedando en el 2,49% el más bajo de América Latina, esta baja en los tres años se debe a inestabilidad política existente en ese momento, agravada por los cambios climáticos que afectaron a la producción agrícola del país, para el presente año se espera que el PIB ascienda al 4,25% colocándose así por encima de los anteriores años, lo que demuestra de alguna manera que ha reaccionado la producción en el país y por tanto esta reacción puede ser considerada como una oportunidad para crecer a nivel global.

Grafico No 7:

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR INDUSTRIA EN MILES DE DÓLARES⁷



⁷ <http://www.sica.gov.ec/agro/macro/pibvarios.htm>



Tabla No 2: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR INDUSTRIA %⁸

Período/ Industria	PIB	Agricultura	Pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias manufactureras (excl. petróleo)	Fábrica de ref. petróleo	Suministros de electricidad y agua	Construcción	Comercio al por mayor y menor
2000	100%	9,2	1,42	21,53	13,62	-8,53	1,06	7,07	15,59
2001	100%	9,08	1,37	20,65	13,56	-8,17	1,01	8,04	15,51
2002	100%	9,26	1,31	19,32	13,34	-7,84	1,05	9,25	15,14
2003	100%	9,27	1,38	19,76	13,33	-8,01	1,02	8,87	15,06
2004	100%	8,63	1,31	22,81	12,71	-7,88	0,95	8,49	14,42
2005	100%	8,61	1,41	22,17	13,05	-8,05	0,96	8,3	14,64
2006	100%	8,58	1,35	22,05	12,73	-7,77	0,94	9,05	14,25
2007	100%	8,46	1,35	22,34	12,57	-7,68	0,92	9,25	14,02

Período/ Industria	PIB	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Intermediación financiera	Otros Servicios	Servicios de intermediación financiera	Administración Pública y Defensa	Hogares privados con servicio doméstico	Otros elementos del PIB
2000	100%	8,87	1,89	15,2	-2,42	5,24	0,18	10,09
2001	100%	8,46	1,68	15,02	-1,92	5,03	0,17	10,51
2002	100%	8,12	1,65	15,02	-2,51	4,94	0,17	11,8
2003	100%	8,12	1,6	15,1	-2,33	4,9	0,17	11,75
2004	100%	7,66	1,55	14,6	-2,1	4,67	0,16	12,01
2005	100%	7,68	1,69	14,52	-2,34	4,66	0,15	12,56
2006	100%	7,32	1,53	14,45	-2,27	4,50	0,15	13,13
2007	100%	7,08	1,49	14,32	-2,26	4,39	0,14	13,61

Fuente: <http://www.sica.gov.ec/agro/macro/pibvarios.htm>

⁸ <http://www.sica.gov.ec/agro/macro/pibvarios.htm>



En cuanto a las proyecciones del crecimiento del PIB para el 2008 en la industria manufacturera es 19.47% ⁹

Al realizar el análisis de las industrias manufactureras de aportación al PIB, podemos situar la producción de Licores en ésta, donde la participación de los mismos no ha sufrido una variación significativa ya que se mantiene con una tendencia a la constante en los últimos 4 años, aunque su disminución en este sector no es tan imponente.

En cuanto al crecimiento de cada actividad económica tenemos que la Pesca y la Intermediación Financiera, dos actividades de las más pequeñas, que registran el mayor crecimiento a partir del 2006, comparándolas con su desempeño en el 2005, ambos sectores experimentan una mejoría.

Los sectores con crecimiento moderadamente alto en el 2006 son la industria manufacturera, el suministro de electricidad y agua, el comercio, transporte y almacenamiento.

Por otra parte, los sectores con menor desempeño son la agricultura y la refinación de petróleo.

Sin embargo, la construcción y la explotación de minas y canteras (el mayor sector de la economía) muestran también desempeños bajos.

Actividades económicas importantes para la generación de empleo, como la agricultura y el comercio, muestran tendencias a la baja.

Sectores que muestran cierta mejoría, en el sentido en que ha revertido una tendencia baja, son la pesca, la industria manufacturera, el suministro de electricidad y agua, la construcción.

⁹ <http://www.cfn.fin.ec/content/view/12/11/>



Amenaza

El PIB actualmente presenta incidencia en todas las empresas ecuatorianas, debido principalmente, a las decisiones del Gobierno, en mantener un alto nivel de gasto corriente y en la actualidad la crisis financiera, afectó al PIB mundial en un aproximado del 4%.

Esta variable económica presenta incidencia en LICOMENA CIA. LTDA. ya que el PIB mide el valor de la producción, a precios finales del mercado, y para el año 2008 la producción se espera un pequeño incremento, sin embargo debido a diversos problemas políticos y económicos, en años anteriores el PIB presentó bajas que afecta directamente a la producción y a la inversión en el país, lo que se vería reflejado en una disminución del consumo de vinos y licores de LICOMENA CIA. LTDA.

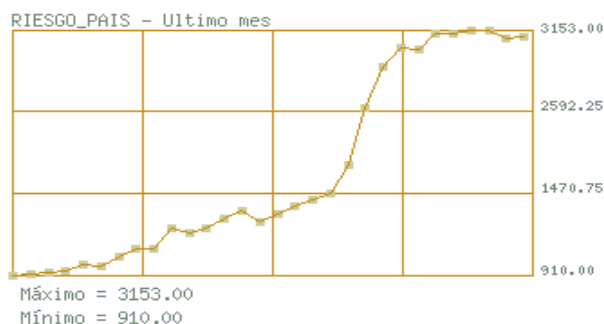
b) **Riesgo País;** El riesgo país es un índice que mide el grado de volatilidad de una economía determinada y permite a los agentes financieros extranjeros prever los riesgos de las inversiones en ella.

Tabla No 3: Riesgo País en los últimos 2 meses

FECHA	PUNTOS
Noviembre-03-2008	3080.00
Octubre-31-2008	3150.00
Octubre-30-2008	3153.00
Octubre-29-2008	3129.00
Octubre-28-2008	3130.00
Octubre-27-2008	2985.00
Octubre-24-2008	2989.00
Octubre-23-2008	2819.00
Octubre-22-2008	2439.00
Octubre-21-2008	1916.00
Octubre-20-2008	1668.00
Octubre-17-2008	1610.00
Octubre-16-2008	1543.00
Octubre-15-2008	1470.00
Octubre-14-2008	1397.00



FECHA	PUNTOS
Octubre-10-2008	1509.00
Octubre-09-2008	1431.00
Octubre-08-2008	1347.00
Octubre-07-2008	1298.00
Octubre-06-2008	1341.00
Octubre-03-2008	1160.00
Octubre-02-2008	1162.00
Octubre-01-2008	1078.00
Septiembre-30-2008	1001.00
Septiembre-29-2008	1008.00
Septiembre-26-2008	952.00
Septiembre-25-2008	946.00
Septiembre-24-2008	930.00
Septiembre-23-2008	910.00



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador Cuadro riesgo país¹⁰

El índice del riesgo de insolvencia de la deuda soberana (riesgo país) del Ecuador vemos que cerró octubre 2008 sobre los 3.000 puntos, una de las cifras más altas en al menos dos años, esto se debe a la nueva constitución aprobada ya que es sensible a las declaraciones políticas además de la crisis financiera que existe alrededor de todo el mundo en la actualidad.

¹⁰ Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

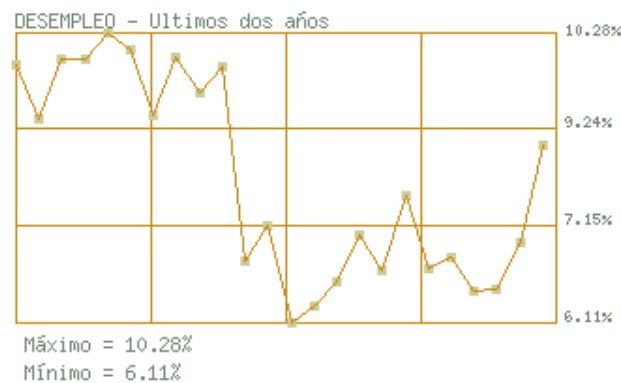
Amenaza

Podemos darnos cuenta claramente que con el índice tan alto no se hace atractivo para la inversión extranjera y por ende no se va a poder captar capital para nuestra empresa, ya que los créditos se vuelve más costoso y los plazos se acortan y en sí no se podría contar con el suficiente capital para nueva tecnología e infraestructura.

c) Desempleo

Tabla No 3: Desempleo en los últimos 3 años

FECHA	VALOR
Octubre-31-2008	8.66 %
Enero-31-2008	6.71 %
Octubre-31-2007	7.50 %
Enero-31-2007	9.89 %
Diciembre-31-2006	9.03 %



Fuente: Banco Central del Ecuador desempleo¹¹

Elaboración: Banco Central del Ecuador

¹¹ Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo



Según información obtenida en el Banco Central del Ecuador la tasa de desempleo ha aumentado de forma no muy acelerada, lo que hace prever que para el año 2008 se incrementará la tasa de desempleo con relación al año anterior, tasa que se vio disminuida por la gran cantidad de pobladores económicamente activos que emigraron a Europa y Estados Unidos; pero dadas las últimas restricciones que se dieron en países como España ha hecho que disminuya la población emigrante, lo que ha llevado a que se eleve la tasa de desempleo y subempleo.

También podemos concluir que si no existen personas con trabajo, tampoco existen consumidores con dinero que puedan comprar los productos de LICOMENA CIA. LTDA.

Oportunidad

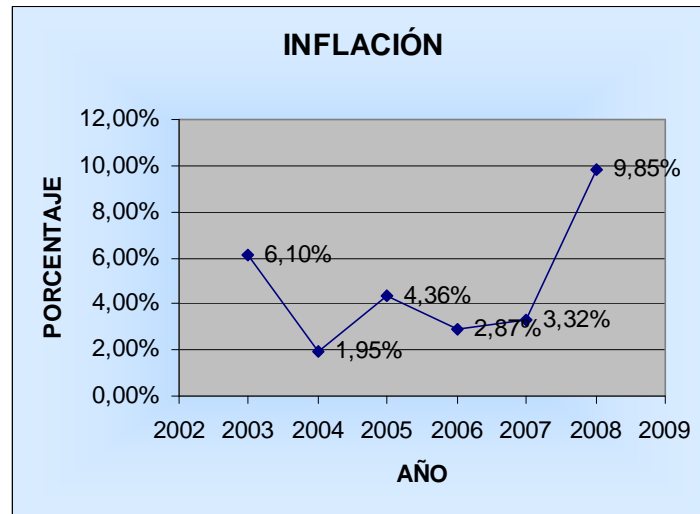
Al haber un alto índice de personas que trabajan en diferentes tipos de actividades que no se relacionan con su profesión, y de personas que no tienen trabajo fijo, podemos concluir que dentro de este porcentaje de personas desempleadas y subempleadas, la empresa podría encontrar posiblemente personal que pueda ser útil para la empresa, con mano de obra barata.

d) **Inflación**

Tabla No 4: Tabla Inflación en los últimos 5 años¹²

FECHA	VALOR
Octubre-31-2008	9.85 %
Diciembre-31-2007	3.32%
Diciembre-31-2006	2.87%
Diciembre-31-2005	4,36%
Diciembre-31-2004	1,95%

¹² http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion



Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado por: Fernando Mena

La inflación es otra variable que indudablemente afectará a LICOMENA CIA. LTDA., esta se ha incrementado hasta llegar al 9.85% en Octubre del 2006, siendo su tónica constante el alza del porcentaje de inflación, a partir del 2004, que fue la más baja situándose en 1,95%, en ese entonces los precios de las materias primas lograron estabilizarse y no tener alzas que disminuyan el poder adquisitivo de las personas, pero en la actualidad podemos recalcar que los precios de se han incrementado considerablemente esto quiere decir que la inflación es el impuesto más regresivo que existe, porque afecta con mayor intensidad a las personas más pobres, reduciendo su poder adquisitivo.

El Gobierno es el causante de este elevado crecimiento de la inflación, debido a al cantidad de dinero que designa por bonos y subsidios, al incremento del salario mínimo que tuvo un fin electoral y que no aporta al crecimiento de la producción.

Según los expertos, la alternativa para mejorar esta situación, es que el Gobierno enfoque su trabajo a medidas que favorezcan la producción, ya



que previenen que el año 2008 cerrará con un 12% o 13% de inflación, ya que en el fin de año el consumo se dispara.

Amenaza

La inflación es una variable que indudablemente afecta negativamente el negocio de LICOMENA CIA. LTDA., porque hace perder poder adquisitivo al dinero, por lo que cada vez tenemos que consumir menos; lo que se espera que las ventas futuras de LICOMENA CIA. LTDA. tiendan a la baja, si seguimos con la tendencia a la alza, estos incrementos han afectado de alguna manera al desarrollo de las empresas. Los cambios constantes de la inflación inciden en la empresa especialmente a la posición de liquidez, ya que se necesitará más dinero para poder mantener el punto de equilibrio, por consecuencia, la rentabilidad de la empresa.

e) Devaluación del Dólar

En septiembre de 1998, por primera vez en Ecuador se escuchó una voz que, oficial y públicamente, demandaba la adopción del sistema de Dolarización de la economía como la mejor alternativa para lograr la estabilidad de la economía y para frenar la escalada del dólar; pero no fue hasta enero del 2000 cuando el entonces presidente Jamil Mahuad fijó el valor del sucre a 25000 por dólar. El País decidió adoptar el Dólar de Estados Unidos como su moneda y la divisa norteamericana empezó a regir totalmente desde septiembre del 2001, así varios sectores aplaudieron sin reserva la medida, mientras otros la criticaron. Para los primeros, la dolarización venía a salvar la economía del país y el poder adquisitivo de los ecuatorianos

La dolarización fue el último intento desesperado del gobierno para estabilizar la economía después de muchas otras políticas que habían sido intentadas y habían fallado durante un largo período.



La dolarización, adoptada como una medida de emergencia en un contexto de crisis, buscaba reducir la vulnerabilidad externa, favoreciendo la afinidad de la inflación y las tasas de interés a sus niveles internacionales y reduciendo los costos de transacción con la economía mundial. Se esperaba que la estabilidad resultante impulsará el crecimiento.

El mantenimiento y consolidación de la dolarización demanda de una substancial inversión en capital humano y físico que eleve la productividad y conduzca a una diversificación de la oferta de bienes en condiciones internacionalmente competitivas.

La pérdida de poder adquisitivo de los EEUU, ha traído consigo la depreciación del dólar con respecto a otras monedas como el Euro, que es una moneda fuerte, puesto que nosotros como productores podemos competir en el mercado en comparación los otros productos importados ya que se vuelven más caros, pero así mismo hace algunos años ha existido real preocupación en el país a causa que el valor relativo de las exportaciones es menor y el costo de las importaciones es cada vez mayor debido a la constante baja de la cotización del dólar.

Amenaza

El hundimiento de la moneda estadounidense ha encarecido aún más las importaciones ecuatorianas, debido a que con un dólar depreciado disminuye la capacidad de adquirir productos extranjeros y provoca un efecto directo en los precios internos de las materias primas que LICOMENA CIA. LTDA., pueda comprar en el exterior.

Oportunidad

En estos momentos la devaluación del dólar ha ayudado a las exportaciones, debido a que nuestros productos se abaratan en mercados internacionales, especialmente en Colombia, Perú y Europa, excepto en



Estados Unidos. Para LICOMENA CIA. LTDA. esto puede incrementar el volumen de ventas de los productos porque se ofrecen relativamente más baratos hasta en el mismo mercado.

Mientras dure el dólar débil, nos permitirá tener una competitividad temporal.

2.1.1.2 Factor Político/Legal

“Los factores político-legales son los referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica.”¹³

En la actualidad el Ecuador se está enfrentado a una seria inestabilidad política y legal, ya que en ocho años no se ha tenido un gobierno estable, el constante cambio de presidentes, el incumplimiento de leyes y disposiciones hace que la población no confíe en el Gobierno, esto ha generado la pérdida de inversión extranjera, debido al mal gobierno el Ecuador se ha visto envuelto en una crisis económica que ha tenido como consecuencia el cierre de empresas dejando así sin empleo a la población.

El factor político legal implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles (Estado, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales), que tendrán una repercusión económica.

Se incluyen en ellos elementos tales como:

a) El sistema institucional. Influirá decisivamente en la empresa el grado de poder y de proximidad a ella que tenga cada uno de los niveles del Estado.

¹³ <http://www.crearempresas.com/proyectosalumnos04/computergreen/entornogeneral.htm>



b) Las ideologías y partidos políticos relevantes. Dependiendo de la ideología del partido político que esté en el poder se establecerán unas directrices u otras respecto a aspectos relacionados con el aumento de empleo, tipos de contratos, subvenciones, impuestos, etc. y esto repercutirá en la empresa.

c) La estabilidad y riesgos políticos. Una empresa de un país caracterizado por una estabilidad política, tendrá una mayor estabilidad económica que aquella que esté en un país políticamente inestable

d) El marco exterior. Se engloban aspectos como las tendencias de integración supranacional, emergencia de nuevos países desarrollados, acuerdos internacionales, relaciones Este-Oeste y Norte-Sur, guerras y conflictos en el mundo.

e) La legislación que afecta a la empresa. Se refiere al conjunto de normas jurídicas que ordenan la actividad de la empresa.”¹⁴

El estado ecuatoriano consagra 5 funciones de Estado que son:

- ❖ **Función Ejecutiva:** Es una de las funciones primordiales del Estado consistente en dictar y hacer cumplir las leyes que suele aprobar el gobierno o el propio jefe del Estado. Está conformado por el Presidente de la República y por su Gabinete Presidencial, quienes se encargan de cumplir y hacer cumplir la Constitución, las leyes, los tratados, los convenios internacionales y demás normas jurídicas. Podrá disolver a la Asamblea Nacional por una sola vez

¹⁴ <http://www.crearempresas.com/proyectosalumnos04/computergreen/entornogeneral.htm>



pero deberá convocar a elecciones generales. Además, el primer mandatario manejará las políticas cambiaria, monetaria, crediticia y financiera.

- ❖ Ha existido en los últimos años una inestabilidad de este poder debido a una falta de planificación y organización de las funciones por parte del Estado.

- ❖ **Función Legislativa:** Elabora y modifica las leyes existentes de acuerdo a la opinión de los ciudadanos. Su función específica es la aprobación de las leyes. Generalmente, está a cargo de un cuerpo deliberativo.

- ❖ El Poder Legislativo se ocupa de crear y recrear constantemente un marco de acción para las principales relaciones económicas, políticas y sociales del país, además de la fiscalización: juicio político y destitución de funcionarios de Estado, está facultad de fiscalizar los actos de las funciones Ejecutiva, Electoral y de Transparencia y Control Social, de autorizar con la votación de las dos terceras partes de sus integrantes el enjuiciamiento penal del presidente o el vicepresidente cuando la autoridad competente lo solicite fundamentada mente, de fijar el límite de endeudamiento público de acuerdo con la Ley, posesionar a las autoridades de control y electorales, conceder amnistías y aprobar o improbar tratados internacionales se mantienen.

- ❖ El Congreso Nacional se encontraba paralizado o en receso de sus funciones debido a la aparición de la Asamblea Constituyente, pero ya regresó a sus actividades dentro sus plenos poderes y facultades jurídicas.



- ❖ **Función Judicial:** Es aquella función del Estado que, de conformidad al ordenamiento jurídico, es el encargado de administrar justicia en la sociedad, mediante la aplicación de las normas jurídicas, en la resolución de conflictos.
- ❖ Constituye una función independiente de los restantes poderes del Estado, para que se cumplan sus decisiones, es el que determina el número de jueces y su organización y el que participa en la eventual remoción de los mismos.

- ❖ **Función Electoral:** En la nueva constitución se prevé una función Electoral, independiente es decir no estará controlada ni manipulada por miembros de partidos políticos ya no estarán a cargo de esta, la cual se encargará de organizar, vigilar los comicios, y juzgará los delitos electorales está se guiará bajo los principios de igualdad, independencia, transparencia, y revocabilidad, responsabilidad.

- ❖ **Función de transparencia y control social:** en esta función la ciudadanía será el nuevo “Quinto Poder” del Estado, ésta Función de Transparencia y Control Social tiene la intención de promover la participación de la ciudadanía en la fiscalización del poder público. Estará conformada por un Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, Contraloría, Defensoría del Pueblo y superintendencias, Habrá una Comisión de Coordinación de estos entes, que se encargará de articular un Plan Nacional de Lucha contra la corrupción. Este organismo absorberá a la Comisión de Control Cívico de la Corrupción y la Secretaría Nacional Anticorrupción.



Los tres poderes que gobernaban al estado ecuatoriano, nunca habían coincidido con las acciones correctas, por lo que hemos visto una constante conflictos de gobernabilidad.

Con la nueva Constitución vemos que es innovadora tanto en las funciones del Estado. Consagra 5 funciones de Estado, crea la Corte Constitucional para garantizar la supremacía de la Constitución y permite la formación de un nuevo nivel intermedio de gobierno para potenciar la descentralización y disminuir las inequidades territoriales.

Amenaza

En el corto plazo, debido a los ajustes y la generación de nuevas leyes operativas que viabilicen la vigencia de la nueva constitución, se podrían presentar acontecimientos de indefinición o vacíos legales, como por ejemplo la inexistencia de la Corte Suprema de Justicia, que podría generar temor en los inversionistas, industriales y consumidores.

Oportunidad

Cuando la nueva constitución se aplique LICOMENA CIA. LTDA. podrá planificar a largo plazo, ya que lo que nos garantiza con las 5 funciones es una descentralización de las funciones y más control de las mismas por parte de los ciudadanos creando un ambiente favorable para el Estado Ecuatoriano y sus habitantes.

2.1.1.3 Factor Legal

La empresa para su funcionamiento ha de tener en cuenta un grupo de obligaciones, que debe cumplir para fabricar sin inconvenientes sus productos; estas obligaciones fundamentalmente se relacionan con: SRI, Ministerio de Salud Pública, Normas INEN.



Para conocer mejor acerca de las obligaciones que tenemos con éstos se los explica a continuación:

a) Sistema Tributario

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica, autónoma, encargada de la administración y recaudación de los impuestos que están bajo su ámbito de acción.

El SRI tiene como objetivo general, impulsar una administración tributaria moderna y profesionalizada que mantenga una relación transparente entre el fisco y el contribuyente, para asegurar un incremento progresivo y sostenido de la recaudación fiscal.

Los impuestos que esta sujeto LICOMENA CIA. LTDA. son:

a1) IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA (IVA)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados.

Las tarifas que usa LICOMENA CIA. LTDA. son 0% y 12 % en compras y 12% en sus ventas.

LICOMENA CIA. LTDA. tiene la obligación de entregar mensualmente al SRI el resumen de sus actividades que se han gravado con este impuesto, en las fechas y límites que correspondan según el 9º dígito de RUC, esto implica que la empresa debe estar al día en su contabilidad, y tener en regla todos los documentos que se necesitan para dicha declaración, entre estas están comprobantes de venta, retenciones de IVA.



a2) IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)

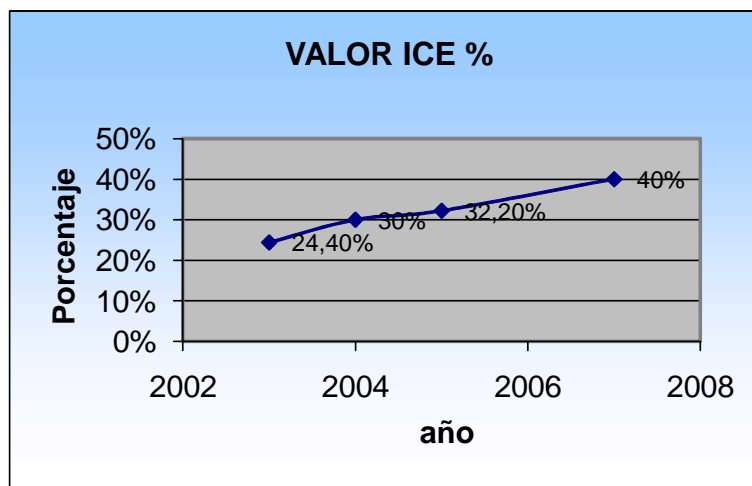
El impuesto a los consumos especiales ICE, se aplicará al consumo de: cigarrillos, cervezas, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos y los bienes suntuarios de procedencias nacionales o importadas y la prestación de los servicios radioeléctricos abiertos a la correspondencia pública prestados al usuario final.

Las tarifas de este impuesto indirecto en la producción de los Licores ha tenido la siguiente evolución:

Tabla No 5: Evolución del ICE, en los últimos años

AÑO	VALOR ICE
2003	24,40%
2004	30%
2005	32,20%
2007	40%

Fuente: SRI
Elaborado por Fernando Mena



Como LICOMENA CIA. LTDA. es una empresa dedicada a la producción de vinos y licores están en la obligación de gravar a los productos con ICE, pero vemos que el gobierno cuando ha necesitado dinero para financiar el déficit del presupuesto general del Estado, siempre este impuesto es el que lo toca para conseguir más recursos. Como podemos



observar en la tabla No. 5 LICOMENA CIA. LTDA. comenzó pagando en el año 2003 el 24.4%, para luego en el gobierno de Lucio Gutiérrez, subir este impuesto al 30%, con el fin de cubrir el déficit que se había generado por subir las pensiones de los jubilados, luego en el Gobierno de Palacios, de igual manera tratando de cubrir un déficit en el presupuesto incrementó este impuesto al 32%, el que se mantuvo hasta el gobierno de Rafael Correa, que con la aprobación por parte de la Asamblea Constituyente, la Ley de Equidad Tributaria, en la que se subió al 40% este impuesto.

b) PRECIOS DE REFERENCIA

Las cifras fijadas y que aparecen en el Registro Oficial N° 279, resultaron de la aplicación de una fórmula. El valor establecido corresponde al litro de alcohol absoluto, que es 100 grados.

Vemos que para las bebidas alcohólicas de elaboración nacional excepto la cerveza, la base imponible por unidad de expendio y únicamente para el cálculo del ICE, constituirá el “valor unitario referencial”, que se determinará multiplicando el valor referencial en dólares de los Estados Unidos de América por litro de alcohol absoluto que corresponda a la categoría del producto, establecido mediante resolución de carácter general emitida por el Director General del Servicio de Rentas Internas, por el volumen real expresado en litros y multiplicado por el grado alcohólico expresado en la escala Gay Lussac, que conste en el registro sanitario otorgado al producto, dividido para cien.

Para establecer la categorización objetiva y técnica de las bebidas alcohólicas, el Servicio de Rentas Internas se basó en las Normas Técnicas

Quiere decir que para fijar el valor final se debe considerar la cantidad de la bebida envasada (expresada en mililitros) y la cantidad de grado



alcohólico que contiene (el Licor de Durazno, por ejemplo, tiene hasta 22 grados). Con estos datos se aplica la fórmula y su resultado es el ICE.

Tabla No 6: Precio referencial establecido por el SRI 2009

Categoría	Precio unitario Referencial en USD
Aguardiente de caña rectificado utilizado como bebida alcohólica	5,56
Aguardiente anisado	5,56
Aguardiente de caña añejado	10,45
Anisado	5,56
Brandy	10,45
Gin	7,60
Licores de frutas	5,56
Licores dulces	5,56
Licores secos	5,56
Licores semi secos	5,56
Licor crema	19,11
Licor escarchado	5,56
Ron	6,33
Ron añejo	7,60
Ron extra añejo	10,45
Sidra	19,11
Vino	15,66
Vino de frutas	19,11
Vino de frutas gasificado	19,11
Vinos espumosos	15,66
Vodka	7,60
Whisky	10,45
Otras bebidas alcohólicas fuera de categoría	10,45

Fuente: SRI (Resolución No. NAC DGER 2008 (12 dic 2008))



Ejemplo práctico:

Cálculo del ICE por Caja Según Precio Referencial (SRI)						
ARTÍCULO	Litros por caja (B)	Precio Referencial (SRI) (C)	Grado Alcohólico en Registro Sanitario (/100) (D)	PVP Aplicar Impuesto (B*C*D)	Impuesto %	ICE \$ (Docena)
Licores de Frutas	9	5,56	0,2	10,008	40%	4,00

Las bebidas con alcohol y que no están en las anteriores categorías tienen un valor referencia de \$ 22,28. La cerveza no está incluida, explicó, porque tiene otra metodología ya que su grado de alcohol es menor y es un producto estandarizado.

Amenaza:

El no presentar a tiempo el resumen de actividades que interesan a este organismo de control constituye para la empresa una amenaza ya que esto puede traer como consecuencia la clausura, o cierra de la empresa, y a su vez el desprestigio de la misma.

El aumento en los precios de la materia prima constituye un alza en la tarifa del ICE por ende los PVP al público serán mayores.

El PVP de ciertos productos que son importados es inferior al de los productores nacionales por eso que también constituye una amenaza para la empresa debido a que la gran mayoría de los consumidores comparan precios y prefieren el mejor.

El constante cambio del porcentaje ICE y ajuste de los precios referenciales anuales, afecta a LICOMENA CIA. LTDA., dando como resultado el incremento del precio de los productos que fábrica la empresa.



c) LEY ORGÁNICA DE DEFENSA AL CONSUMIDOR

El objeto de esta Ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídica en las relaciones entre éstos.

Con esta Ley se busca proteger los derechos del consumidor ya que ésta vigila que los productos que adquieren los consumidores sean de buena calidad, y cumplan con los requisitos que la Ley exige, al no cumplir con estos requerimientos la empresa es obligada a retirar sus productos del mercado; pero si al contrario nuestro producto esta acorde con la Ley orgánica de defensa del consumidor estos productos serán aceptados por los consumidores

Oportunidad:

El cumplimiento del código de defensa del consumidor sería una gran oportunidad, para incrementar las ventas y el posicionamiento de la marca, siempre que los productos se ajusten a las exigencias del consumidor y los requerimientos que exige esta Ley.

d) REGISTRO SANITARIO

Para presentar al mercado los productos alimenticios se debe obtener un certificado sanitario que son aptos para el consumo humano, que lo otorga el Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subsecretarías, direcciones provinciales y del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, estos organismos son los encargados de otorgar, mantener, suspender y cancelar el Registro Sanitario y disponer su reinscripción. El Registro Sanitario es un requisito indispensable para comercializar ciertos productos (medicamentos, cosméticos, productos higiénicos, alimentos, plaguicidas,



productos naturales de uso médico, dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y actividades de toxicología) en los supermercados.

Amenaza

El trámite demasiado lento de aproximadamente cuatro meses que son para tramitar y obtener los registros sanitarios impide que LICOMENA CIA. LTDA. pueda ofertar su producción de inmediato postergando de esta manera el legítimo derecho de incrementar las ventas.

Oportunidad

El registro sanitario es una garantía plena para el consumidor que equivale a un certificado de comercialización en el mercado, la vigencia de cinco años le garantiza explotar la marca a largo plazo.

e) NORMAS INEN

Uno de los requisitos para la producción y comercialización de licores son las Normas INEN las cuales controlan la calidad de los productos, éstas dan seguridad al consumidor para adquirirlas e ingerirlas, ya que el tener una norma INEN implica que cumple con todos los requisitos para fabricación del mismo. Una de las normas que rigen para la elaboración de vinos y licores son:

NTE 1837:91 para la elaboración de ron, y NTE 0360:78 para elaboración de vino de frutas

Oportunidad

LICOMENA CIA. LTDA., fábrica sus productos al entorno de las normas INEN que son garantía de calidad, en tal razón los consumidores tienen la seguridad que al ingerir los productos de LICOMENA CIA. LTDA., son de calidad.

2.1.1.4 VARIABLE DEMOGEOGRÁFICA

TABLA NO. 7: POBLACIÓN DE QUINCE AÑOS Y MÁS QUE CONSUME BEBIDAS ALCOHÓLICAS A NIVEL NACIONAL Y POR ÁREA, SEGÚN SEXO

URBANO				RURAL			
POBLACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	POBLACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Si consumen	25,1%	43,1%	8,6%	Si consumen	23,1%	41,7%	4,1%
No consumen	74,9%	56,9%	91,4%	No consumen	76,9%	58,3%	95,9%

GRAFICO NO 08



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

El consumo de bebidas alcohólicas en el ámbito nacional esta por el orden de la cuarta parte de la población, siendo cerca de la mitad de esta población del sexo masculino.



El sexo femenino en el consumo no tiene mayor representatividad. En las áreas urbano-rurales, se mantienen las tendencias de mayor consumo en los hombres y menor en las mujeres.

Oportunidad

Según los datos obtenidos podemos ver que si hay un buen mercado para nuestro producto, pues aproximadamente la cuarta parte de la población consume alcohol, lo que quiere decir que existen casi tres millones de posibles clientes por satisfacer con los productos que ofrecemos; y al ser las zonas urbanas donde más se consume, mantendremos la distribución dentro del límite urbano, lo que hará que los costos por transporte no eleven demasiado el precio del producto al consumidor.

2.1.1.5 Factor Tecnológico

Se dice que el carácter arrollador de la tecnología moderna amenaza a ciertos valores, como la calidad de vida, la libertad de elección, el sentido humano de la medida y la igualdad de oportunidades ante la justicia y la creatividad individual. Los defensores de este punto de vista proponen un sistema de valores en el que las personas reconozcan que los recursos de la Tierra son limitados y que la vida humana debe reestructurarse alrededor del compromiso de controlar el crecimiento de la industria, el tamaño de las ciudades y el uso de la energía. La restauración y la renovación de los recursos naturales son los principales objetivos tecnológicos.

En la actualidad el Ecuador no dispone todavía de un sistema que influya en la competitividad del sector privado. Con un presupuesto estatal para Ciencia y Tecnología, que en los últimos años ha oscilado entre 0.2% y 0% del PIB, el gasto ecuatoriano es uno de los más bajos de América Latina.



Pero es importante recalcar que los rápidos avances de la tecnología y los cambios radicales en el entorno comercial han incrementado drásticamente la importancia de la tecnología

LICOMENA CIA. LTDA. se ha mantenido en el nivel de la Industria, con el equipo para la elaboración de licores y vinos que estos vienen de acuerdo a cada capacidad de su planta, y posición en el mercado, por ende cada empresa se diseña su propia maquinaria, automatizando las máquinas en todos los procesos de producción.

A continuación se detalla la capacidad y especificaciones de las maquinarias que utiliza LICOMENA CIA. LTDA. en la producción y procesamiento de licores.

TABLA Nº 8: TIPO DE MAQUINARIA

Maquinaria	Diseño ó Marca	País de Origen	Capacidad	Antigüedad	Material de Construcción
Tanques de Almacenamiento	Ing. Mario Proaño	Ecuador	5000 litros	5 años	Acero Inoxidable
Mezcladora	Ing. Mario Proaño	Ecuador	5000 litros 2000 litros 1000 litros	5 años	Acero Inoxidable
Filtro de Placas	SEITZ-WERKE/ k-100 k-200	USA	2000 lt/h	5 años	Acero Inoxidable
Embotellador	Ing. Mario Proaño	Ecuador	700 lt/h	5 años	Acero Inoxidable

**Fuente: LICOMENA CIA. LTDA.
Elaborado por: Fernando Mena**



El mercado actual no es un factor condicionante para el tamaño de la planta de LICOMENA CIA. LTDA., ya que la capacidad instalada tiene como finalidad satisfacer la demanda del mercado nacional. Por otro lado, el mercado futuro si podría ser considerado un factor condicionante para el tamaño de la planta ya que en caso de este incrementarse en porcentajes que sobrepasen la capacidad instalada, la empresa debería ubicarse en otras instalaciones e incluso adquirir nueva maquinaria para la operación.

Amenaza

Que la industria de bebidas cuenta con tecnología automatizada en todo sus procesos de producción, pero vemos que LICOMENA CIA. LTDA. aun no a logrado automatizar todos sus procesos.

Oportunidad

Aunque la tecnología no ha tenido una preocupación considerable por parte del estado, ha ido mejorando la calidad de vida del ser humano al hacer más fácil e innovador su desarrollo dentro de una empresa o institución.

La fácil adecuación y adaptabilidad de la maquinaria en cualquier etapa de producción en LICOMENA CIA. LTDA. ha logrado satisfacer las necesidades del mercado en que se desenvuelve.

2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROAMBIENTE

“Los factores micros, llamados así porque afectan a una empresa en particular y, a pesar de que generalmente no son controlables, se puede influir en ellos.



El Microambiente esta integrado por las organizaciones y personas reales con las cuales se relaciona la empresa. (Clientes, proveedores, competencia, reguladores y trabajadores).”¹⁵

2.1.2.1 Clientes

LICOMENA CIA. LTDA. esta dirigido a consumidores en general los cuales se dividen en dos grupos:

Grupo **A** que son los consumidores de Vinos y bebidas de bajo contenido alcohólico de Sabores que son hombres y mujeres de 15 años en adelante, que en sus momentos libres pasan en reuniones sociales, pertenecen a una clase social alta, media y baja, con espíritu joven que prefieren el consumo de bebidas alcohólicas de moderación, son buscadores de precios económicos y de productos que brinden seguridad al momento de consumirlos, en este caso la seguridad viene dada por la dificultad que tenga el licor para ser adulterado.

El grupo **B** que son consumidores de licores son hombres y mujeres de 24 años de edad en adelante, buscadores de seguridad al momento de consumir bebidas alcohólicas; que pertenecen a una clase social media y baja, buscadores de precios bajos, por lo general en sus momentos libres pasan en reuniones familiares o con amigos.

a) Geográfica:

LICOMENA CIA. LTDA. tiene distribución de sus productos en las provincias de Pichincha, Carchi, Guayas, Napo y Cotopaxi, su principal distribución esta dada a los barrios rurales de la ciudad de Quito.

¹⁵ <http://lurdes-colque-ccmf27.nireblog.com>



b) Demográfica:

LICOMENA CIA. LTDA. está dirigida a consumidores con un nivel de ingresos medio y bajo, tanto hombres como mujeres jóvenes y adultos, con el fin de satisfacer sus necesidades.

c) Psicográfica:

Nuestros productos están enfocados a consumidores de clase social o nivel socio económico media, media baja y baja, debido al costo de nuestros productos.

d) Conductual:

Esta segmentación se refiere a la acogida de los clientes hacia nuestros productos, debido a que buscan en estos satisfacer sus necesidades frecuente mentes con productos de calidad a bajos costos y que brinden seguridad al momento de consumirlos, en este caso la seguridad viene dada por la dificultad que tenga el licor para ser adulterado.

Amenaza

Esto representa también una amenaza ya que como la segmentación es muy amplia, y la capacidad de producción podría no satisfacer los requerimientos de nuestro segmento.

Oportunidad

Debido al amplio mercado LICOMENA CIA. LTDA., podrá seguir ofertando sus productos sin ninguna clase de barrera.

2.1.2.2 Proveedores

“Persona o sociedad que vende la materia prima utilizada para producir los artículos que se fabriquen.”¹⁶

¹⁶ <http://www.definicion.org/proveedores>



Estos son firmas y personas que proporcionan los recursos que la compañía y sus competidores necesitan para producir bienes y servicios.

En el resultado de los servicios influye tanto el proveedor como el cliente, básicamente el proveedor se encarga de proporcionar todas las ideas, productos o servicios que el cliente demanda actualmente para sentirse cómodo y satisfecho, especialmente en el cuidado de su cuerpo y de su salud, lo que le permite seguir mejorando su condición de vida

LICOMENA CIA. LTDA. cuenta con distintos proveedores para brindar el producto que cumpla las necesidades del cliente estos podemos enumerarlos:

Tabla No. 9: Cuadro de Proveedores y Materiales

Materiales o Materia Prima	Proveedor
Alcohol rectificado 96°	Soderal S.A., Codana S.A..
Cartones Corrugados	Cransa S.A..
Plegadizas	Vinuegraf S.A.. Omega S.A.
Envases Nuevos	Cridesa S.A..
Envases Usados	Joaquín Mena, Julián Pacheco, otros.
Material de Ferretería	Kywi, Metal Color
Azúcar	Mercado Mayorista
Etiquetas	Creative; RossDann
Esencias	Aromcolor; Tecniaromas; Cramer; Magic Flavor.
Material de Oficina	Dilipa
Tapas, Valvulas	loscos; Joaquín Mena
Sellos, Empaques	Materpacking, Plastiter
Grapas y herramientas	AMC Cia. Ltda.
Productos Químicos	Quimatec, H&H Químicos, La casa de los Químicos
Fundas Herméticas	Plaslit,

**Fuente: LICOMENA CIA. LTDA.
Elaborado por: Fernando Mena**



Toda la materia prima antes de ser aceptada en nuestras bodegas es revisada rigurosamente para determinar si cumple con la calidad solicitada para realizar nuestros productos.

Los costos están de acuerdo a la calidad que exigimos, así que en esa relación tenemos la mejor calidad a los mejores costos.

Amenaza

En el caso de las materias primas como el alcohol, existen temporadas que estas empresas se dedican a exportar y a la demanda interna no la satisfacen, LICOMENA CIA. LTDA. Se vería afectada que estas empresas no decidan despachar la materia prima para la demanda interna.

Oportunidad

La relación con los proveedores del LICOMENA CIA. LTDA., es una oportunidad para seguir brindando un excelente producto, que sea entregado y recibido a tiempo, ya sea para la empresa como para el cliente.

2.1.2.3 Competencia

“La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes.”¹⁷

Los mercados competitivos, incentivan la innovación de las empresas tanto en sus técnicas y procesos de producción como en la creación de nuevos productos y servicios y por tanto, aumentan las opciones de los consumidores, en la competencia se alcanza la eficiencia lográndose

¹⁷ [http://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_(econom%C3%ADa))



mayor bienestar social debido a la correcta asignación de recursos y a la eficiencia de los individuos.

Gracias a la Competencia las empresas pueden mejorar continuamente, lo que implica también mejorar la calidad de vida de los individuos y los beneficios que se ofrece.

En el mercado siempre existirán empresas que se dediquen a ofrecer servicios similares a los nuestros, tratando de igual manera de satisfacer las necesidades del cliente a toda costa. La competencia busca identificar la necesidad que tal vez nosotros no hemos logrado detectar para de ésta manera ganar nuestros clientes. Es de vital importancia conocer las fortalezas y debilidades de la competencia para saber como atacarlos.

En LICOMENA CIA. LTDA. se desarrolla en el mercado frente a varias empresas de similares productos.

a) Competencia Directa: Son aquellos empresas Licoreras que brindan un producto similares características al de LICOMENA CIA. LTDA. entre ellas podemos citar.

Tabla No 10: Competencia Directa de Licomena

COMPETENCIA	PRODUCTO
Zhumir Cia. Ltda.	(Zhumir Limón; Coco, Reposado, Durazno)
Ilvisa. Cia. Ltda.	(Galán; Coco, Limón, Durazno Vinos Populares)
Dilsa Cia. Ltda.	(Ron Jamaica, Caribe Limón)
ILSA S.A.	(Ron Estelar, Panita Limón)
I.L.A. S.A.	(Sureño Durazno, Vinos Populares)
ILENSA S.A.	Norteño Durazno
Cristal S.A.	(Cristal Limón, Cristal Coco, Cristal Durazno)
Vinos Populares	(Campaña, Carmiña, San francisco, Gran viña etc.)

**Fuente: LICOMENA CIA. LTDA.
Elaborado por: Fernando Mena**



- **Competencia Indirecta:** Son aquellos productos sustitutos que ofrecen otras empresas.

Cervecería nacional

Ambev

Dilsa

Ilepsa

Liverzam

Ente otros

Amenaza

La competencia puede ofrecer mejores productos, servicios y beneficios que nosotros, considerando que cada día tratan de superar las expectativas.

2.1.2.4 Precios

“Es una variable controlable que se diferencia de los otros elementos de la mezcla o mix de mercadotecnia (producto, plaza y promoción) en que produce *ingresos*; los otros elementos generan costos”¹⁸

Todas las organizaciones con fines de lucro y muchas sin fines de lucro ponen precio a sus productos o servicios.

El precio es un factor muy importante para

▪ La Economía

El precio influye en los sueldos, los ingresos, los intereses y utilidades de quienes los perciben por una labor realizada, ya que es un regulador básico del sistema económico porque repercute en la asignación de los recursos.

¹⁸ <http://www.promonegocios.net/precio/concepto-de-precio.html>



▪ **Las Empresas**

El precio de un producto o servicio es un determinante esencial de la demanda del mercado. El precio afecta a la posición competitiva de la empresa y a su participación en el mercado. De ahí la influencia tan importante que ejerce sobre sus ingresos y utilidades netas.

▪ **El Consumidor**

Las percepciones de algunas personas o consumidores acerca de la calidad del producto dependen directamente del precio. Por regular, piensan que a precio más elevado corresponde una mejor calidad. El público establece juicios sobre calidad y precio especialmente si este carece de otro tipo de información sobre la calidad del producto.

Como ejemplo de algunos precios de las de la competencia de LICOMENA CIA. LTDA.

**Tabla No. 11: Precios de los Vinos populares en el Mercado Local
(Dic - 2008)**

VINOS	PVP \$
Genio	1,50
Campiña	1,50
San José del Valle	1,25
Cepa de Oro	2,00
Vino del Río	1,50
Gran Viña	1,50
Baldoré	1,50
San Francisco	1,50
Conquistador	1,10
Otros ilegales	1

**Fuente: Investigación Personal
Elaborado por: Fernando Mena**



Tabla No 12: Precios de los Licores en el Mercado Local (Dic – 2008)

LICORES	PVP (\$)
Genio Coco	2
Aguardiente Zhumir	3
Aguardiente Quindiano	4
Aguardiente Cristal	3
Aguardiente Néctar	4,5
Aguardiente Paisa	3.5
Licor Oro Genio	1,50
Ron San Miguel	3.5
Ron Caney	3
Ron Jamaica	4.5
Ron el Caribe	3
Ron San Jorge	1.25
Ron Estelar	3
Genio Limón	2
Trópico Limón	3
Zhumir Limón	3
Cristal Limón	3
Montero Limón	2.5
Cepa de Oro Limón	2
Norteño Limón	3.5
Genio Durazno	2
Trópico Durazno	3
Zhumir Durazno	3
Cristal Durazno	3
Montero Durazno	2.5
Galan Durazno	2.5
Norteño Durazno	3.5

Fuente: Investigación Prsonal
Elaborado por: Fernando Mena

Amenaza

Tenemos mucha competencia lo que hará difícil el ganar mercado si no tenemos un producto competitivo y bien diferenciado de los demás de su especie.



Oportunidad

Precios bajos en comparación a la de la competencia

Los precios se convierten en una oportunidad, ya que existen otros competidores que ofrecen precios de alguna manera más elevados los precios. Aunque el cliente sabe diferenciar los productos y servicios, esto afecta a la empresa en la captación de clientes, aunque no en un grado considerable.

2.2 ANÁLISIS INTERNO

Permite identificar fortalezas y debilidades que posee una organización, en cuanto a las fortalezas son las que le proporcionan mayor competitividad en el mercado, en cambio la debilidad es la carencia de la empresa en el desempeño normal de sus actividades, ya que se requiere reunir información sobre las áreas funcionales de la organización. Siendo necesario conocer los costos unitarios en los diferentes procesos que conforman un producto, para poder medir la rentabilidad que genera cada uno de ellos.

Se debe establecer procedimientos y técnicas contables financieras tales como: sistemas de control interno; implementación de un sistema de costos; indicadores de gestión con respecto a la planificación y control del proceso elaboración que permita la toma de decisiones por parte de la alta Gerencia y alcanzar los objetivos preestablecidos por la organización.

2.2.1 CAPACIDAD ADMINISTRATIVA

LICOMENA CIA. LTDA; a pesar de tener seis años en el mercado no posee una planificación a largo plazo la cual le permita coordinar los esfuerzos y los recursos dentro de las organizaciones para llegar al éxito.



En general ha logrado una estructura en lo que respecta al personal, así como en los logros alcanzados en lo que refiere a la elaboración de los productos de LICOMENA. al hablar del recurso humano, este se encuentra con buena habilidad para responder favorablemente al desempeño y las oportunidades, y en estos esfuerzos obtener satisfacción, tanto por cumplir con el trabajo como por encontrarse en el ambiente del mismo.

Siendo necesaria la contratación de personal adecuado, con la combinación correcta de conocimientos y habilidades, se encuentre en el lugar y en el momento adecuado para desempeñar el trabajo necesario. La empresa cuenta con un equipo humano comprometido con los principios y valores de honestidad y responsabilidad, con mayor sentido de pertenencia y que siempre velarán por los intereses de los de LICOMENA.

La estructura orgánica de la empresa es vertical ya que existe una Gerencia General que esta a cargo de los diferentes áreas con los que cuenta la empresa, los cuales están liderados por los jefes de cada departamento.

En los cinco años, el personal no sido capacitado constantemente en las nuevas tendencias del mercado, pero se han manejado bajo una experiencia laboral en el área de la elaboración de Licores.

Fortaleza

Personal con experiencia.

Personal profesional y comprometido

El tener una estructura bien definida hace que mejoren nuestros procesos al poder realizar consultas y resolver problemas de una manera más rápida.



Poseen una flexibilidad de la administración ya que desempeñan varias funciones.

Debilidad

Falta de capacitación al personal.

No pose objetivos ni metas (corto ni largo plazo)

El no tener una planificación no nos permitía realizar acciones efectivas para superar nuestras limitaciones.

La empresa no tiene un direccionamiento correcto

La falta de presupuestos hace que la empresa no tenga control sobre el límite de sus gastos, y la magnitud de sus ingresos.

2.2.2 CAPACIDAD DE OPERACIONES

Son todas las acciones o tareas que se realizan para obtener un mayor valor agregado en la producción de un producto o servicio, para conseguir mayor rentabilidad.

2.2.2.1 CONTROL

El control sobre los materiales previo al realizar los productos es minucioso ya que debe contar con un stock de inventarios mínimos considerando el desperdicios, la tarea de informar los desperdicios que se generen se lo ha asignado al operario.

El producto en su proceso de elaboración es controlado por cinco obreros quien deben estar al tanto de que el producto terminado este acorde a las exigencias del mercado.

Después de la elaboración de los productos son enviados a las amplias bodegas; Quincenalmente se realizan inventarios y aparte cuenta con un sistema cerrado de cámaras de seguridad para que no exista ningún robo



del producto terminado, éste es colocado en palets que están en el suelo y no debe estar apegado a la pared su máximo de apilamiento de es de 15 cajas del producto terminado.

No existe ningún sistema de control de calidad implantado a más de los controles que realizan los directivos y el jefe de producción de acuerdo a las normas INEN que debe cumplir nuestros productos, por lo que se recomienda establecer un sistema de control de calidad como puede ser algún ISO, para realizar un control adecuado al principio, en el transcurso y al final de la producción.

Fortaleza

Existe un control interno efectivo.

La provisión de materia prima es a tiempo

Debilidad

Se hace necesario el contar con un sistema de control que nos permita saber exactamente en que estamos fallando para poder detectar el problema a tiempo y resolverlo en el menor tiempo y al menor costo.

2.2.2.2 COORDINACIÓN

Existe una buena comunicación entre los vendedores, la bodega y caja, lo que agiliza el proceso de ventas y entrega de mercadería, dándonos un tiempo de respuesta menor que nuestra competencia y en el tiempo establecido.

Así también existe los clientes se comunican directamente con la fuerza de ventas y los potenciales con la gerencia ya que ellos realizan sus compras bajo pedidos.



Fortaleza

Al tener una buena coordinación entre las diferentes áreas de la empresa nos permite realizar un proceso productivo más ágil y eficiente.

Se mantiene un nivel adecuado de Inv. Mercadería para mi fuerza de ventas

El contar con metas y una forma de saber si se cumplen o no, nos ayuda a superar a la competencia dándonos una oportunidad de crecer en el mercado.

Debilidad

No existen políticas de tiempo de respuesta

Como las metas se establecieron recientemente a través del trabajo realizado, a partir del primer mes realizaremos procesos de evaluación para determinar si se están o no realizando los procesos establecidos para cumplir con nuestras metas.

2.2.2.3 INFRAESTRUCTURA

La superficie en la cual LICOMENA desempeña su actividad es la siguiente:

	m2
Área total	2.000
Área de Planta	400
Área Bodega de Almacenamiento	200
Área de circulación y patios de maniobras	1.200

La disponibilidad de materia prima e insumos esta sujeta únicamente al plan realizado por la gerencia, que a su vez está dado en función de la



demanda actual del producto, tratando en lo posible mantener el inventario mínimo para la normal producción de la planta. La capacidad de los proveedores en general para suplir de materia prima a la planta rebasa ampliamente los requerimientos de la misma, pero aún así la disponibilidad de materia prima para la empresa es un problema ya que no maneja un tiempo tolerable para el reabastecimiento.

La planta de LICOMENA dispone de una infraestructura de servicios entre los que se destacan:

Vías de acceso: en excelentes condiciones ya que son asfaltadas y permiten el fácil acceso del tráfico vehicular y equipo pesado (Existe un tramo de aproximadamente 1km. que no es asfaltado pero son de fácil acceso).

Luz Eléctrica: cuenta con la energía eléctrica necesaria para el funcionamiento de nuestras maquinarias.

Agua Potable: Esta totalmente disponible.

Servicio Telefónico: este servicio se halla conectado al servicio de discado automático de la región, con una capacidad de aproximadamente 5 líneas telefónicas que facilitan la información interna y externa.

Alcantarillado: Existe el alcantarillado en el sector con problemas muy ligeros en épocas de intensa lluvia.

Otros servicios: El sector dispone de señal clara para telefonía celular, e Internet.

De esta información se puede deducir que existen todos los servicios indispensables para el buen funcionamiento de la empresa.

Además algo importante que es necesario destacar es el destino que se da a los desechos en la empresa, por ejemplo se tiene que los residuos que se obtienen luego de la regeneración del agua son utilizados para



regar el jardín de la empresa o para el aseo de la planta de producción. Por otro lado el desperdicio de cartones se lo recicla y se lo vende a empresas dedicadas al reciclaje y procesamiento de estos desperdicios.

A través de las operaciones y actividades adecuadas de la empresa se puede brindar un mejor producto al cliente, ya que cada una de ellas cumple con un requisito específico para poder satisfacerlas.

Fortaleza

Equipo de trabajo consolidado

Óptima infraestructura física y tecnológica

Debilidad

Falta de oportunidad en el abastecimiento de insumos, al servicio del cliente externo

Falta de control de calidad en algunos productos y servicios.

2.2.3 CAPACIDAD DE MARKETING Y VENTAS

LICOMENA CIA. LTDA. no posee capacidad de marketing ya que como se puede observar en el organigrama, no tiene un departamento de marketing con sus respectivas funciones.

Debilidad

Ausencia del departamento de marketing

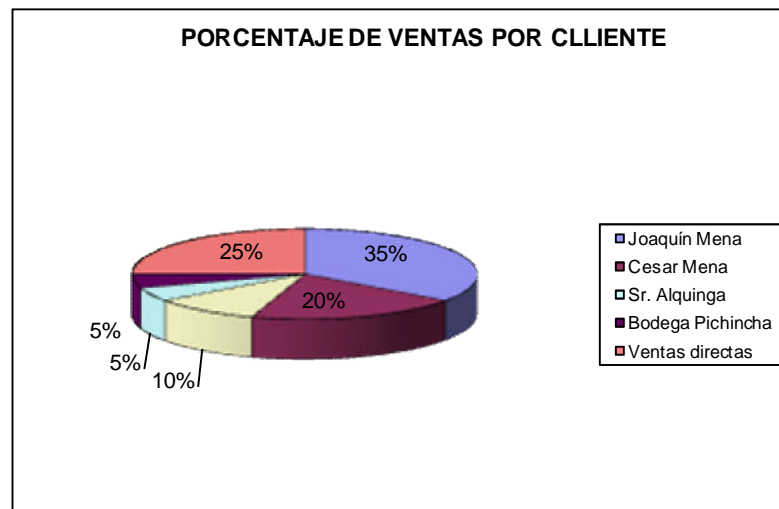
2.2.3.1 Fuerza de Ventas

La fuerza de ventas esta considerada por el porcentaje de los clientes, de acuerdo a la distribución de productos siendo los que se detallan a continuación:

Tabla No 13: Ventas en porcentaje según distribuidor de LICOMENA

CLIENTE	PORCENTAJE
Joaquín MENA	35%
Cesar MENA	20%
Darwin MENA	10%
Sr. Alquina	5%
Bodega Pichincha	5%
Ventas directas	25%

Grafico 9: Porcentaje de ventas según distribuidor



**Fuente: LICOMENA CIA. LTDA.
Elaborado por Fernando Mena**

Fortaleza

La fidelidad de los clientes hacia la empresa juega un papel importante para la misma ya que gracias a ellos sigue ganando lugar en el mercado de bebidas alcohólicas.



El contar con distribuidores y una mínima fuerza de ventas directa abarata los costos de distribución e impide que se infle el precio de venta al público

Debilidad

Si algunos de los distribuidores se liquidarán afectaría al presupuesto de ventas.

2.2.3.2 Ventas Directas

Esta unidad de trabajo de la empresa es realizada por la fuerza de ventas que posee, los cuales son encargados de la venta de los productos en tiendas de los barrios rurales y urbanos de Pichincha, Carchi, Cotopaxi.

La política que se aplica con estos pequeños pero no menos importantes clientes son el crédito de 30 días en una caja de los productos y 60 días a partir de cinco cajas, el pago de las facturas se realiza semanalmente de acuerdo a lo convenido con los dueños de las mismas.

Fortaleza

Constituye una oportunidad para la empresa debido a que de esta manera se irá abriendo mercado ya que son los consumidores finales lo que harán publicidad de los productos de Licomena



2.2.4 GESTIÓN DEL PROCESO DE LICOMENA

Tabla No 14: Gestión del Proceso de Licomena

IDENTIFICACIÓN	FUNCIONES	EQUIPOS Y RECURSOS	VALOR AGREGADO
Bodega de materia prima e insumos	Esta tiene como función recibir, controlar y enviar a producción tanto materiales e insumos que serán usados en la producción ya sea de vinos como de licores	El recurso que se utiliza es humano ya que la recepción del material lo realiza la persona encargada de la bodega.	La materia prima y los insumos que ingresan a la bodega pasan por una revisión que hace que los productos sean de calidad.
Producción	En esta etapa la materia prima entra al proceso de producción en donde todos estos son mezclados para sacar la producción requerida sea esta de vinos o licores	Para este proceso LICOMENA cuenta con un sistema semiautomático en el cual interviene el recurso humano y el tecnológico.	En diferentes etapas del proceso se realizan pruebas de calidad, para garantizar y dar al público un producto de confianza
Control de calidad	Una vez terminado el proceso de producción antes de pasar el producto al envasado se realiza la última prueba de calidad a las bebidas alcohólica que consiste en medir la acidez del vino y de l licor, el grado alcohólico, y observa el número de litros preparados.	En esta etapa se utilizan recursos humanos y ciertos instrumentos que le ayudan a medir los químicos y el alcohol	La eficacia con que se realiza esta última prueba de calidad asegura un producto competitivo, y de calidad.



Envasado	Una vez terminada la elaboración del vino o licor pasa a la máquina de llenado la cual introduce la cantidad de liquido necesario en cada botella, posteriormente se procede a cerrar las botellas en el caso de licores y a sellar las bolsas de vino para ser empaquetadas.	Se utiliza recursos humanos y tecnológicos ya que se utilizan maquinas de llenado, túnel de calor para corchar las botellas, y la maquina para sellar las bolsas de los vinos, máquinas que deben ser trabajadas por los obreros, ya que se cuenta con un sistema semiautomático	Los insumos como botellas y bolsas que contienen el producto terminados de buena calidad y al igual que la materia prima antes de ser utilizados pasan por una revisión minuciosa.
Transporte	Al terminar el envasado y el empaclado de los productos son trasladados a bodega, de la cual son enviados a los diferentes distribuidores	El recurso humano es el único que interviene en esta etapa de la cadena de valor	
Venta	Las ventas son realizadas por medio de los vendedores los cuales ingresan el pedido para luego realizar los despachos a sus diferentes destinos	Recurso humano, de la fuerza de ventas juega un papel muy importante en esta etapa.	El valor agregado es el tiempo de respuesta en la entrega de los productos.

Fortaleza

Se tiene un proceso productivo que funcionaba pero que funcionará aún mejor después de las correcciones realizadas, haciéndonos más competitivo en nuestro mercado.



Debilidad

El no tener un área de marketing que realice publicidad y permita darse a conocer rápidamente entre los clientes potenciales.

No posee valor agregado del control de los costos en cada gestión del proceso productivo.

2.2.5 CAPACIDAD FINANCIERA

En la empresa se realiza cotidianamente una serie de transacciones de muy diversa naturaleza, entre las que podemos mencionar: adquisición de materiales, cobranzas, emisión de cheques, elaboración y cancelación de planillas, nómina y declaraciones de impuestos, encaminadas al proceso diario de la empresa.

El diseño de un sistema de costos de producción para LICOMENA CIA. LTDA, es que sirva de base para fijar precios de venta y establecer políticas de comercialización, facilitando la toma de decisiones y el control de los recursos mediante una planificación adecuada conociendo de manera oportuna los costos incurridos en depreciación, mano de obra, gastos administrativos, materiales, materia prima etc.

El plan de cuentas de LICOMENA es muy amplio, pero al mismo tiempo no identifica las cuentas de costos, gastos ni el costo unitario de los productos terminados con el cual se podría conocer las cuentas que intervienen en cada producto elaborado por esta empresa.

Debilidad

No posee un correcto sistema de costos en el cual se pueda identificar el valor unitario de cada producto y su registro del mismo a tiempo lo que impide, la toma de decisiones oportunas.



CAPÍTULO 3

3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

3.1 ANÁLISIS MATRICIAL

Una vez realizado el análisis del entorno interno y externo se pudo obtener y determinar la trascendencia de los aspectos identificados como las Oportunidades, Amenazas, Fortalezas, Debilidades; siendo estos la conclusión de las ayudas y barreras que puede tener la Organización.

3.1.1 MATRICES RESUMEN

“Son las que se señalan por campos (Fortaleza, Debilidad, Oportunidad, Amenaza) los resultados del análisis del entorno Interno y externo.”¹⁹

3.1.1.2 Matriz 1: Fortalezas

Todas aquellas actividades que realiza con un alto grado de eficiencia las cuales podemos mencionar a continuación.

1. Alta motivación en los empleados para que trabajen por los objetivos de la empresa.
2. Estructura orgánica definida que mejora los procesos.
3. Proceso productivo ágil y flexible, permite ser competitivos.
4. Asignación adecuada y precisa de funciones y responsabilidades.
5. Estructura Orgánica funcional y flexible

¹⁹ Gestión Estratégica de Negocios Ing. Francis Salazar.



6. Liderazgo por parte del Gerente.
7. Asume riesgos calculados.
8. Provisión de insumos adecuado y competente.
9. Nivel adecuado de Mercadería.
10. Poder de negociación con los proveedores.

3.1.1.2 Matriz 2: Oportunidades

Todos aquellos eventos del medio ambiente externo que de presentarse, facilitarían el logro de los objetivos de la empresa como revisaremos los siguientes:

1. Probabilidad de encontrar mano de obra barata.
2. Maquinaria versátil con la que se puede adaptar para elaborar otro tipo de bebida.
3. Adaptabilidad de la Maquinaria en los diferentes procesos de producción actuales.
4. Igualdad de producción frente a empresas de la competencia.
5. No existe restricción en la oferta directa de los productos alcohólicos.
6. Mercado creciente, brinda la oportunidad de abrir nuevas plazas de mercado.
7. La presión de la competencia hace que la empresa proponga mejoras.
8. Existencia de variedad de proveedores, lo cual permite comparar precios y calidad.



9. Aceptación de los productos dado su precio bajo.
10. Formar parte de las cadenas de distribución masiva.

3.1.1.3 Matriz 3: Debilidades

Todas aquellas actividades que realiza con bajo grado de eficiencia en las que podemos mencionar:

1. Resistencia al cambio
2. Reducido posicionamiento de la marca en el mercado
3. Falta de planificación
4. Una mala relación entre los directivos de la empresa genera conflictos que impiden el crecimiento de la empresa.
5. La falta de un presupuesto en los que se asigne costos y gastos.
6. No se cuenta con un manual de procesos
7. La falta de un sistema de costos adecuado limita el tiempo de respuesta en la toma de decisiones.
8. Fuerza de ventas insuficiente debido a la ausencia de un departamento de Marketing.
9. No utiliza toda la capacidad de la maquinaria instalada.
10. No se optimiza el tiempo en la realización de inventarios.
11. No existen políticas de negociación con los clientes.



3.1.1.4 Matriz 4: Amenazas

Todos aquellos del medio ambiente externo que se representase, complicarían o evitarían el logro de los objetivos, en los que mencionamos los siguientes:

1. Inestabilidad política, económica del país, y la crisis financiera mundial.
2. El aumento de los precios de los productos de la canasta básica impide el consumo de los productos alcohólicos.
3. La competencia puede ofrecer mejores salarios.
4. Clausura, cierre y desprestigio, si los organismos de control encuentran alguna anomalía en la empresa.
5. Tarifas altas del Impuesto de Consumos Especiales a los productos alcohólicos que encarecen el precio de los vinos y licores.
6. Ordenanzas municipales que restringen el consumo de bebidas alcohólicas en las vías públicas.
7. Publicidad prohibida por medios televisivos.
8. Nuevos competidores; en un mercado limitado de licores puede impedir el crecimiento de las ventas

3.1.2 MATRICES DE PONDERACIÓN

Estas permiten valorar y priorizar las connotaciones gerenciales identificadas en las matrices resumen, se consideran de impacto alto aquellas implicaciones que pueden tener efectos de una magnitud considerable en la gestión del negocio, como bajo se categoriza a aquellos efectos limitados, aislados o muy poco duraderos en las



diferentes áreas y como medio impacto aquellas condiciones que tienen una calificación intermedias entre las anteriores y que en muchos casos pueden tender a ser de impacto alto y en otras circunstancias a efectuarse mínimamente.

Matriz 5	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fortalezas			
1. Alta motivación en los empleados para que trabajen por los objetivos de la empresa.	X		
2. Estructura orgánica definida que mejora los procesos.	X		
3. Proceso productivo ágil y flexible permite ser competitivos.	X		
4. Asignación adecuada y precisa de funciones y responsabilidades.		X	
5. Estructura Orgánica funcional y flexible			X
6. Liderazgo por parte del Gerente.		X	
7. Asume riesgos calculados.			X
8. Provisión de insumos adecuado y competente.	X		
9. Nivel adecuado de Mercadería.		X	
10. Poder de negociación con los proveedores.		X	



Matriz 6	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Oportunidades			
1. Probabilidad de encontrar mano de obra barata.		X	
2. Maquinaria versátil con la que se puede adaptar para elaborar otro tipo de bebida.		X	
3. Adaptabilidad de la Maquinaria en los diferentes procesos de producción actuales.	X		
4. Igualdad de producción frente a empresas de la competencia.	X		
5. No existe restricción en la oferta directa de los productos alcohólicos.			X
6. Mercado creciente, oportunidad de abrir nuevas plazas de mercado.	X		
7. La presión de la competencia hace que la empresa proponga mejoras.	X		
8. Existencia de variedad de proveedores, lo cual permite comparar precios y calidad.		X	
9. Aceptación de los productos dado su precio bajo.		X	
10. Formar parte de las cadenas de distribución masiva.		X	



Matriz 7

Debilidades	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
1. Resistencia al cambio		X	
2. Reducido posicionamiento de la marca en el mercado	X		
3. Falta de planificación	X		
4. Una mala relación entre los directivos de la empresa genera conflictos que impiden el crecimiento de la empresa.		X	
5. La falta de un presupuesto en los que se asigne costos y gastos.	X		
6. No se cuenta con un manual de procesos		X	
7. La falta de un sistema de costos adecuado limita el tiempo de respuesta en la toma de decisiones.	X		
8. Fuerza de ventas insuficiente debido a la inexistencia de un departamento de Marketing.	X		
9. No utiliza toda la capacidad de la maquinaria instalada.			X
10. No se optimiza el tiempo en la realización de inventarios.		X	
11. No existe políticas de negociación con los clientes.		X	



Matriz 8

Amenazas	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
1. Inestabilidad política, económica del país, y la crisis financiera mundial.		X	
2. El aumento de los precios de los productos de la canasta básica impide el consumo de los productos alcohólicos.		X	
3. La competencia puede ofrecer mejores salarios.			X
4. Clausura, cierre y desprestigio, si los organismos de control encuentran alguna anomalía en la empresa.	X		
7. Tarifa alta del Impuesto al los consumos especiales a los productos alcohólicos que encarecen el precio de los licores.	X		
8. Ordenanzas municipales que restringen el consumo de bebidas alcohólicas en las vías públicas.		X	
9. Publicidad prohibida por medios televisivos.			X

3.1.3 Matriz de síntesis

“Esta matriz resume las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que constituyen la clave para la formulación de estrategias a corto y largo plazo, que permitirán hacer buen uso de las ventajas que posee la empresa para aprovechar las oportunidades que el mercado presenta, así como estrategias para disminuir los problemas o puntos débiles que presenta minimizando el impacto que puedan tener las amenazas detectadas”²⁰

²⁰ SALAZAR, Francis: Gestión Estratégica de Negocios, 2006



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Alta motivación en los empleados para que trabajen por los objetivos de la empresa.	Adaptabilidad de la Maquinaria en los diferentes procesos de producción actuales.
Estructura orgánica definida que mejora los procesos.	Igualdad de producción frente a empresas de la competencia.
Proceso productivo ágil y flexible permite ser competitivos.	Mercado creciente, oportunidad de abrir nuevas plazas de mercado.
Provisión de insumos adecuado y competente.	La presión de la competencia hace que la empresa proponga mejoras.
Asignación adecuada y precisa de funciones y responsabilidades.	Formar parte de las cadenas de distribución masiva.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Reducido posicionamiento de la marca en el mercado	Inestabilidad política, económica del país, y la crisis financiera mundial.
Falta de planificación	El aumento de los precios de los productos de la canasta básica impide el consumo de los productos alcohólicos.
La falta de un presupuesto en los que se asigne costos y gastos.	Clausura, cierre y desprestigio, si los organismos de control encuentran alguna anomalía en la empresa.
No cuenta con un manual de procesos	Tarifa alta del Impuesto al los consumos especiales a los productos alcohólicos que encarecen el precio de los licores.
La falta de un sistema de costos adecuado limita el tiempo de respuesta en la toma de decisiones.	Ordenanzas municipales que restringen el consumo de bebidas alcohólicas en las vías públicas.
Fuerza de ventas insuficiente debido a la ausencia de un departamento de ventas.	



3.2 DIRECCIONAMIENTO

Es el que permite unificar criterios y progresar, en la empresa junto al aprovechamiento de las Oportunidades futuras apoyándose en el razonamiento y la experiencia.

3.2.1 DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

Es un breve análisis de los aspectos más importantes del negocio, que se ubica delante de la presentación de la empresa.

❖ DEFINICIÓN DEL NEGOCIO LICOMENA CIA. LTDA.

LICOMENA ofrece un producto que satisface la necesidad que todos los seres humanos que tienden a relajarse y disfrutar de momentos agradables o tristes junto a familiares y amigos. Encontrando así a hombres y mujeres de 15 a 25 años de edad, de clases social alta, media y baja que por su corta edad prefieren productos suaves como son los licores de bajo grado alcohólico. Y mayores de 25 años de edad de clase social media y baja que prefieren una bebida más fuerte, a bajo precio y de buena calidad.

❖ NECESIDAD QUE SATISFACE

Los productos de Licomena Cia. Ltda. tratan de satisfacer las necesidades que tiene las personas por relajarse y disfrutar momentos agradables o tristes junto a familiares y amigos.

❖ MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo de Licomena son hombres y mujeres de 15 a 25 años de edad de clase social media, media baja, y baja que deseen compartir momentos con sus familiares y amigos; y que por su corta edad prefieren productos suaves como son los vinos.



Con lo que respecta a licores el mercado objetivo son hombres y mujeres de mayor edad que van desde los 25 años de edad en adelante de clase social media, media baja, y baja, que prefieren una bebida mas fuertes para ser compartida con sus familiares y amigos.

❖ **VENTAJAS COMPETITIVAS**

Sus características más destacadas son la alta calidad, debido a la utilización de esencias naturales y un añejamiento de calidad permite percibir a los clientes el sabor natural de la fruta, un delicado aroma; precio accesible ya que el precio de venta al público está en el nivel de la competencia y hasta por debajo, así como también la facilidad de ubicarlos y consumirlos en la región Sierra Central, debido a que se encuentra en cadenas de distribución y en las tiendas de los barrios rurales.

- Precio.
- Calidad.
- Ubicación.

3.2.2 FILOSOFÍA CORPORATIVA

Es la personalidad de la empresa y lo que quiere ser por medio de los valores, principios, la misión, visión y objetivos.

VALORES

Descriptorios morales que muestran la responsabilidad ética y social en el desarrollo de las labores del negocio.

Licomena Cia. Ltda. aplica los siguientes valores:



- **Confianza** en cada área del proceso, donde todos trabajan con calidad, observando todo el tiempo las normas INEN.
- **Lealtad** al compromiso con la empresa al realizar nuestro trabajo con eficiencia.
- **Honestidad** en el cumplimiento de todos los negocios con los compradores y trabajadores.
- **Responsabilidad** los miembros de la empresa cumplen de manera correcta las tareas asignadas.
- **Compromiso** de ofrecer un producto de calidad.

PRINCIPIOS

“Los principios son las actitudes consecuentes de los valores asumidos.”²¹

Elementos éticos aplicados que guían las decisiones de la empresa, y definen el liderazgo de la misma, siendo necesario a continuación determinar:

- Trabajar con eficiencia, eficacia y efectividad en todas las áreas de la empresa.
- Entregar un producto de calidad siempre a tiempo y a un precio justo.
- Cumplir siempre con las estrategias propuestas en cada área de la empresa.
- Ser innovadores al crear nuevos productos que superen a los de la competencia por su calidad.

²¹ <http://buenciudadano.myblog.it/archive/2007/09/18/entendiendo-lo-que-son-los-valores-y-principios.html>

VISIÓN DEL NEGOCIO

“Como debería ser y actuar la empresa en el futuro, basada en los valores y convicciones de sus integrantes”²²

Características

- Breve y concisa
- Fácil de captar y recordar
- Alta credibilidad
- Flexible y creativa

VISIÓN DEL NEGOCIO

ELEMENTOS CLAVE

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

El Mejor

TIEMPO

4 Años

ÁMBITO DEL MERCADO

Elaboración y comercialización de vinos y licores en el mercado local



²² SALAZAR, Francis: Gestión Estratégica de Negocios, 2006



VISIÓN 2012 LICOMENA CIA. LTDA.

“Ser el mejor productor y vendedor de vinos y licores en la región Sierra Central, trabajando con honestidad y compromiso para entregar siempre productos innovadores y de calidad.”

MISIÓN DEL NEGOCIO

“Es la definición de la razón de existencia y la naturaleza de un negocio”

23

Características

- Motiva y desafía; motiva a los integrantes de la organización a saber que son y estar comprometidos, los desafía en lograr el propósito de la empresa.
- Fácil de captar y recordar
- Especifica los negocios actuales y futuros
- Flexible y creativa

²³ SALAZAR, Francis: Gestión Estratégica de Negocios, 2006

ELEMENTOS CLAVE

NATURALEZA DEL NEGOCIO

Elaboración y comercialización de vinos y licores a nivel nacional

RAZON DE EXISTIR

Proporcionar un producto que permita relajarse disfrutar de momentos agradables o tristes junto a familiares y amigos.



MERCADO AL QUE SIRVE

Hombres y mujeres mayores de 15 años a nivel nacional

MISIÓN LICOMENA CIA. LTDA.

“Somos una empresa productora de vinos y licores en la Región Sierra, ofreciendo productos de calidad a buenos precios, trabajando día a día con honestidad y responsabilidad, proporcionando fuentes de trabajo y ayudando al desarrollo del país.”



OBJETIVOS

Son los resultados que una organización desea alcanzar en un período determinado de tiempo, que deben ocurrir e involucrar a toda la organización.

Características

- Cuantificables de ser posible.
- Fijado para un período de tiempo.
- Factible de lograrse
- Estimulante.
- Conocido, entendido y aceptado por todos.
- Flexible.
- Relacionado y consistente con la misión y visión del futuro.



OBJETIVOS

- ✚ Incrementar la liquidez de Licomena Cia. Ltda., mediante la recuperación de cartera vencida, así como también mantener bajos los costos operacionales de tal manera que permita incrementar la utilidad anual.

- ✚ Elaborar un buen plan de marketing que ayude a Licomena a posicionarse en el mercado, para de esta manera satisfacer la demanda existente en la región sierra, incrementando las ventas en un 6 % anual

- ✚ Diseñar un sistema de costos en Licomena Cia. Ltda. El cual pueda optimizar los recursos y poder conocer en tiempo real el costo unitario de cada producto con el fin de una correcta toma de decisiones por parte de los directivos de la empresa, mediante la identificación de los elementos del costo y la correcta asignación en los productos que elaborados por Licomena Cia. Ltda.

- ✚ Fortalecer y desarrollar nuevas alianzas estratégicas para crear nuevos vínculos e incrementar la participación en el mercado, aprovechando los bajos precios,

- ✚ Crear como política interna la capacitación constante de la fuerza de ventas de Licomena, e incentivar el trabajo en equipo dentro de la empresa.



POLÍTICAS

Son las guías y caminos que marcan el comportamiento de la empresa, así como son los lineamientos que conducen las actividades a desarrollar en una institución.

“El personal dentro de una organización necesita tener una clara comprensión de sus responsabilidades y de las regulaciones que gobiernan sus acciones. Por consiguiente, para aumentar el ambiente de control, la gerencia desarrolla descripciones del trabajo de los empleados y define claramente la autoridad y la responsabilidad dentro de la organización. También pueden establecerse políticas que describan las políticas de negocios apropiadas, el conocimiento y la experiencia del personal claves y el uso de los recursos”.²⁴

Todas las empresas dentro de su funcionamiento incorporan políticas, considerando entre ellas a las siguientes:

- **Políticas Administrativas:**

Se relacionan con aspectos internos de la empresa; es el caso de la política de producción, mercado, lógica financiera y de mantenimiento.

- **Política Operacional:**

Se desarrollan para ser puestas en práctica en el nivel operativo de la empresa, se refieren a aspectos específicos como son: reducción de costos, compras, sueldos, control de calidad y admisión.

Las políticas de Licomena Cia. Ltda. se detallan a continuación:

²⁴ O. Ray y Whitt, Irwin; Auditoría un Enfoque Integral; Tercera edición; Mc Graw Hill;



POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS

Políticas de Ventas

La empresa motivo de análisis precisa de un Departamento de Ventas que responda a sus necesidades, agrupe a personas que a más de buscar un beneficio de lucro busquen una superación constante como seres humanos y profesionales para crecer conjuntamente con la empresa a la cual representan y que permitan alcanzar las siguientes políticas:

- El vendedor se dirigirá únicamente a las tiendas del sector asignado, salvo casos especiales que Gerencia disponga lo contrario.
- Todos los días lunes se reunirá el equipo de ventas a fin de analizar el desempeño en el trabajo, tomar decisiones y plantear nuevas estrategias.
- Se pagará una comisión de 2% en ventas y 3% en cobros a los vendedores de la empresa.
- La tienda debe tener un mínimo de un mes en dicho barrio para que se pueda efectuar la compra de los productos.
- Se otorgara créditos de hasta 60 días, con el previo análisis de el vendedor y bajo su responsabilidad.
- La persona encargada de cobranzas recibirá el dinero en efectivo o cheque por parte del cliente, registrará el ingreso y elaborará el recibo.
- El cliente deberá cancelar sus cuotas semanales.



- El dinero recaudado durante el día en la oficina se guardará en caja fuerte para precautelar los intereses de la compañía y posteriormente se depositará en la cuenta bancaria de la empresa; estos depósitos se realizarán dos veces a la semana.

Políticas de Tesorería

- Pagar a los proveedores en los días establecidos.
- Se cancelará a los vendedores siempre y cuando hayan firmado un contrato de cumplimiento de trabajo con la empresa, y presenten facturas legalmente autorizadas por el SRI.
- Pagar las retenciones al SRI y las Planilla al IESS puntualmente, de acuerdo a las fechas establecidas por éstos organismos.
- Cancelar la quincena el día quince de cada mes y la remuneración total el treinta de cada mes.
- Efectuar todos los pagos que tuviere la empresa pendiente con proveedores.

Políticas de Adquisición de Materiales

- El pedido de los materiales lo realiza el Gerente General con ayuda de su asistente, cada semana o quincena dependiendo del presupuesto y planificación establecidos.
- El plazo de pago a los proveedores es de un mes a partir de la emisión de la factura.
- Para que un proveedor sea calificado por la empresa deberá ofrecer garantía y calidad en sus productos, precios competitivos, facilidades de pago y entregar facturas legalmente aprobadas y autorizadas por el SRI.



- La recepción de mercadería de los proveedores se realiza de lunes a viernes en la bodega en el horario de 08:30 a 17:00; la mercadería es recibida por el bodeguero siempre y cuando se encuentre en buenas condiciones y de acuerdo a la orden de pedido.
- Las facturas se entregarán en la oficina de la empresa en el horario de 08h00 a 17h30.
- La cancelación de las facturas a proveedores se realiza los viernes de 11h00 a 13h00 de acuerdo a la disponibilidad de efectivo y vencimiento de la factura.

Políticas del Personal

- El horario de trabajo es de lunes a viernes de 08h00 a 17h00, siendo el almuerzo de 13h00 hasta las 14h00.
- El personal de la compañía puede solicitar hasta el 40% como anticipo de su remuneración mensual.
- Las remuneraciones se cancela cada quincena y el último día de cada mes.
- Las vacaciones se dan exclusivamente en los meses de Agosto y Septiembre, en forma rotativa.
- Cualquier empleado nuevo empieza con un contrato a prueba de tres meses, posteriormente se hacen contratos anuales.



POLÍTICAS OPERACIONALES

Políticas de Producción.

- Toda mercadería que se elabore deberá estar acompañada de su Orden de producción. Las órdenes deben constar la materia prima que se va utilizando, los insumos y el tiempo hombre que demanda realizar una orden de producción.
- Cada obrero debe conocer su función antes realizar los productos.
- Las entregas de insumos y materia prima estarán sujetas a un doble control por parte del personal de gerencia y de bodega.
- Las dimensiones de cada pallet es de frente: 1,02mts., profundidad: 1,20mts., altura: 1,25mts. Para, su estiba deberá llevarse a cabo dentro de estas dimensiones.
- La mercadería que despachen deben realizarse en cantidades exactas a la Orden de Compra.
- Al ingresar a las bodegas de la empresa los obreros deberán estar con mandiles, gorras impermeables y zapatos de suela o caucho.
- Para el manejo de la materia prima se lo realizará con guantes de cirugía.
- Los obreros en el momento de la producción trabajarán con el debido cuidado en el manejo de las máquinas.



CAPÍTULO 4

CONTABILIDAD DE COSTOS Y SUS ELEMETOS

4.1 CONTABILIDAD DE COSTOS

4.1.1 CONCEPTO

“La contabilidad de Costos puede ser definida como la clasificación, registro y ubicación adecuada de los costos y gastos para la determinación de lo que cuesta producir un artículo o servicio que proporciona la empresa y por consiguiente el precio al que se pueden venderse de acuerdo al margen de utilidad esperados.”²⁵

Por ello debemos saber que el objeto primordial es el qué, cómo, cuándo, por qué, para qué y quién utiliza el objeto en la producción de un artículo.

4.1.2 OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

- Determinar oportunamente el costo de los inventarios de artículos terminados, materiales, insumos y productos en proceso.
- Establecer el costo de los productos vendidos
- Dar información veras para la toma de decisiones en la planificación y el control de los costos de producción.
- Controlar el uso de los elementos del costo.

²⁵ DIAZ Mosto; Contabilidad de Costos Editorial Independiente 2003



4.1.3 Costo y Gasto

Costo

“Es el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar, a cambio de bienes o servicios que se adquieren.”²⁶

Gasto

“Comprende todos los costos expirados que pueden deducirse de los ingresos. En un sentido más limitado, la palabra gasto se refiere a gastos de operación, de ventas o administrativos, a intereses y a impuestos.”²⁷

4.1.4 DIFERENCIA ENTRE COSTO Y GASTO

COSTOS DE PRODUCCIÓN	Forma parte del valor de los productos.
	Se incorpora al Activo junto con los productos terminados.
	Se origina en la fábrica.
	Se deriva del proceso de fabricación.
GASTO	No forma parte del valor de los productos.
	Se registra directamente como una pérdida en el Estado de Pérdidas y Ganancias.
	Se origina en la administración.
	Relacionado con la comercialización de los productos y la administración y financiación de las operaciones de la empresa.

²⁶ GARCÍA COLÍN, *Contabilidad de costos*

²⁷ JAMES A. CASHIN, *Contabilidad de costos*



4.1.5 CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS

4.1.5.1 Por su función

- Costo de Producción

Son los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados: materia prima directa, mano de obra directa y cargos indirectos.

- Gasto de Distribución

Corresponden al área que se encarga de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor: sueldos y prestaciones de los empleados del departamento de ventas, comisiones a vendedores, publicidad, etcétera.

- Gasto de administración

Se originan en el área administrativa, relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa: sueldos y prestaciones del director general, del personal de tesorería, de contabilidad, etcétera.

- Gastos Financieros

Se originan por la obtención de recursos monetarios o crediticios ajenos.

4.1.5.2 Por su identificación

- Costos Directos

Son aquellos que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos o áreas específicas.



- Gastos indirectos

Son costos que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos o áreas específicas.

4.1.5.3 Por el período en que se llevan al Estado de Resultados

- Costos del Producto o Inventariables

Están relacionados con la función de producción. Se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados y se reflejan como activo dentro del balance general.

Los costos del producto se llevan al estado de resultados, cuando y a medida que los productos elaborados se venden, afectando el renglón de costo de los artículos vendidos.

- Gastos del Período o No Inventariables

Se identifican con intervalos de tiempo y no con los de productos elaborados. Se relacionan con la función de operación y se llevan al estado de resultados en el periodo en el cual se incurren.

4.1.5.4 Por su grado de variabilidad

- Gastos Fijos

Son los costos que permanecen constantes dentro de un período determinado, independientemente de los cambios en el volumen de operaciones realizadas.

- Costos Variables



Aquellos cuya magnitud cambia en razón directa del volumen de las operaciones realizadas.

- Costos Semifijos

Los que tienen elementos tanto fijos como variables.

4.1.5.5 Por el momento en que se determinan

- Costos Históricos

Se determinan después de la conclusión del periodo de costos.

- Costos Predeterminados

Se determinan con anticipación al periodo en que se generan los costos o durante el transcurso del mismo.

4.1.6 EL PROCESO CONTABLE EN LA CONTABILIDAD DE COSTOS

Es el conjunto de fases a través de las cuales la Contabilidad obtiene y comprueba información financiera.

Las técnicas, normas, políticas y demás prácticas y métodos de trabajo usados en la contabilidad financiera son aplicables a la contabilidad de costos.

4.1.6.1 Plan de cuentas de una empresa Industrial

“Es el listado ordenado, clasificado y codificado de las cuentas y subcuentas que utilizaría una empresa para el registro de sus operaciones recurrentes, eventuales y periódicas”²⁸

²⁸ ZAPATA Sánchez Pedro, Contabilidad General 2005



Características y estructura

Se lo realiza previo a un estudio de las necesidades de información presente y futura de la empresa este plan de cuentas debe ser:

- Sistemático en su ordenamiento y presentación
- Flexible y capaz de aceptar nuevas cuentas
- Claro en la denominación de las cuentas seleccionadas
- Específico y particularizado

La estructura de un plan de cuentas debe partir de los agrupamientos convencionales que presentan los siguientes niveles:

Primer nivel.- Esta dado por los términos de la situación financiera, económica y potencial;

- a. Situación Financiera
 - Activo
 - Pasivo
 - Patrimonio
- b. Situación Económica
 - Cuentas de Resultado Deudoras
 - Cuentas de Resultado Acreedoras
- c. Situación potencial
 - Cuentas de Orden

Segundo Nivel. El subgrupo está dado por la división racional de los grupos, efectuados bajo algún criterio de uso generalizado;

- a. El activo (Bajo Liquidez)



Activo Corriente

Activo Fijo

Diferido y otros activos

b. El pasivo (Bajo Temporalidad)

Pasivo corriente

Pasivo Fijo

Diferido y otros pasivos

c. El Patrimonio (Criterio de inmovilidad)

Capital

Reservas

Superávit de capital

Resultados

d. Las cuentas de resultado deudoras (Gastos)

Operacionales

No operacionales

Extraordinarios

e. Las cuentas de resultado acreedoras(Rentas)

Operacionales

No operacionales

Extraordinarios

f. Las cuentas de Orden

Deudoras

Acreedoras



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

El Plan de Cuentas de LICOMENA CIA. LTDA. se detalla a continuación.

CODIGO DE LA CUENTA	NOMBRE DE LA CUENTA
1.	ACTIVO
1.1.	ACTIVO CORRIENTE
1.1.01.	CAJA
1.1.01.01	CAJA
1.1.02.	BANCOS
1.1.02.01	BANCO INTERNACIONAL
1.1.02.02	BANCO DEL PICHINCHA
1.1.03.	CUENTAS POR COBRAR
1.1.03.01.	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES
1.1.03.01.001.	VENTAS DIRECTAS
1.1.03.01.001.001	SILVA LENIN
1.1.03.01.001.002	FLORES FERNANDO
1.1.03.01.001.003	LAMOTA PEDRO
1.1.03.01.001.010	VARIOS
1.1.03.01.002	MENA JOAQUIN
1.1.03.01.003	REINOSO JOSE
1.1.03.01.004	FRANCO PILAR
1.1.03.01.005	VINUEZA ANTONIO
1.1.03.01.006	NOBOA HERNAN
1.1.03.01.007	GONZALEZ LUIS
1.1.03.01.008	YEPEZ FERNANDO
1.1.03.01.009	FEBRES MAX
1.1.03.01.010	PACHECO JULIAN
1.1.03.01.011	MONTUFAR PATRICIO
1.1.03.01.012	CANAL 40
1.1.03.01.013	OCHOA JORGE
1.1.03.01.014	LAMOTA PEDRO
1.1.03.01.015	ALMACHE HENRY
1.1.03.01.016	REYES MARIA
1.1.03.01.017	VARGAS GUIDO
1.1.03.01.018	LEON GUSTAVO
1.1.03.01.019	MENA CESAR
1.1.03.01.020	GRIJALVA MARCO
1.1.03.01.021	CAZAS SOLEDAD
1.1.03.01.022	MOLINA HUMBERTO
1.1.03.02.	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS
1.1.03.02.01.	ANTICIPO SUELDOS
1.1.03.02.01.001	MENA DARWIN
1.1.03.02.01.002	PORRAS GABRIELA
1.1.03.02.01.003	TIPAN JUAN
1.1.03.02.01.004	GRIJALVA MARCO
1.1.03.02.01.005	MORALES MARTHA



1.1.03.02.01.006	GUAYASAMIN MYRIAM
1.1.03.02.01.007	LLUMIQUINGA MAYRA
1.1.03.02.01.008	FLORES FERNANDO
1.1.03.02.01.009	SILVA LENIN
1.1.03.02.01.010	MENA FERNANDO
1.1.03.02.01.011	LAMOTA PEDRO
1.1.03.02.01.012	OCHOA JORGE
1.1.03.02.02.	PRESTAMOS A EMPLEADOS
1.1.03.02.02.001	GRIJALVA MARCO
1.1.03.03.	CUENTAS POR COBRAR SOCIOS
1.1.03.04	PROVISION CUENTAS INCOBRABLES
1.1.03.05.	IMPUESTOS
1.1.03.05.01	12% IVA CREDITO TRIBUTARIO
1.1.03.05.02	30% IVA RETENIDO
1.1.03.05.03	IMPUESTO RENTA RETENIDO
1.1.03.05.04	CREDITO TRIBUTARIO
1.1.03.06.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR
1.1.03.06.01	DOCUMENTOS
1.1.04.01.	INVENTARIO DE MATERIA PRIMA
1.1.04.01.001	ALCOHOL
1.1.04.01.002	AZUCAR
1.1.04.01.003	VINAGRE
1.1.04.01.004	EXTRACTO DE ROBLE
1.1.04.01.005	COLOR CAMELO
1.1.04.01.006	MANZANA AROMCOLOR
1.1.04.01.007	MANZANA ECUAESSENCES
1.1.04.01.008	DURAZNO AROMCOLOR
1.1.04.01.009	DURAZNO CRAMER
1.1.04.01.010	UVA AROMCOLOR
1.1.04.01.011	RON AROMCOLOR
1.1.04.01.012	LIMA LIMON
1.1.04.01.013	LIMON ZUMO
1.1.04.01.014	VODKA
1.1.04.01.015	GLICERINA
1.1.04.01.016	COCO AROMCOLOR
1.1.04.01.017	COCO N.I.
1.1.04.01.018	VINO TINTO TECNIAROMAS
1.1.04.01.019	MARACUYA AROMCOLOR
1.1.04.01.020	ACIDO CITRICO
1.1.04.01.021	ACIDO SALICILICO
1.1.04.01.022	ACIDO ASCORBICO
1.1.04.01.023	METABISULFITO DE SODIO
1.1.04.01.024	METABISULFITO DE POTASIO
1.1.04.01.025	SACARINA SODICA
1.1.04.01.026	SORBATO DE POTASIO
1.1.04.01.027	EDULMIX



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

1.1.04.01.028	MELOCOTON
1.1.04.01.029	COCO CM
1.1.04.02.	INV INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES (IDA)
1.1.04.02.001	TAPA PLASTICA NEGRA
1.1.04.02.002	TAPA PLASTICA VERDE
1.1.04.02.003	TAPA PLASTICA ROJA
1.1.04.02.004	TAPA POMA BOCA ANCHA
1.1.04.02.005	TAPA POMA DON Q
1.1.04.02.006	TERMOENCOGIBLE LIMA LIMON
1.1.04.02.007	TERMOENCOGIBLE RON
1.1.04.02.008	TERMOENCOGIBLE VINO
1.1.04.02.009	TERMOENCOGIBLE GENIO
1.1.04.02.010	TERMOENCOGIBLE GENIO AZUL
1.1.04.02.011.	ETIQUETAS
1.1.04.02.011.001	LICOR ORO SECO GENIO 750 CC
1.1.04.02.011.002	LICOR ORO SECO 750 CC CUADRADA
1.1.04.02.011.003	LICOR ORO SECO GENIO 375 CC
1.1.04.02.011.004	LICOR LIMA LIMON 750 CC
1.1.04.02.011.005	LICOR LIMA LIMON 375 CC
1.1.04.02.011.006	LICOR COCO 750 CC
1.1.04.02.011.007	LICOR COCO 375 CC
1.1.04.02.011.008	LICOR ANISADO GENIO 750 CC
1.1.04.02.011.009	LICOR ANISADO GENIO 375 CC
1.1.04.02.011.010	VINO TINTO 2000 CC
1.1.04.02.011.011	LICOR DURAZNO 750 CC
1.1.04.02.011.012	LICOR DURAZNO 375 CC
1.1.04.02.011.013	RON ESPECIAL GENIO 750 CC
1.1.04.02.011.014	RON ESPECIAL GENIO 375 CC
1.1.04.02.011.013	KOKTELITOS GENIO 750 CC
1.1.04.02.012.	CAJAS PLEGADIZAS SABORES
1.1.04.02.012.001	DURAZNO
1.1.04.02.012.002	MANZANA
1.1.04.02.012.003	UVA
1.1.04.02.013	FUNDAS PARA VINO
1.1.04.02.014	BOTELLA NUEVA CUADRADA 750 CC
1.1.04.02.015	BOTELLA RECICLADA CUADRADA 750
1.1.04.02.016	BOTELLA NUEVA 375 CC
1.1.04.02.017	BOTELLA RECICLADA 375 CC
1.1.04.02.018	POMA DE VIDRIO 2000 CC
1.1.04.02.019	POMA 1 GALON
1.1.04.02.020	BOTELLA NUEVA REDONDA 750
1.1.04.02.021	BOTELLA RECICLADA REDONDA 750
1.1.04.02.022	BOTELLA VALVULA 750
1.1.04.02.022	BOTELLA CALDAS 750
1.1.04.02.023	BOTELLA PREMIUN 375
1.1.04.02.024	SILICONA



1.1.04.03.	INVENTARIO PRODUCTOS PROCESO (EN LITROS)
1.1.04.03.001	RON EN AÑEJAMIENTO
1.1.04.03.002	LICOR ORO SECO GENIO
1.1.04.03.004	LICOR LIMA LIMON
1.1.04.03.005	LICOR COCO
1.1.04.03.006	LICOR ANISADO
1.1.04.03.007	VINO TINTO
1.1.04.03.008	LICOR DURAZNO
1.1.04.03.009	RON ESPECIAL
1.1.04.03.010	VINO DE UVA
1.1.04.03.011	VINO DE DURAZNO
1.1.04.03.012	VINO DE MANZANA
1.1.04.04.	INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADO
1.1.04.04.001	LICOR ORO SECO GENIO 750 CC
1.1.04.04.002	LICOR ORO SECO GENIO 375 CC
1.1.04.04.003	LICOR LIMA LIMON 750 CC
1.1.04.04.004	LICOR LIMA LIMON 375 CC
1.1.04.04.005	LICOR COCO 750 CC
1.1.04.04.006	LICOR COCO 375 CC
1.1.04.04.007	LICOR ANISADO GENIO 750 CC
1.1.04.04.008	LICOR ANISADO GENIO 375 CC
1.1.04.04.009	VINO TINTO 2000 CC
1.1.04.04.010	LICOR DURAZNO 750 CC
1.1.04.04.011	LICOR DURAZNO 375 CC
1.1.04.04.012	RON ESPECIAL GENIO 750 CC
1.1.04.04.013	RON ESPECIAL GENIO 375 CC
1.1.04.04.014	KOKTELITOS GENIO 750 CC
1.1.04.04.015	VINO DE UVA
1.1.04.04.016	VINO DE DURAZNO
1.1.04.04.017	VINO DE MANZANA
1.1.04.05.	INVENTARIO IDA
1.1.04.05.001	GRAPAS ALEX 58
1.1.04.05.002	CINTA EMABALAJE 48 MM*100YD
1.1.04.05.003.	CAJAS DE CARTON CORRUGADO
1.1.04.05.003.001	LICOR ORO SECO GENIO 750 REDON
1.1.04.05.003.002	LICOR GENIO 750 VALVULA
1.1.04.05.003.003	LICOR 375 CC
1.1.04.05.003.004	LICOR COCO 750 CC
1.1.04.05.003.005	LICOR COCO 375 CC
1.1.04.05.003.006	LICOR LIMA LIMON 750 CC
1.1.04.05.003.007	LICOR LIMA LIMON 375 CC
1.1.04.05.003.008	LICOR DURAZNO 750 CC
1.1.04.05.003.009	LICOR DURAZNO 375 CC
1.1.04.05.003.010	RON ESPECIAL 750 CC
1.1.04.05.003.011	RON ESPECIAL 375 CC
1.1.04.05.003.012	VINO SABORES



1.1.04.05.003.013	KOKTELITOS GENIO 750 CC
1.1.04.05.003.014	VINO TINTO 4000 CC
1.1.04.05.004.	SEPARADORES
1.1.04.05.004.001	LICOR REDONDA 750 CC
1.1.04.05.004.002	LICOR 375 CC
1.1.04.05.004.003	LICOR VALVULA 750 CC
1.1.04.05.004.004	LICOR RON ESPECIAL 750 CC
1.1.04.05.004.005	VINO TINTO CONQUISTADOR 2000CC
1.2.	ACTIVO FIJO
1.2.01.	DEPRECIABLES
1.2.01.01.	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
1.2.01.01.01	TERRENOS
1.2.01.01.02.	EDIFICIOS
1.2.01.01.02.001	EDIFICIOS
1.2.01.01.02.002	DEPR ACUM EDIFICIOS
1.2.01.01.03.	MAQUINARIA Y EQUIPO
1.2.01.01.03.001	TANQUES ACERO INOXIDABLE 5000L
1.2.01.01.03.002	DESMINERALIZADOR
1.2.01.01.03.003	TANQUE DE ALIMENTACION CON SOP
1.2.01.01.03.004	LLENADORA 12 FLAUTAS
1.2.01.01.03.005	CADENA TRANSPORTADORA
1.2.01.01.03.006	CAPSULADORA TAPA PLASTICA
1.2.01.01.03.007	TANQUES ACERO INOXIDABLE 200LT
1.2.01.01.03.008	TUNEL DE CALOR
1.2.01.01.03.009	ENGOMADORA DE ETIQUETAS
1.2.01.01.03.010	BOMBAS DE 1 HP
1.2.01.01.03.011	FILTRO DE PLACAS
1.2.01.01.03.012	ENJUAGADORA
1.2.01.01.03.013	MESA DE PRODUCTO
1.2.01.01.03.014	TANQUE DE SOPORTE
1.2.01.01.03.015	TANQUE ACERO INOXIDABLE 2000LT
1.2.01.01.03.016	TABLERO DE MANDOS
1.2.01.01.03.017	ESTANTERIA
1.2.01.01.03.018	CALEFONES
1.2.01.01.03.019	TANQUE DE GAS 15 KG
1.2.01.01.03.020	COCHE METALICO
1.2.01.01.03.021	1 BOMBA CON TANQUE PRESION
1.2.01.01.03.022	GRAPADORA ACERO
1.2.01.01.03.023	TINA OVALADA CAFE MATERIAL REC
1.2.01.01.03.024	MANGUERA TRANSPORTADORA
1.2.01.01.03.025	BARRILES DE ROBLE
1.2.01.01.03.026	LLENADORA DE VIDRIO
1.2.01.01.03.027	SELLADORA DE VINO
1.2.01.01.03.028	SELLADORA DE VINO 2
1.2.01.01.03.029	COMPRESOR
1.2.01.01.03.050	DEPR ACUM MAQUINARIA Y EQUIPO



1.2.01.02.	EQUIPO DE COMPUTACION
1.2.01.02.01	EQUIPO DE COMPUTACION
1.2.01.02.02	DEPR ACUM EQUIPO DE COMPUTACIO
1.2.01.03.	MUEBLES DE OFICINA
1.2.01.03.01	SILLON TRIPERSONAL
1.2.01.03.02	SILLA MODELO GRAFITTI VERDE
1.2.01.03.03	SILLA SECRETARIA VERDE
1.2.01.03.04	ESTANTE DE MADERA
1.2.01.03.10	DEPR ACUM MUEBLES DE OFICINA
1.2.01.04.	EQUIPO DE OFICINA
1.2.01.04.01	FAX PANASONIC FHD332
1.2.01.04.02	DEPR ACUM EQUIPO DE OFICINA
1.2.01.05.	VEHICULOS
1.2.01.05.02	DEPR ACUM VEHICULOS
1.3.	ACTIVO DIFERIDO
1.3.01.	ANTICIPO PROVEEDORES
1.3.01.001	MOLINA RENE
1.3.02	ARRIENDOS PREPAGADOS
1.3.03	SEGUROS PREPAGADOS
1.3.04	PUBLICIDAD PREPAGADA
1.3.05	DEPOSITOS ENTREGADOS EN GARANT
1.3.06.	MARCAS DE FÁBRICA
1.3.06.01	MARCAS DE FÁBRICA
1.3.07.	GASTOS DE CONSTITUCION
1.3.07.01	GASTOS DE CONSTITUCION
1.3.07.02	AMOR ACUM GASTOS DE CONSTITUCI
2.	PASIVOS
2.1.	PASIVOS CORRIENTES
2.1.01.	CUENTAS POR PAGAR
2.1.01.01.	SUELDOS ACUMULADOS POR PAGAR
2.1.01.01.001	MENA DARWIN
2.1.01.01.002	PORRAS GABRIELA
2.1.01.01.003	TIPAN JUAN
2.1.01.01.004	GRIJALVA MARCO
2.1.01.01.005	MORALES MARTHA
2.1.01.01.006	GUAYASAMIN MYRIAM
2.1.01.01.007	LLUMIQUINGA MAYRA
2.1.01.01.008	FLORES FERNANDO
2.1.01.01.009	SILVA LENIN
2.1.01.01.010	MENA FERNANDO
2.1.01.01.011	LAMOTA PEDRO
2.1.01.01.012	OCHOA JORGE
2.1.01.02.	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES
2.1.01.02.001	CRANSA
2.1.01.02.002	VINUEGRAF
2.1.01.02.003	MENA JOAQUIN



2.1.01.02.004	MENA CESAR
2.1.01.02.005	FRANCO PILAR
2.1.01.02.006	MONTUFAR PATRICIO
2.1.01.02.007	QUIMATEC
2.1.01.02.008	OCHOA JORGE
2.1.01.02.009	PACHECO JULIAN
2.1.01.02.010	H&H QUIMICOS E IMPORTACIONES
2.1.01.02.011	ECUESSENCE
2.1.01.02.020	OTROS PROVEEDORES
2.1.01.03.	IMPUESTOS POR PAGAR
2.1.01.03.001	PATENTE MUNICIPAL
2.1.01.03.002	1% RETENCIONES EN LA FUENTE
2.1.01.03.010	VARIOS
2.1.01.04.	SERVICIOS BASICOS POR PAGAR
2.1.01.04.001	LUZ ELECTRICA
2.1.01.05.	ARRIENDOS
2.1.01.05.001	FÁBRICA
2.1.02.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR
2.1.02.01	CHULCO
2.1.02.02	INTERESES POR PAGAR SR VERA
2.1.02.03.	SEGURO VENDEDORES
2.1.02.03.001	FLORES FERNANDO
2.1.02.03.002	SILVA LENIN
2.1.02.04.	FONDO EMPRESARIAL
2.1.02.04.01	FONDO EMPRESARIAL
2.2.	PASIVOS LARGO PLAZO
2.2.01	PRESTAMO BANCARIO LARGO PLAZO
2.3.	PASIVO DIFERIDO
2.3.01	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA ACUM
3.	PATRIMONIO
3.1.	CAPITAL SOCIAL
3.1.01.	CAPITAL SOCIAL
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO
3.1.01.02	APORTES FUTURAS CAPITALIZACION
3.1.02.	RESERVAS
3.1.03.	RESULTADOS
3.1.03.01	UTILIDADES PRESENTE EJERCICIO
3.1.03.02	UTILIDADES RETENIDAS AÑOS ANTE
3.1.03.03	PERDIDAS PRESENTE EJERCICIO
3.1.03.04	PERDIDAS ACUMULADAS AÑOS ANTER
4.	INGRESOS
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES
4.1.01.	VENTAS
4.1.01.01	VENTAS DIRECTAS DE FÁBRICA
4.1.01.02	VENTAS DIRECTAS POR VENDEDOR
4.1.01.03	DEVOLUCIONES EN VENTA



4.1.02.	INGRESOS NO OPERACIONALES
4.1.02.01	POR SERVICIOS PRESTADOS
4.1.02.10	OTROS INGRESOS
5.	COSTOS
5.1.	COSTO DE VENTAS
5.1.01.	COSTO DE VENTAS
6.	GASTOS
6.1.	GASTOS DE VENTAS
6.1.01.	SUELDOS Y SALARIOS
6.1.01.01	SUELDOS Y SALARIOS
6.1.01.02	COMISIONES
6.1.01.03	MOVILIZACION Y REFRIGERIOS
6.1.01.04	APORTE PATRONAL
6.1.02	PUBLICIDAD
6.1.03	TRANSPORTE
6.1.04	VARIOS
6.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS
6.2.01	SUELDOS Y SALARIOS
6.2.02	MOVILIZACION Y REFRIGERIOS
6.2.03	APORTE PATRONAL
6.2.04	SUBSIDIOS
6.2.05	ADECUACIONES
6.2.06	ATENCION CLIENTES
6.2.07	ARRIENDOS
6.2.08	HONORARIOS
6.2.09	IMPUESTOS MUNICIPALES
6.2.10	MANTENIMIENTO Y ACCESORIOS
6.2.11	MANTENIMIENTO VEHICULOS
6.2.12	MOVILIZACION
6.2.13	TRANSPORTE
6.2.14.	SERVICIOS BASICOS
6.2.14.01	TELEFONO
6.2.14.02	AGUA
6.2.14.03	LUZ
6.2.15	UTILES DE OFICINA
6.2.16	SUM Y MATER. DE COMPUTACION
6.2.17	REFRIGERIOS
6.2.18	AGASAJOS
6.2.19	COPIAS
6.2.20	COMBUSTIBLES
6.2.21	RET FTE NO REALIZADAS
6.2.22	LIMPIEZA Y UTILES DE LIMPIEZA
6.2.23	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA
6.3.	GASTOS FINANCIEROS
6.3.01	INTERESES BANCARIOS
6.3.02	OTROS FINANCIEROS



Las cuentas necesarias en una empresa industrial para el registro de operaciones productivas son:

Nombre de la Cuenta

1.1 ACTIVO

1.1.1 CORRIENTE

Inventario de productos terminado

Inventario de materias primas

Inventario de Productos en proceso

1.2 Propiedad planta y equipo

Maquinaria y equipo

Depreciación acumulada maquinaria y equipo (-)

Marcas de fábrica

Amortización acumulada marcas de fábrica (-)

Patentes y franquicias

Amortización acumulada patentes y franquicias(-)

1.3 Gastos Diferidos

Gastos de investigación y desarrollo de nuevos productos

Amortización acumulada gastos investigación y desarrollo (-)

4. Rentas

4.1 Operativas

Venta de artículos Terminados



4.2 No operativas

Venta de desperdicio

6. Costo de producción y ventas

6.1 Costo primo

Materia prima directa

Mano de obra directa

6.2 Costo de fabricación

Costos indirectos de fabricación

4.1.7 ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

Este Estado tiene como objetivo mostrar como se ha determinado el monto del costo de la producción elaborada.

Se muestra un modelo usual de estado de costo de producción y ventas



Estado de costo de producción y ventas

EMPRESA XYA		
ESTADO DE COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS (EXPRESADO EN \$)		
Del al De 2....		
Materiales Directos (utilizados)		Xxx
= Materiales Directos Inicial	xxxx	
Compras materiales directos	Xx	
- Devolución en compra de materiales directos	(xx)	
= Compras de materiales directos	xxxx	
Materiales directos Disponibles	<u>xxxx</u>	
- Materiales directos final	(xxx)	
Mano de Obra	xxxx	
= Costo primo	<u> </u>	Xxx
costos indirectos de Fabricación -aplicados-		Xxx
= Costos de fabricación del período		<u>Xxx</u>
Producto en proceso Inicial		Xxx
= Costo de producción en proceso disponible		<u>Xxx</u>
- Producto en proceso final		(xxx)
= Costo de producción artículo terminado		<u>Xxx</u>
Productos terminados inicial		Xxx
= Disponible en artículos terminados		<u>Xxx</u>
- Productos terminados final		(xxx)
= Costo de productos Vendidos		<u>Xxx</u>
Gerente	Contador	<u><u> </u></u>



4.2 ELEMENTOS DEL COSTO

4.2.1 MATERIA PRIMA

Son los materiales que serán sometidos a operaciones de transformación o manufactura para su cambio físico y/o químico, antes de que puedan venderse como productos terminados. Se divide en:

4.2.1.1 *Materia Prima Directa*

Son todos los materiales sujetos a transformación, que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

4.2.1.2 *Materia Prima Indirecta*

Son todos los materiales sujetos a transformación, que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

Ciclo de Materiales

“Se debe seguir una serie de fases en el ciclo de materiales”²⁹

- Detección de necesidades.- aviso de inicio de compra, según la falta o disminución de dicho material.
- Cotización y selección del proveedor.- las mejores alternativas del mercado que satisfagan las expectativas de la empresa.
- Emisión de la orden de compra.- mediante una orden escrita se asegura que la cantidad, el tipo de bien, condiciones de pago.
- Recepción y verificación del pedido.- recibir a satisfacción los bienes comprados.
- Acondicionamiento y despacho.- se deben colocar en lugares apropiados y bajo condiciones técnicas de seguridad y

²⁹ Contabilidad de Costos, Herramienta para la toma de decisiones, Pedro Zapata, Editoria MC Graw Hill 2007



conservación. Estas deben ser anotadas debidamente en kárdex para el control y despacho a planta.

- Devoluciones internas y externas.- las que se realizan en planta por no tener en cuenta un estándar de la mercadería a utilizarse.
- Pago a proveedores.- cancelación de materiales y retenciones de impuestos.

4.2.2 MANO DE OBRA

Es el precio del esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados. Se divide en:

4.2.2.1 Mano de Obra Directa

Son los salarios, prestaciones y obligaciones que den lugar, de todos los trabajadores de la fábrica, cuya actividad se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

4.2.2.2 Mano de Obra Indirecta

Son los salarios, prestaciones y obligaciones que den lugar, de todos los trabajadores y empleados de la fábrica, cuya actividad no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

4.2.2.3 Control de la Mano de Obra

El control de la mano de obra persigue los siguientes objetivos:

- Evitar el desperdicio de la mano de obra disponible, controlando las labores que ejecuta cada uno de los obreros.
- Asignar los costos de mano de obra a labores específicas, proceso o actividades.
- Encargarse de proporcionar los pagos correcta y oportunamente a los trabajadores, de manera satisfactoria para ellos.



- Llenar los requerimientos legales y proporcionar una base para la preparación de ellos.

4.2.3 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN

Son todos aquellos costos de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción, que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

Características:

- Complementarios pero indispensables: los componentes indirectos resultan fundamentales en el proceso de producción.
- De naturaleza diversa: están constituidos por bienes fungibles y permanentes, suministros que se incorporan al producto y otros que sirven para mantenimiento y limpieza, servicios personales, servicios generales de distinta índole, pues estos componentes tan variados, que tratarlos, registrarlos, controlarlos y asignarlos es una tarea complicada.
- Prorratables: a diferencia de los costos directos, que son fácilmente rastreables, los CIF necesitan mecanismos idóneos de distribución, dada la naturaleza y variedad de sus componentes requieren un control exigente y adecuado.
- Aproximados: generalmente no se pueden valorar y cargar con precisión a los productos en proceso debido, entre otras razones, a que una orden de trabajo puede iniciarse y terminar en cuestión de horas o días.



4.3 SISTAMAS DE COSTEO

4.3.1 SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN

Un sistema de costeo por órdenes de producción proporciona un registro separado para el costo de cada cantidad de producto que pasa por la fábrica. A cada cantidad de producto en particular se le llama orden. Un sistema de costeo por órdenes encaja mejor en las industrias que elaboran productos la mayoría de las veces con especificaciones diferentes o que tienen una gran variedad de productos en existencia.

Algunas características de los sistemas de costeo por órdenes se mencionan a continuación:

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



❖ **OBJETIVOS**

- Calcular el costo de producción de cada pedido que se elabora, mediante el registro de los tres elementos.
- Mantener en forma adecuada el conocimiento lógico del proceso de manufactura de cada artículo. Así, es posible seguir en todo momento el proceso de la fabricación, que se puede interrumpir sin perjuicio del control físico, del registro y de la calidad del producto.
- Mantener un control de la producción, aun después que se haya terminado, a fin de reducir costos en la elaboración de nuevos lotes o de nuevos productos.

❖ **VENTAJAS**

- Posibilidad de localizar los trabajos lucrativos y los que no lo son.
- Uso de los costos como base para presupuestar trabajos o producción en el futuro.
- Uso de los costos como base para controlar la eficiencia en las operaciones. Esto se hace ordinariamente comparando los costos reales con las estimaciones o presupuestos previos, cuando los precios se cotizan al cliente con anticipación.
- Uso de los costos en los contratos con los clientes el que es decisivo para fijar el precio de venta.

❖ **DESVENTAJAS**

- Cuando los CIF reales se asignan a los productos fabricados, los costos indirectos por unidad pueden fluctuar en un período corto de quince días por las siguientes razones:



- a) La tasa salarial por mano de obra indirecta y los precios de los materiales indirectos pueden haber variado durante ese período.
 - b) Variación de la eficiencia con que se emplean los factores de los CIF, ejemplo en un período dado puede emplearse una cantidad excesiva de suministros o mano de obra indirecta debido a una supervisión más eficiente.
 - c) Variación de los niveles de actividad de la fábrica de un período de quince días debido a la constancia de los costos fijos, los costos por unidad aumentan o disminuyen como consecuencia de las fluctuaciones de la producción.
 - d) La existencia de los costos extraordinarios causados por actividades desarrolladas durante el proceso. Ejemplo, reparaciones excesivas de maquinaria o fábrica.
- Es necesario contar con una cifra estimada de CIF para hacer las cotizaciones a los clientes y fijar los precios de ventas.

4.3.2 SISTEMAS DE COSTOS POR PROCESOS

En un sistema en donde costos son acumulados para cada departamento o proceso en la fábrica. Un sistema de procesos encaja más en las compañías de manufactura de productos los cuales no son distinguibles unos con otros durante un proceso de producción continuo.

Algunas características de los sistemas de costeo por procesos se mencionan a continuación:

- Se acumulan por departamento
- Producción continua y homogénea
- Se determinan los costos de producción



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

- antes de iniciar el proceso - Costos predeterminados (estimados o estándar)
- Después o al mismo tiempo del proceso - Costos reales (actuales o históricos).



CAPÍTULO 5

DISEÑO DEL MODELO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

5.1 GENERALIDADES

Mediante la aplicación de un Sistema de Costos Por Órdenes de Producción en una empresa Licorera, se determinará el costo unitario de cada uno de los artículos que produce la empresa, estableciendo la correcta asignación de los recursos en el área de producción, así como un adecuado manejo de áreas y cuentas entre las que podemos mencionar: ventas, adquisiciones, cuentas por pagar e inventarios; para efectuar los correctivos correspondientes en busca de la optimización de los recursos y garantizar así el cabal funcionamiento administrativo y financiero de la empresa.

El modelo de Costos que se plantea aplicar en LICOMENA CIA. LTDA. es el sistema por órdenes de Producción debido a que la empresa maneja diferentes tipos de productos y no realiza producciones en serie, pues al notar la incidencia de cada elemento del costo, se logrará identificar de la manera más precisa en una hoja de costos, los materiales directos, la mano de obra directa y los CIF, para que en ésta se refleje los costos unitarios de cada lote de producción.

5.1.1 Relaciones de la contabilidad de costos por órdenes de producción con el resto de la organización de la empresa.

La contabilidad de costos forma con las demás unidades de la empresa un conjunto indivisible, con el objetivo de alcanzar los mejores resultados. A continuación se detallan las principales relaciones que guarda con las siguientes áreas:



VENTAS

- Determinar el número de unidades de artículos terminados disponibles para la venta.
- Conocer el nicho de mercado al cual dirigirse.
- Direccionar la publicidad y estrategias organizacionales en pos de alcanzar los objetivos establecidos.

ADQUISICIONES

- Determinar el volumen de los abastecimientos de materiales.
- Buscar proveedores que cumplan con las condiciones de: seriedad, cumplimiento, innovación y tolerancia.

RECURSOS HUMANOS

- Establecer el personal necesario.

CONTABILIDAD FINANCIERA

- Determinar los requerimientos financieros que cubran una actividad de trabajo.

AUDITORÍA

- Facilitar los registros que deberán verificarse.

TESORERÍA

- Determinar los pagos que se realizarán por concepto de: materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación.



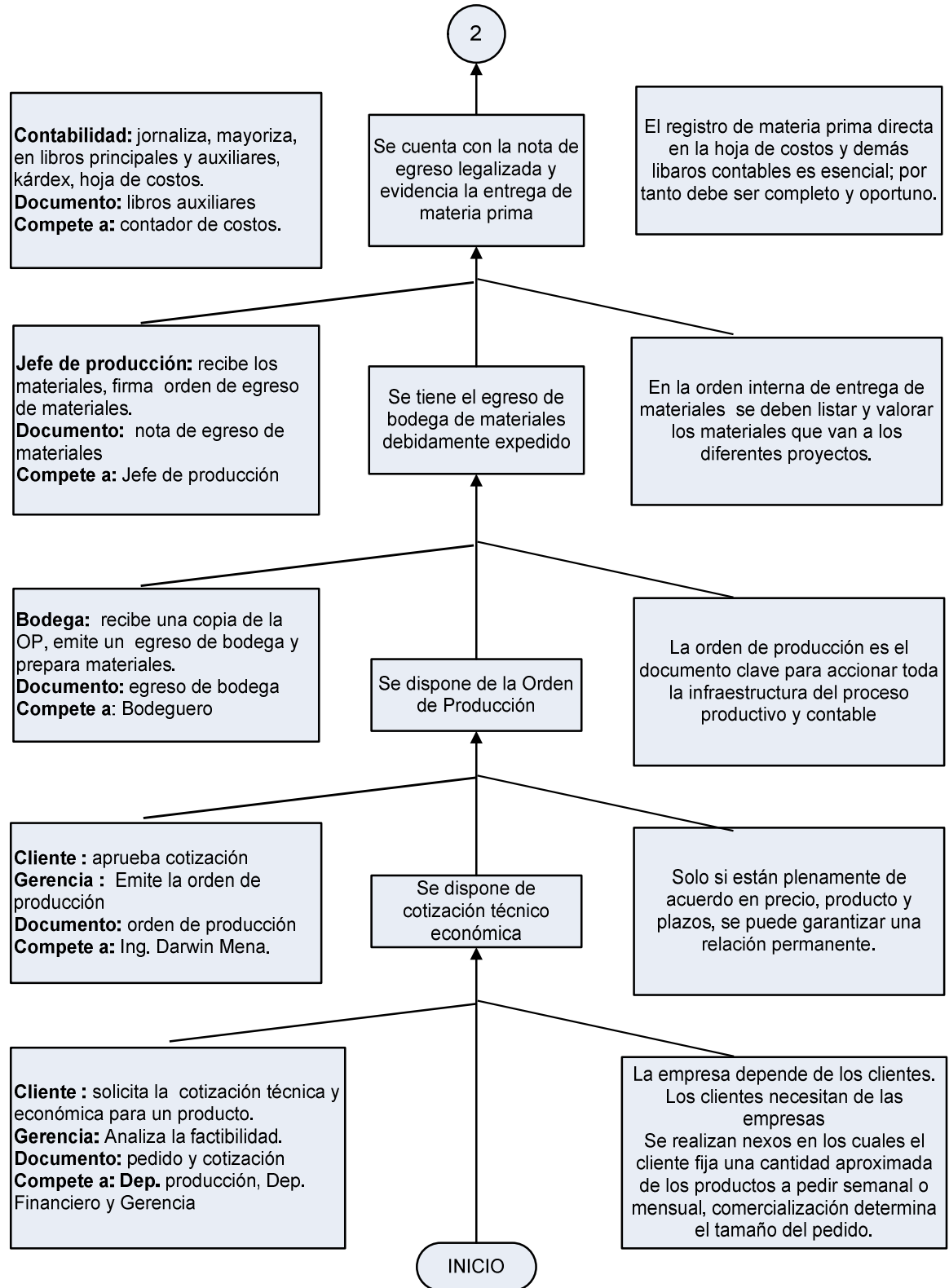
INGENIERÍA

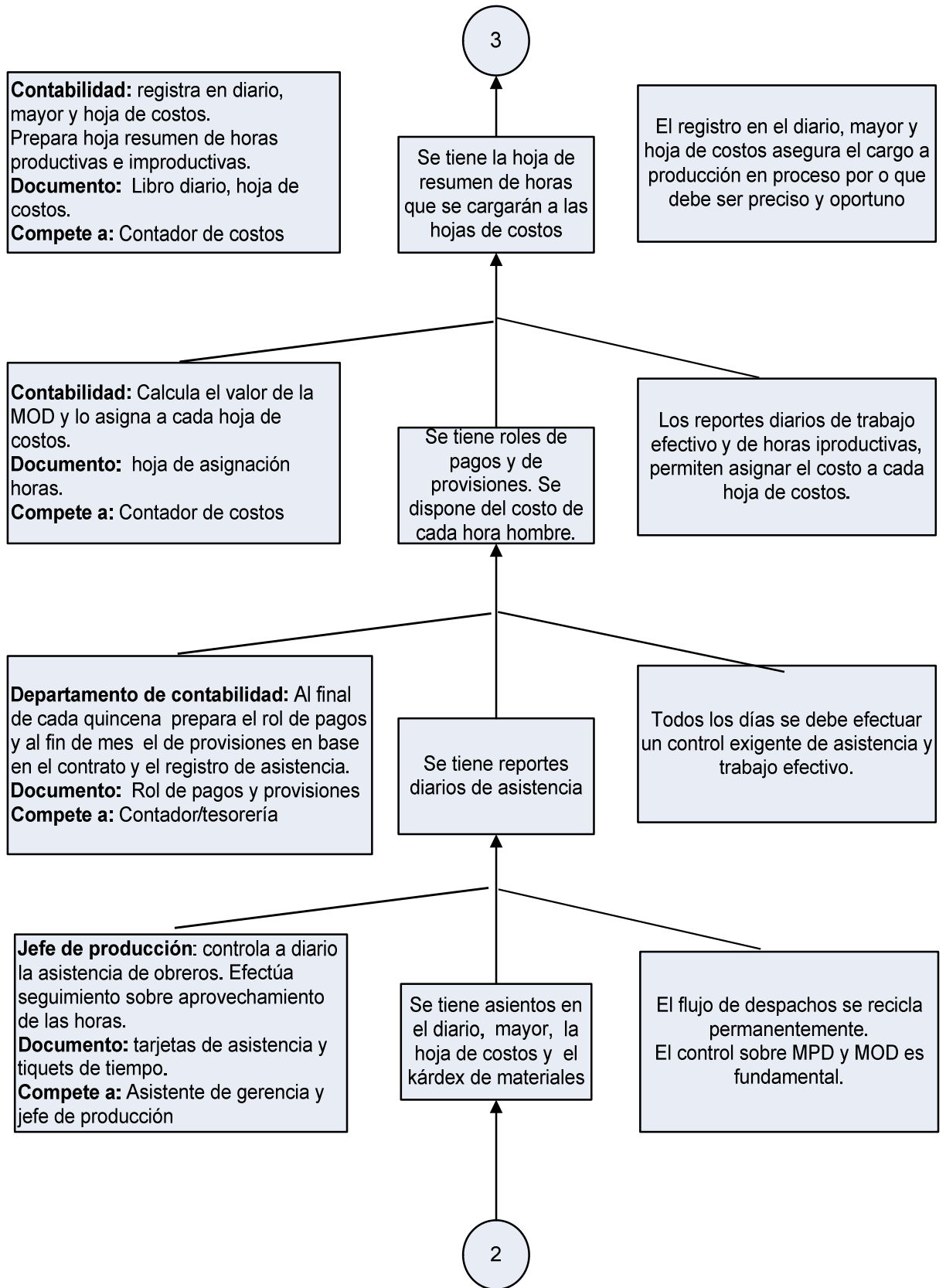
- Tener conocimiento de los productos nuevos, tomar los datos y muestras de los productos y enviar los requerimientos a contabilidad.

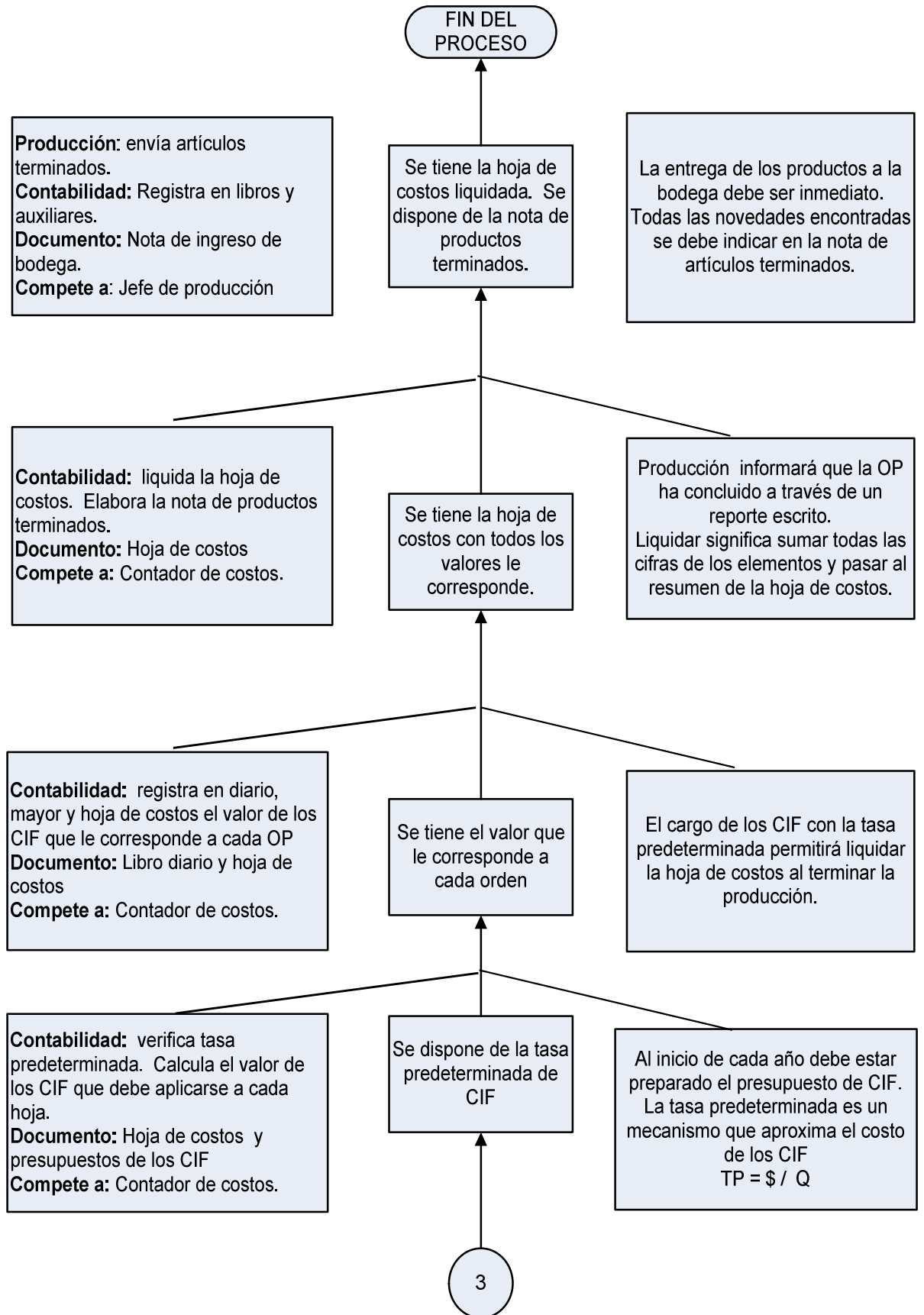
PRODUCCIÓN

- Determinar el cumplimiento del cronograma de trabajo y la asignación de recursos en materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación establecidos en las hojas de producción.

5.1.2 FLUJO OPERATIVO DEL SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN LICOMENA.










5.1.3 EMISIÓN DE ORDEN DE PRODUCCIÓN

El flujo se inicia cuando el cliente establece vínculos con la empresa, seguidamente el departamento de comercialización junto con el Gerente de la empresa define el tamaño del pedido, que se enuncia en una orden de trabajo la cual representa una autorización para que el departamento productivo inicien la elaboración de un artículo. Debe contener de manera concreta la información necesaria para la correcta ejecución de las tareas hasta obtener el producto deseado, fijándose las normas de acción y responsabilidad de cada área productiva, el modelo que se presenta a continuación es adaptable a la empresa.

Para Vinos:

			
LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA			
Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2			
VINOS			
Orden de Producción #	_____		
Fecha:	_____		
Lote #	_____	Articulo	_____
Fecha de Inicio:	Fecha de Terminación: _____		
Cantidad _____ litros	Presentación:	Cantidad	
Información Adicional			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	INS. DIREC. ADICIONALES	CANTIDAD
Alcohol		Silicona	
Base de Vino		Fundas Laminadas	
Durazno Arom.		Plegadizas	
Durazno Melo.			
Cramer de Duraz.			
Manzana Arom.			
Manzana Tecni.			
Uva Arom.			
Moscatel			
Color caramelo			
Acido cítrico			
Meta bisulfito de S.			
Sorbato de Potasio			
Azúcar			
Edulmix			
_____ Gerente General			



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Para Licores:

LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 LICORES			
Orden de Producción	# _____		
Fecha:	_____		
Lote #	_____	Artículo	_____
Fecha de Inicio:	_____	Fecha de Terminación:	_____
Cantidad	_____ litros	Presentación:	Cantidad
		Botella 750cc	
		Botella 375cc	
Información Adicional			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	INS. DIREC. ADICIONALES	CANTIDAD
Alcohol		Botellas 750cc	
Durazno Melo.		Botellas 375cc	
Durazno Arom.		Tapas	
Durazno Magic		Válvulas	
Base de Ron (Barriles)		Etiquetas 750cc	
Extracto de Ron		Etiquetas 375cc	
Extracto de Roble		Capuchones	
Coco NI			
Coco Arom.			
Coco CM			
Zumo de Limón			
Lima Limón			
Color caramelo			
Glicerina			
Sacarina			
Azúcar			
Edulex			
Acido cítrico			
_____ Gerente General			

5.1.4 HOJA DE COSTOS

A partir de las órdenes de trabajo emitidas desde la Gerencia, la Unidad de Contabilidad de Costos aperturará la *hoja de costos*, cuyo modelo es el siguiente:



ESCUOLA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA LTDA HOJA DE COSTOS										
ARTICULO _____ PRESENTACIÓN _____ CARTON 1250 _____ BOTELLA 750cc _____ BOTELLA 375cc _____			ORDEN DE PRODUCCIÓN _____ FECHA DE INICIACIÓN _____ FECHA DE TERMINACIÓN _____							
MATERIA PRIMA DIRECTA			MANO DE OBRA DIRECTA				C. I. F. APLICADOS			
FECHA	Documento	VALOR	FECHA	No. Hrs.	PREC	VALOR	FECHA	CANT/TASA	MEDIDA	VALOR
TOTAL										
INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES										
FECHA	Documento N°	VALOR	FECHA	No. Hrs.	PREC	VALOR	FECHA	CANT/TASA	MEDIDA	VALOR
TOTAL										
TOTAL			TOTAL				TOTAL			
RESUMEN MATERIA PRIMA DIRECTA _____ INS. DIRECTOS ADICIONALES _____ MANO DE OBRA DIRECTA _____ COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION _____ COSTO TOTAL _____ ARTICULOS ELABORADOS _____ COSTO UNITARIO _____ CONTADOR DE COSTOS _____										

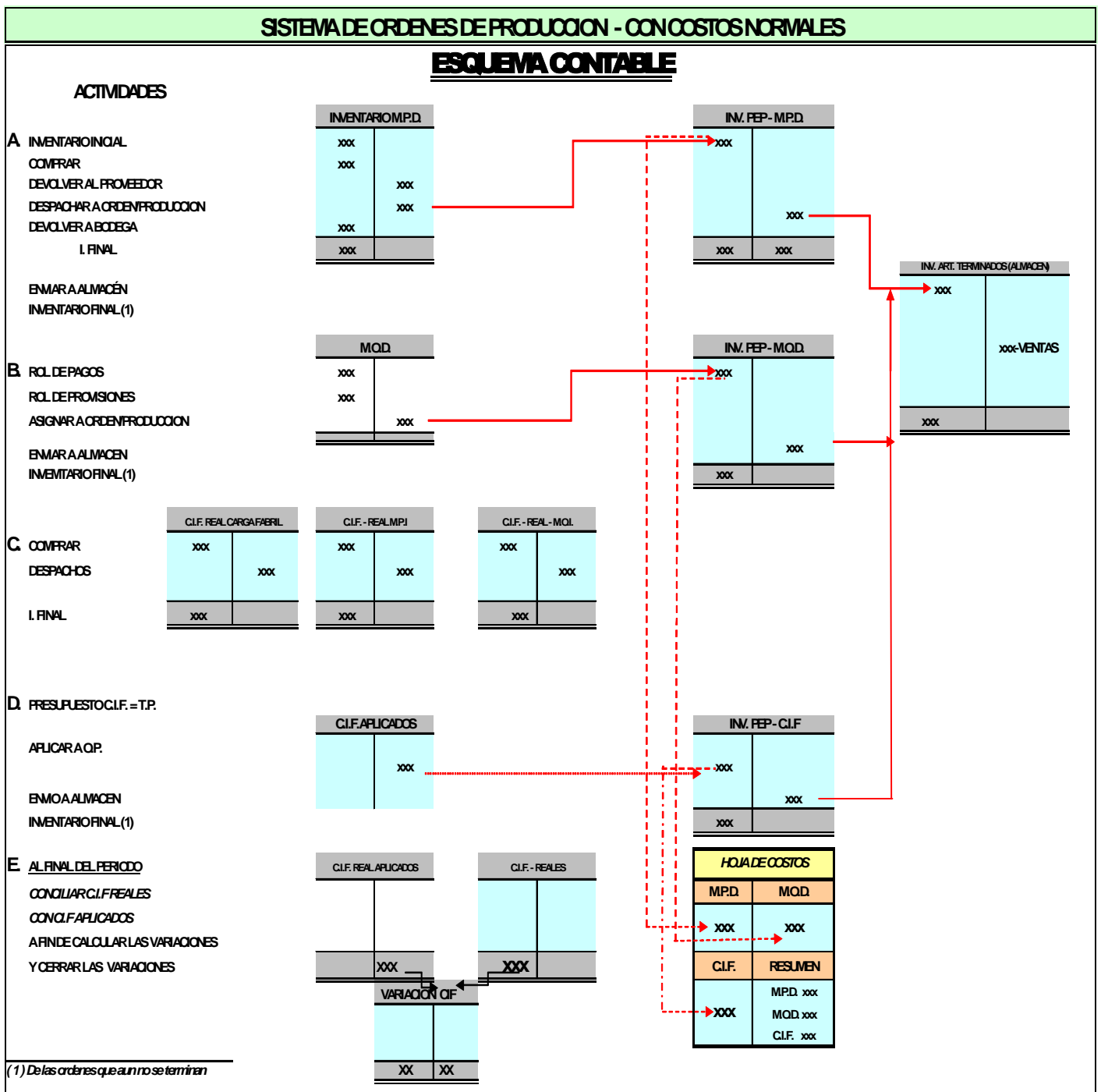
En este documento contable se registran individualmente los costos de cada orden, pero simultáneamente se anotan en forma colectiva los datos en las cuentas del mayor de "Producción en proceso". Cuando en el mayor principal se emplea una sola cuenta para controlar todo el trabajo en proceso, se debita en ésta el costo de los tres elementos. Es decir de materia prima directa, mano de obra directa, y los CIF aplicados que se obtiene de la tasa predeterminada preparada desde un presupuesto al inicio del año la orden de producción, debiéndose acreditar a bancos o cuentas y documentos por pagar".³⁰

³⁰ MOLINA, Calviche Antonio, Contabilidad e Costos, Impretec Ternera Edición Quito-Ecuador. Pág 125 y 127



5.1.5 ESQUEMA CONTABLE

Se muestra el funcionamiento contable del sistema que en la empresa se le debe dar en la acumulación de los elementos del costo, a fin de facilitar la rastreabilidad y asignación, de los costos en las distintas hojas de costos.





5.2. MATERIALES DIRECTOS

5.2.1 MATERIA PRIMA DIRECTA

La materia prima directa comprende las existencias que están clasificados y registrados contablemente bajo la denominación de *Inventarios materia prima* y que además de su fácil rastreo hacia las Órdenes de Producción, tienen precio significativo y las cantidades atribuibles a una Orden son considerables y son parte esencial. En LICOMENA CIA. LTDA. Estos son las materias primas que califican como directas.

TABLA No.15: MATERIA PRIMA

LICORES

Alcohol
Durazno Melo.
Durazno Aromcolor.
Durazno Magic
Base de Ron (Barriles)
Extracto de Ron
Extracto de Roble
Coco NI
Coco Aromcolor.
Coco CM
Zumo de Limón
Lima Limón
Color caramelo
Glicerina
Sacarina
Azúcar
Edulmix
Acido cítrico

VINOS

Alcohol
Base de Vino
Durazno Aromcolor.
Durazno Melo.
Cramer de Durazno
Manzana Aromcolor
Manzana Tecniniaromas.
Uva Aromcolor.
Moscatel
Color caramelo
Acido cítrico
Meta bisulfito de S.
Sorbato de Potasio
Azúcar
Edulmix

Fuente: LICOMENA

Elaborado por: Fernando Mena



5.2.2 INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES

Los insumos directos adicionales comprenden aquellas existencias que están clasificados y registrados contablemente bajo la denominación de *Inventarios insumos directos adicionales (IDA)*, y que además de su fácil rastreo hacia las Órdenes de Producción, tienen precio significativo, las cantidades atribuibles a una Orden son considerables y son parte complementaria del producto.

TABLA No.16: INSUMOS INDIRECTOS ADICIONALES (IDA)

LICORES

Botellas 750cc
Botellas 375cc
Tapas
Válvulas
Etiquetas 750cc
Etiquetas 375cc
Capuchones

VINOS

Silicona
Fundas Laminadas
Plegadizas

El ciclo de materiales se lo detalla a continuación:

5.2.2.1 *Detección de Necesidades:*

Esta fase activa a las demás, consiste en dar aviso a los responsables para que se inicie el proceso de compras. Le corresponde al asistente de gerencia con la información proporcionada por el bodeguero dar este aviso a la gerencia, según las existencias que vayan quedando en los distintos ítems, o en función de las órdenes de trabajo que se hayan expedido; para lo cual elaborará una hoja de requisición de materiales.

Una vez que se ha diseñado el plan de producción, puede identificarse fácilmente el volumen de cada uno de los materiales necesarios. Es indispensable planificar la producción, de modo que los envíos de los materiales permitan cumplir con las órdenes de producción elaboradas.



El modelo del Pedido de Compra de materiales a implantarse en LICOMENA CIA. LTDA. es el siguiente:

Modelo de la Hoja de Pedido de Compra de Materiales

 LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2		
PEDIDO DE COMPRA # _____ Fecha:		
CATIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DETALLE
ELABORADO		RECIBIDO

5.2.2.2 Cotización y selección del proveedor:

Esta fase debe ser expedita y segura y realizada a cargo de un departamento específico, el cual se encarga de esta labor compleja y delicada; es compleja porque se debe buscar la mejor alternativa del mercado y delicada porque en la negociación se deben buscar beneficios de la empresa. Es importante efectuar la calificación de proveedores en base a las siguientes condiciones: seriedad, cumplimiento, innovación y




tolerancia. Se deben buscar proveedores que sean productores, mayoristas autorizados a fin de garantizar precio y calidad.

En Licomena Cia. Ltda. el encargado es la gerencia general, la que actualmente cuenta con una gama de proveedores, en los cuales han mostrado seriedad, cumplimiento y sobre todo productos que cumplan las necesidades de la empresa.

5.2.2.3 Emisión de Orden de Compra:

La Orden de Compra escrita es un documento que asegura la cantidad, tipo de bien y condiciones de pagos acordados por los proveedores. La gerencia junto al departamento de producción de la empresa es la responsable de elaborar la orden de compra en base al requerimiento de materiales previamente entregado por el asistente de gerencia.

Modelo de la Orden de Compra a ser aplicado en la organización

 <p style="text-align: center;">LICOMENA CIA. LTDA. Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2</p>					
Orden de compra N° _____			Fecha: _____		
Proveedor: _____			Dirección: _____ Teléfono _____		
Condiciones de Pago: _____			Lugar de entrega: _____		
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO	PRECIOS OFERTADOS	
				UNITARIO	TOTAL
Atentamente, Gerente General					

Elaborado por: Fernando Mena



5.2.2.4 Recepción y verificación del pedido

Consiste en recibir a satisfacción los bienes adquiridos. Esta actividad se encuentra a cargo del bodeguero de Licomena, quien verificará el contenido y conciliará con la orden de pedido, la factura y guía de remisión para proceder a realizar el ingreso de materiales a bodega seguidamente el bodeguero enviará la factura y guía de remisión al departamento de contabilidad en el cual se genera el siguiente registro contable en los materiales directos.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario MPD 12% IVA Crédito Tributario Proveedores/Bancos V/ Compra seg fact #xxx		xxx xxx	Xxx
20XX/X/X	- X - Inventario Insumos Directos Adicionales 12% IVA Crédito Tributario Proveedores/Bancos V/ Compra seg fact #xxx		xxx xxx	Xxx

El modelo de ingreso de bodega a ser aplicado en LICOMENA CIA. LTDA. solo en los casos en que la factura no llegue con la mercadería es el siguiente:



Modelo de ingreso a Bodega

LICOMENA CIA. LTDA			
		INGRESO A BODEGA	# _____
PROVEEDOR _____		FECHA _____	
CIUDAD _____		MOTIVO _____	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN / PRODUCTO	VALOR UNIT	TOTAL
TOTAL			
_____ RECIBE LICOMENA		_____ ENTREGA	

Elaborado por: Fernando Mena

5.2.2.5 Acondicionamiento y despacho

Tan pronto se han recibido los materiales se deben acomodar en lugares apropiados y bajo condiciones técnicas de seguridad y conservación. Es importante mantener como registro de control tarjetas kárdex; para el envío de materiales de la bodega general a la planta se expide una nota de “egreso de bodega”, el mismo que se elaborará de acuerdo a la orden interna de requerimiento de materiales y suministros efectuada por el asistente de gerencia. El bodeguero debe cuidar, justificar las existencias bajo su responsabilidad y cumplir plenamente con los despachos.

A la Unidad de costos le corresponde el registro de los materiales directos desde la bodega respectiva, esta actividad se evidencia en el Egreso de Bodega, el modelo de este documento es el siguiente:



Modelo de Egreso de Bodega

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# _____
OP # _____		FECHA _____		
RESPONSABLE _____		PARA UTILIZARSE		<input type="checkbox"/> VINOS <input type="checkbox"/> LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	V/U	TOTAL
SUMAN				
OBSERVACIONES _____				
<hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> RECIBE			<hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> ENTREGA	

Elaborado por: Fernando Mena

El registro contable en la transferencia a la producción, previamente respaldado en la nota de egreso de bodega, se lo efectúa de la siguiente manera.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario producción en proceso MPD Inventario MPD V/ envió de materiales con NE #		xxx	Xxx
20XX/X/X	- X - Inventario Producción en Proceso IDA Inventario Insumos Directos Adicionales V/ envió de materiales con NE #		xxx	Xxx



Licomena Cia. Ltda lleva un sistema de inventario permanente, por lo cual deben implantar una rutina de procedimientos que permitan controlar con exactitud el movimiento de las mercancías. Para visualizar claramente esta información se requiere un Kárdex. El Kárdex o fichero de mercancías está formado por tarjetas que permiten controlar las cantidades y costos de las entradas y salidas de un artículo determinado, y dar a conocer las existencias en cualquier momento sin necesidad de realizar un inventario físico. Cada tarjeta de Kárdex constituye un auxiliar de la cuenta Inventario de Materias Primas e Insumos Directos Adicionales donde la suma de los saldo de las tarjetas representan el total de las existencias, a precio de costo. Existen varios métodos de la valoración de los inventarios y el que va a ser aplicado en Licomena es el de promedio ponderado que consiste en que el costo promedio ponderado del inventario durante el período. Este método pondera el costo por unidad como el costo unitario promedio durante un período, esto es, si el costo de la unidad baja o sube durante el periodo, se utiliza el promedio de estos costos. El costo promedio se determina de la manera siguiente: se divide el costo de las mercancías disponibles para la producción (inventario inicial + compras) entre el número de unidades disponibles. Se calcula el inventario final y el costo de materias primas utilizadas, multiplicando el número de unidades por el costo promedio por unidad. Por ejemplo si el costo de materias primas disponibles para la producción es de \$90,000 y están disponible 60.000 unidades, el costo del promedio es de \$1,5 por unidad. El inventario final de 20 unidades del mismo artículo tiene un costo promedio de \$30 ($20 \times \$1,5 = \$ 30,000$). El costo de materiales despachadas (40 unidades) es de \$60 ($40 \times \$1,5 = \60).

El modelo de tarjeta kárdex, a ser aplicado en la empresa es el siguiente:



Modelo de Control de Inventarios (Kardex)


LICOMENA CIA. LTDA.										
Material:					Existencia máxima:					
Codigo:					Existencia mínima:					
Referencia:					Existencia crítica:					
Proveedor										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	Pr. unit.	Pr. total	Cant.	Pr. unit.	Pr. total	Cant.	Pr. unit.	Pr. total

Elaborado por: Fernando Mena

5.2.2.6 Devoluciones Internas

Cualquier sobrante de materiales directos e insumos directos adicionales que amerite ser devueltos debe originar una reversión administrativa y contable para el efecto se usará El Reingreso a Bodega, cuyo modelo es el siguiente:

Modelo de Reingreso a Bodega

LICOMENA CIA. LTDA			
		REINGRESO A BODEGA # _____	
		OP # _____	FECHA _____
SOBRANTE DE :		<input type="checkbox"/>	VINOS
		<input type="checkbox"/>	LICORES
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN / PRODUCTO	UNIDAD	CUENTA
OBSERVACIONES:			
_____ RECIBE BODEGUERO		_____ ENTREGA JEFE DE PRODUCCIÓN	



Esta operación dará lugar al siguiente registro, siempre que los materiales estén en buen estado, de lo contrario se debe reconocer una pérdida en el proceso productivo:

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario MPD		xxx	
	Inventario prod. en proceso MPD			xxx
	V/ devolución de materiales en buen estado seg NR#			

DISEÑO DEL PLAN DE CUENTAS AMPLIADO DE INVENTARIOS EN LICOMENA.

- 1.1.04.01. INVENTARIO DE MATERIA PRIMA**
- 1.1.04.01.001 ALCOHOL
- 1.1.04.01.002 AZUCAR
- 1.1.04.01.003 VINAGRE
- 1.1.04.01.004 EXTRACTO DE ROBLE
- 1.1.04.01.005 COLOR CAMELO
- 1.1.04.01.006 MANZANA AROMCOLOR
- 1.1.04.01.007 MANZANA ECUAESSENCES
- 1.1.04.01.008 DURAZNO AROMCOLOR
- 1.1.04.01.009 DURAZNO CRAMER
- 1.1.04.01.010 UVA AROMCOLOR
- 1.1.04.01.011 RON AROMCOLOR
- 1.1.04.01.012 LIMA LIMON
- 1.1.04.01.013 LIMON ZUMO
- 1.1.04.01.014 VODKA
- 1.1.04.01.015 GLICERINA
- 1.1.04.01.016 COCO AROMCOLOR
- 1.1.04.01.017 COCO N.I.
- 1.1.04.01.018 VINO TINTO TECNIAROMAS
- 1.1.04.01.019 MARACUYA AROMCOLOR
- 1.1.04.01.020 ACIDO CITRICO
- 1.1.04.01.021 ACIDO SALICILICO
- 1.1.04.01.022 ACIDO ASCORBICO
- 1.1.04.01.023 METABISULFITO DE SODIO
- 1.1.04.01.024 METABISULFITO DE POTASIO
- 1.1.04.01.025 SACARINA SODICA
- 1.1.04.01.026 SORBATO DE POTASIO
- 1.1.04.01.027 EDULMIX
- 1.1.04.01.028 MELOCOTON
- 1.1.04.01.029 COCO CM
- 1.1.04.02. INV INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES (IDA)**
- 1.1.04.02.001 TAPA PLASTICA NEGRA
- 1.1.04.02.002 TAPA PLASTICA VERDE
- 1.1.04.02.003 TAPA PLASTICA ROJA
- 1.1.04.02.004 TAPA POMA BOCA ANCHA



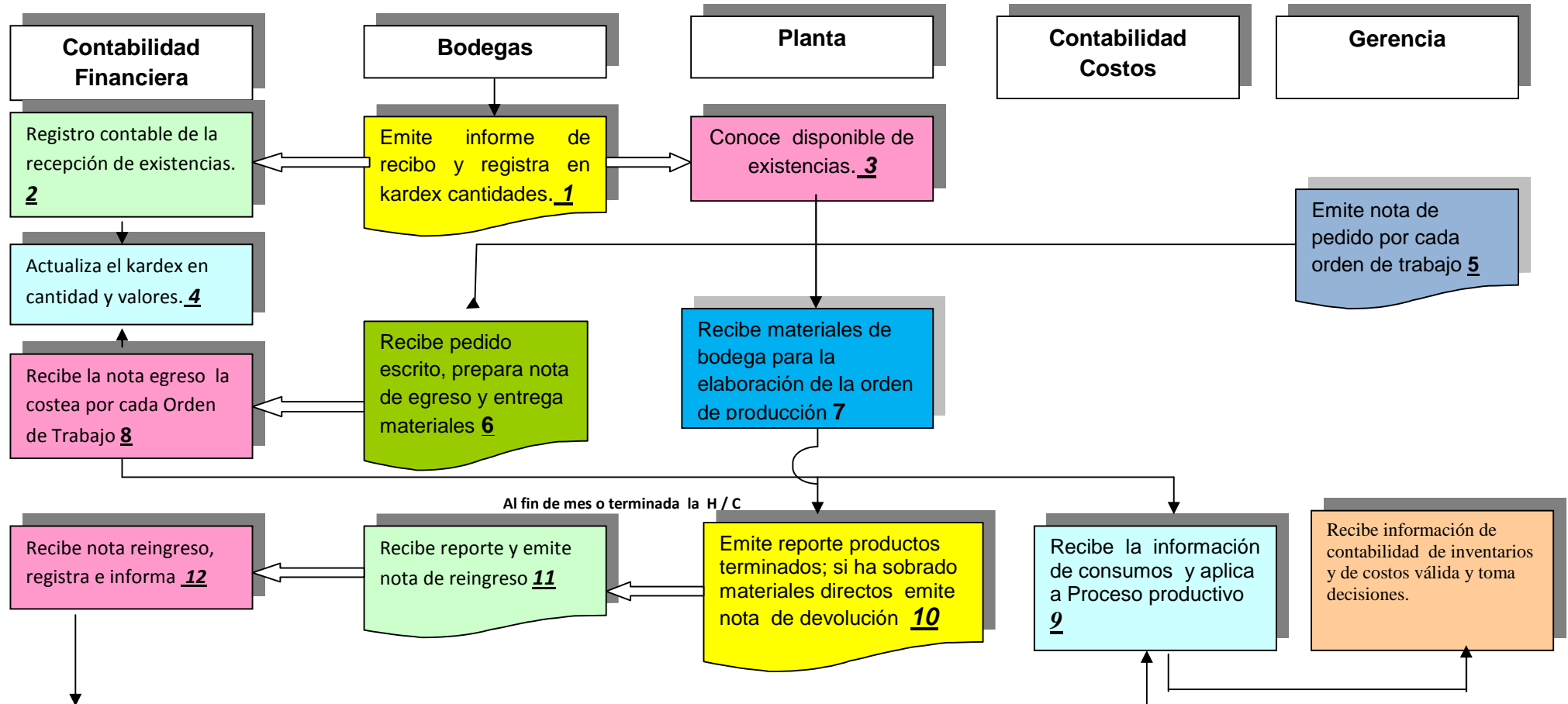
1.1.04.02.005	TAPA POMA DON Q
1.1.04.02.006	TERMOENCOGIBLE LIMA LIMON
1.1.04.02.007	TERMOENCOGIBLE RON
1.1.04.02.008	TERMOENCOGIBLE VINO
1.1.04.02.009	TERMOENCOGIBLE GENIO
1.1.04.02.010	TERMOENCOGIBLE GENIO AZUL
1.1.04.02.011.	ETIQUETAS
1.1.04.02.011.001	LICOR ORO SECO GENIO 750 CC
1.1.04.02.011.002	LICOR ORO SECO 750 CC CUADRADA
1.1.04.02.011.003	LICOR ORO SECO GENIO 375 CC
1.1.04.02.011.004	LICOR LIMA LIMON 750 CC
1.1.04.02.011.005	LICOR LIMA LIMON 375 CC
1.1.04.02.011.006	LICOR COCO 750 CC
1.1.04.02.011.007	LICOR COCO 375 CC
1.1.04.02.011.008	LICOR ANISADO GENIO 750 CC
1.1.04.02.011.009	LICOR ANISADO GENIO 375 CC
1.1.04.02.011.010	VINO TINTO 2000 CC
1.1.04.02.011.011	LICOR DURAZNO 750 CC
1.1.04.02.011.012	LICOR DURAZNO 375 CC
1.1.04.02.011.013	RON ESPECIAL GENIO 750 CC
1.1.04.02.011.014	RON ESPECIAL GENIO 375 CC
1.1.04.02.011.013	KOKTELITOS GENIO 750 CC
1.1.04.02.012.	CAJAS PLEGADIZAS SABORES
1.1.04.02.012.001	DURAZNO
1.1.04.02.012.002	MANZANA
1.1.04.02.012.003	UVA
1.1.04.02.013	FUNDAS PARA VINO
1.1.04.02.014	BOTELLA NUEVA CUADRADA 750 CC
1.1.04.02.015	BOTELLA RECICLADA CUADRADA 750
1.1.04.02.016	BOTELLA NUEVA 375 CC
1.1.04.02.017	BOTELLA RECICLADA 375 CC
1.1.04.02.018	POMA DE VIDRIO 2000 CC
1.1.04.02.019	POMA 1 GALON
1.1.04.02.020	BOTELLA NUEVA REDONDA 750
1.1.04.02.021	BOTELLA RECICLADA REDONDA 750
1.1.04.02.022	BOTELLA VALVULA 750
1.1.04.02.022	BOTELLA CALDAS 750
1.1.04.02.023	BOTELLA PREMIUN 375
1.1.04.02.024	SILICONA
1.1.04.03.	INVENTARIO PRODUCTOS PROCESO (EN LITROS)
1.1.04.03.001	RON EN AÑEJAMIENTO
1.1.04.03.002	LICOR ORO SECO GENIO
1.1.04.03.004	LICOR LIMA LIMON
1.1.04.03.005	LICOR COCO
1.1.04.03.006	LICOR ANISADO
1.1.04.03.007	VINO TINTO
1.1.04.03.008	LICOR DURAZNO
1.1.04.03.009	RON ESPECIAL
1.1.04.03.010	VINO DE UVA
1.1.04.03.011	VINO DE DURAZNO
1.1.04.03.012	VINO DE MANZANA
1.1.04.04.	INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADO
1.1.04.04.001	LICOR ORO SECO GENIO 750 CC
1.1.04.04.002	LICOR ORO SECO GENIO 375 CC
1.1.04.04.003	LICOR LIMA LIMON 750 CC



1.1.04.04.004	LICOR LIMA LIMON 375 CC
1.1.04.04.005	LICOR COCO 750 CC
1.1.04.04.006	LICOR COCO 375 CC
1.1.04.04.007	LICOR ANISADO GENIO 750 CC
1.1.04.04.008	LICOR ANISADO GENIO 375 CC
1.1.04.04.009	VINO TINTO 2000 CC
1.1.04.04.010	LICOR DURAZNO 750 CC
1.1.04.04.011	LICOR DURAZNO 375 CC
1.1.04.04.012	RON ESPECIAL GENIO 750 CC
1.1.04.04.013	RON ESPECIAL GENIO 375 CC
1.1.04.04.014	KOKTELITOS GENIO 750 CC
1.1.04.04.015	VINO DE UVA
1.1.04.04.016	VINO DE DURAZNO
1.1.04.04.017	VINO DE MANZANA
1.1.04.05.	INVENTARIO INSUMOS INDIRECTOS ADICIONALES
1.1.04.05.001	GRAPAS ALEX 58
1.1.04.05.002	CINTA EMBALAJE 48 MM*100YD
1.1.04.05.003.	CAJAS DE CARTON CORRUGADO
1.1.04.05.003.001	LICOR ORO SECO GENIO 750 REDON
1.1.04.05.003.002	LICOR GENIO 750 VALVULA
1.1.04.05.003.003	LICOR 375 CC
1.1.04.05.003.004	LICOR COCO 750 CC
1.1.04.05.003.005	LICOR COCO 375 CC
1.1.04.05.003.006	LICOR LIMA LIMON 750 CC
1.1.04.05.003.007	LICOR LIMA LIMON 375 CC
1.1.04.05.003.008	LICOR DURAZNO 750 CC
1.1.04.05.003.009	LICOR DURAZNO 375 CC
1.1.04.05.003.010	RON ESPECIAL 750 CC
1.1.04.05.003.011	RON ESPECIAL 375 CC
1.1.04.05.003.012	VINO SABORES
1.1.04.05.003.013	KOKTELITOS GENIO 750 CC
1.1.04.05.003.014	VINO TINTO 4000 CC
1.1.04.05.004.	SEPARADORES
1.1.04.05.004.001	LICOR REDONDA 750 CC
1.1.04.05.004.002	LICOR 375 CC
1.1.04.05.004.003	LICOR VALVULA 750 CC
1.1.04.05.004.004	LICOR RON ESPECIAL 750 CC
1.1.04.05.004.005	VINO TINTO CONQUISTADOR 2000CC



5.2.3 DIAGRAMA DEL PROCESO DE RECEPCION DESPACHO Y REGISTRO DE MATERIALES DIRECTOS





5.3 MANO DE OBRA O FUERZA LABORAL

La fuerza laboral ejecutora directa de las tareas, acciones, actividades operativas que a su paso van generando valor agregado a los artículos que se están produciendo a partir de una Orden de Trabajo, se denomina Mano de Obra Directa.

En cambio si se le asigna funciones generales, no vinculadas directamente con la producción se lo considera como Mano de obra indirecta.

5.3.1 COSTO DE LA MANO DE OBRA

Es la obligación de Licomena reconocer un salario y los demás beneficios y prestaciones, a cambio de haber recibido de los trabajadores el aporte intelectual y/o físico. Los salarios del personal de producción constituyen el costo de la mano de obra que debe ser pagado oportunamente en dinero.

La fijación de la remuneración en Licomena es de \$ 218.00 (para el año 2009) mensuales, para obreros más beneficios de Ley.

La obligación del obrero es laborar 40 horas en la semana, distribuidas en cinco jornadas de 8 horas cada una. (De lunes a viernes)



5.3.1.1 IDENTIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA EN LICOMENA CIA. LTDA.

Tabla No. 17: Identificación de la MOD

NOMBRE	CARGO	M. O. D.	M.O.I	GASTOS	SUELDOS
JUAN TIPAN	MANTEN. /OBRERO	X	X		\$ 320,00
MARCO GRIJALVA	OBRERO/BODEGUERO	X	X		\$ 238,00
ISABEL ALQUINGA	OBRERA	X			\$ 218,00
MYRIAM GUAYASAMIN	OBRERA	X			\$ 218,00
MAYRA LLUMIQUINGA	OBRERA	X			\$ 218,00
CESAR VELIZ	OBRERA	X			\$ 218,00
BLANCA SANI	OBRERA	X			\$ 218,00
DARWIN MENA	GERENTE GENERAL	X	X		\$ 1.500,00
FERNDO MENA	ASITENTE DE GERENCIA		X	X	\$ 400,00
GABRIELA PORRAS	GER. DE VENTAS Y RRHH			X	\$ 500,00
PEDRO LAMOTA	VENDEDOR			X	\$ 218,00
JAIME MEJIA	CONTADOR			X	\$ 250,00

Fuente: LICOMENA

Elaborado por: Fernando Mena

5.3.2 REGISTRO DE LA MANO DE OBRA

El registro de la mano de obra generalmente comprende tres pasos: control de tiempo, preparación, registro de la nómina y asignación de este costo a la hoja respectiva.


5.3.2.1 Control de Tiempo

Es a través de una tarjeta de tiempo. La tarjeta de tiempo es utilizada varias veces en el día por el empleado: al llegar, al salir a almorzar, al tomar un descanso y cuando termina de trabajar con el fin de controlar el número de horas que laboro en día.

El formato utilizado para cada obrero será el siguiente:



Modelo de tarjeta Reloj

		LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2				
		TARJETA RELOJ código				
Nombre: _____						
Semana del: _____ al _____ de _____ del 2009						
Centro de costos						
Entrada		Salida		Jornada Nocturna	Horas extras	Total
Lunes		Lunes				
Martes		Martes				
Miércoles		Miércoles				
Jueves		Jueves				
Viernes		Viernes				
Sábado		Sábado				
Domingo		Domingo				

Elaborado por: Fernando Mena

5.3.2.2 Tiques de tiempo

Esta tarjeta muestra una descripción breve del trabajo realizado y la tasa salarial del empleado, esta proporciona una fuente confiable para registrar el costo de la nómina. Estas son preparadas diariamente por los empleados que están trabajando en determinada orden, indica el número de horas trabajadas, descripción breve del trabajo y la tasa salarial del empleado para ser enviadas al departamento de recursos humanos.



Modelo de Tiques de Tiempo

LICOMENA CIA. LTDA.
Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2
TIQUES DE TIEMPO

FECHA: _____

NOMBRES	OP1	OP2	OP3	OP4	IMPRODUCTIVAS		TOTAL
					H. PREPARACION	H. PERDIDAS	
A							
B							
C							
D							
E							
F							
TOTAL							

OBSERVACIONES _____

JEFE DE PRODUCCIÓN

5.3.2.3 PREPARACIÓN DE LA NÓMINA

Esta a cargo del asistente de gerencia tomando como base el control de tiempo y los Tiquetes de tiempo, la nómina debe incluir el importe bruto y la cantidad neta a pagar a los empleados después de las deducciones correspondientes como IESS y otros. El asistente distribuye la nómina y lleva el control del ingreso de los empleados, tasa salarial y clasificación de empleo. Una vez elaborada la nómina y revisada por el gerente general, se envía al departamento de contabilidad de costos quien asigna los costos de la nómina a las órdenes de trabajo en proceso.

El registro de la nómina generalmente se prepara quincenalmente en los obreros y los del departamento administrativo mensualmente. El salario bruto para un empleado se determina multiplicando las horas indicadas en las tarjetas de tiempo o boleto de trabajo por la tasa por hora/hombre, más cualquier bonificación o tiempo extra.



5.3.2.4 Conversión del salario total en valor hora/hombre

El valor económico de una hora de mano de obra se obtiene dividiendo el costo total que se reconoce a los trabajadores durante el mes entre el número de horas efectivamente laboradas.

$$\text{Costo hora} = \frac{\text{Costo total de mano de obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de horas efectivas durante el mes}}$$

Se aplica por grupo de obrero.

5.3.3 ROL DE PAGOS

Para elaborar el rol de pagos en Licomena Cia. Ltda. el contador debe tomar en cuenta las remuneraciones acordadas en el contrato de trabajo como también los aumentos percibidos de sueldo y alguna bonificación que se incrementa.

El rol de pagos cuenta con lo siguiente:

Salario Mínimo vital: que es lo mínimo que un trabajador puede percibir.

Para el 2009 es de \$ 218,00

5.3.3.1 HORAS EXTRAS

Jornadas de trabajo:

- Jornada Ordinaria Máxima:

Comprende 8 horas diarias de trabajo, pero las partes pueden acordar una jornada menor de labor, de manera que no exceda las cuarenta horas semanales. El tiempo máximo de trabajo efectivo en el subsueldo será de seis horas diarias y solamente por concepto de horas suplementarias y



extraordinarias, podrá prolongarse una hora más con la remuneración y los cargos correspondientes

- Jornada nocturna:

Entendiéndose por tal lo que se realiza entre las 7 h00 pm y las 06h00 am del día siguiente, para tener la misma duración y dará derecho a igual remuneración que la diurna en un 25%

- Remuneración por horas suplementarias y extraordinarias

Por convenio escrito entre las dos partes, la jornada de trabajo podrá exceder el límite fijado el los, según las siguientes disposiciones:

Las horas suplementarias no podrán pasar de cuatro ni de 12 horas a la semana.

Si tuviere lugar durante el día hasta las 12 de la noche, el empleador pagara la remuneración correspondiente a cada una de las horas suplementarias con un 50% de recargo.

Si dichas horas estuviesen comprendidas entre las 12h00 pm y las 06h00 am, el trabajador tendrá derecho al 100% de recargo. Para calcularlo se tomará en cuenta como base la remuneración que corresponda a la hora diurna.

El trabajo que se ejecutare el sábado y domingo deberá ser pagado en el 100% de recargo

5.3.3.2 CÁLCULO DE HORAS EXTRAS:

Para calcular las horas extras se tomará en cuenta el salario básico unificado.

Para encontrar el valor de la hora: $SBU / \# \text{ horas trabajadas} = \text{valor hora}$



Valor hora suplementaria: (# horas extras trabajadas x valor. hora)*50%

Valor hora extraordinaria = (# horas extras trabajadas x v. hora)*100%

5.3.3.3 BONOS:

- DÉCIMA TERCERA REMUNERACIÓN

Llamada también décimo tercer sueldo o bono navideño, el periodo de cálculo de esta remuneración será desde el primero de diciembre del año anterior hasta el 30 de noviembre del año en curso, la fecha máxima de pago será hasta el 24 de diciembre de cada año.

Forma de cálculo:

Cálculo: la doceava parte de lo recibido por el trabajador en el año calendario respectivo

Base de cálculo: SBU + horas extras + comisiones + otras retribuciones accesorias permanentes.

- DÉCIMA CUARTA REMUNERACIÓN:

Llamada también décimo cuarto sueldo o bono escolar, el período de cálculo para esta remuneración será desde el 1º de agosto del año anterior hasta el 31 de julio del año en curso, la fecha máxima de pago en la Sierra y Oriente será hasta el 15 de agosto de cada año.

Forma de cálculo:

Cálculo: será equivalente a un salario mínimo vital unificado, y proporcional en caso de interrupción laboral.



- **FONDOS DE RESERVA**

El fondo de reserva, es el trabajo capitalizado que cada trabajador ha ido acumulando a través de los años. El derecho al fondo de reserva, se establece cuando este ha completado un año de servicio al mismo empleado; a partir de ese año tiene derecho a un sueldo o salario mensual por cada año completado posterior a ese primer año.

El trabajador no perderá este derecho por ningún motivo.

El periodo de cálculo es desde el 1º de julio del año anterior hasta el 30 de junio del año en curso, su fecha máxima de pago es hasta el 30 de septiembre de cada año

Forma de cálculo:

Cálculo: La doceava parte de lo recibido por el trabajador en el año calendario respectivo.

Base de cálculo: SBU + horas extras + comisiones + otras retribuciones accesorias permanentes.

- **VACACIONES**

Vacaciones anuales

Todos los trabajadores tienen derecho a 15 días de descanso anuales, incluidos los no laborables.

Aquellos que han prestado sus servicios por más de 5 años tendrán derecho a un día adicional de descanso para cada año o a la remuneración correspondiente.



- LIQUIDACIÓN DEL PAGO DE VACACIONES

La liquidación del pago de vacaciones de hará en forma general y única, es la 24^o parte de lo recibido por el trabajador durante un año completo de trabajo, tomado en cuenta la pagado de horas ordinarias, suplementarias, extraordinarias.

CÁLCULO

La 24^a parte de lo recibido por el trabajador por el año de servicio

BASE DE CÁLCULO SBU+ horas extras + comisiones+ otras retribuciones permanentes

PERÍODO Años de servicio

FECHA DE PAGO Por adelantado, antes de gozar el período de vacaciones

Para calcular los días adicionales se toma en cuenta un año adicional a partir de los 5 años de trabajo. El valor de los días adicionales se tomara en cuentas el valor total de vacaciones para los quince días, ese será el valor por día y se lo multiplica por el número de días adicionales.



Modelo de Rol de Pagos y Provisiones Mensuales de la MOD

**LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA.
FORMATO ROL DE PAGOS MOD**

INGRESOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	DIAS	REMUNERACION UNIFICADA	MOVILIZACION	COMISIONES	TOTAL INGRESOS
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	OBRERA					
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	OBRERO					
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	OBRERA					
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA ELIZABETH	OBRERA					
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	OBRERA					
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	OBRERO					
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	OBRERO					
	TOTAL			0,00	0,00	0,00	0,00

DESCUENTOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	DIAS	BASE IMPONIBLE	IESS PERSONAL	OTROS	PRESTAMO OFICINA	PRESTAMO QUIROGRAF.	TOTAL DESCUENTOS	NETO A RECIBIR
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	OBRERA								0,00
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	OBRERO								0,00
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	OBRERA								0,00
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.	OBRERA								0,00
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	OBRERA								0,00
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	OBRERO								0,00
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	OBRERO								0,00
	TOTAL			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

PROVISIONES MENSUALES

No.	NOMBRES	BASE IMPONIBLE	DIAS	IESS PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL PROVISIONES
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL		0						
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO		0						
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO		0						
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.		0						
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE		0						
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO		0						
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN		0						
	TOTAL	0,00				0,00			0,00

Fuente: LICOMENA

Elaborado por: Fernando Mena

Asiento de diario para el registro de los salarios:



FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Nómina por pagar		xxx	
	Salarios	xxx		
	Horas extras	xxx		
	Aporte patronal	xxx		
	Décimo tercer sueldo	xxx		
	Décimo cuarto sueldo	xxx		
	Fondos de reserva	xxx		
	vacaciones	xxx		
	Bancos			xxx
	IESS por pagar			xxx
	Décimo tercer sueldo por pagar			xxx
	Décimo cuarto sueldo por pagar			xxx
	Vacaciones por pagar			xxx
	Fondos de Reserva por pagar			xxx
	V/ registro rol de salarios obreros mes de ene			

5.3.4 TIEMPO IMPRODUCTIVO

El tiempo ocioso se genera cuando los empleados no tienen trabajo por realizar, pero se les paga por su tiempo. Por ejemplo, cuando se establece un nuevo trabajo en la producción, es posible que algunos trabajadores temporalmente no tengan nada que hacer. Si su ocio es normal para el proceso de producción y no puede evitarse, el costo del tiempo ocioso podría cargarse a la producción y pasa a formar parte de los costos indirectos de fabricación. Si el tiempo ocioso se debió a negligencia o ineficiencia, éste podría registrarse como otros gastos dentro de los resultados de operación.

5.3.5 ANÁLISIS DE LA NÓMINA PARA CARGAR A LA HOJA DE COSTOS

1. Se toma la información del rol de pagos el total de los ingresos sumado el rol de provisiones del mes inmediato anterior.



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Vamos a tomar un el rol del mes de diciembre del 2008.

LICOMENA CIA. LTDA. ROL DE PAGOS GENERAL DICIEMBRE 2008

INGRESOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	H / S	DIAS	% MOD	REMUNERACION UNIFICADA	REMUNERACIÓN MOD	H / S	TOTAL INGRESOS
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	OBRERA	1	31	100%	200,00	200,00	1,25	201,25
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	OBRERO	1	31	70%	200,00	140,00	1,25	141,25
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	OBRERA	1	31	100%	200,00	200,00	1,25	201,25
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.	OBRERA	1	31	100%	200,00	200,00	1,25	201,25
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	OBRERA	1	31	100%	200,00	200,00	1,25	201,25
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	OBRERO	2	31	80%	310,00	248,00	3,88	251,88
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	OBRERO	1	31	100%	200,00	200,00	1,25	201,25
TOTAL						1.510,00	1.388,00	11,38	1.399,38

PROVISIONES MENSUALES

No.	NOMBRES	BASE IMPONIBLE	DIAS	IESS PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL PROVISIONES
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	201,25	31	24,45	16,77	16,67	8,39	16,77	83,05
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	141,25	31	17,16	11,77	16,67	5,89	11,77	63,26
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	201,25	31	24,45	16,77	16,67	8,39	16,77	83,05
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.	201,25	31	24,45	16,77	16,67	8,39	16,77	83,05
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	201,25	31	24,45	16,77	16,67	8,39	16,77	83,05
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	251,88	31	30,60	20,99	16,67	10,49	20,99	99,74
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	201,25	31	24,45	16,77	16,67	8,39	16,77	83,05
TOTAL		1399,38		170,02	116,61	116,67	58,31	116,61	578,23

Costo total de la mano de obra directa por grupo mes de diciembre:
\$1399,38+\$578,23

Costo total de la mano de obra directa: \$1977,60

2. Cálculo de la hora / hombre (del grupo) de un mes, como se puede ver en el ejemplo siguiente se saca del la tarjeta reloj.

En Licomena cuenta con 7 obreros que son la mano de obra directa.



Modelo de Calculo del total horas Laborables en el Mes

MES DE DICIEMBRE

No.	NOMBRES	Horas Laborables por día	Dias laborables	Horas al mes	horas extras
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	8,00	21,00	168,00	1,00
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	8,00	21,00	168,00	1,00
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	8,00	21,00	168,00	1,00
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA	8,00	21,00	168,00	1,00
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	8,00	21,00	168,00	1,00
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	8,00	21,00	168,00	2,00
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	8,00	21,00	168,00	1,00
	TOTAL	56,00	147,00	1176,00	8,00

Total horas laborables 1184,00

3. Costo hora hombre, igual a (1)/(2)

$$\text{Costo Hora Hombre MOD} = \frac{\text{Costo total mano de Obra}}{\text{(Total hora/ hombre)}}$$

$$\text{Costo por Hora/Hombre MOD} = \frac{1977,60}{1184,00}$$

Costo por Hora/Hombre MOD = \$1,67

4. Verificar en Tiquetes de tiempo, las horas productivas, horas productivas asignables, y las horas improductivas asignables al gasto, de cada orden de producción.



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA. Río Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 TIQUES DE TIEMPO							
FECHA: <u>Del 1 de enero al 31 enero del 2009</u>							
NOMBRES	OP1	OP2	OP3	OP4	IMPRODUCTIVAS		TOTAL
					H. PREPARACION	H. PERDIDAS	
A	42	30	46	40	3	8	169
B	42	30	46	45	5	1	169
C	42	30	46	45	6	0	169
D	42	35	46	40	5	1	169
E	42	30	40	45	5	7	169
F	42	30	46	45	2	5	170
G	42	30	30	45	16	6	169
TOTAL	294	215	300	305	42	28	1184
OBSERVACIONES _____							
_____ _____ JEFE DE PRODUCCIÓN							

5. Cálculo del costo de la MOD aplicable a las órdenes de producción.

OP Nº	cantidad de Horas productivas	%	Horas improductivas asignables	Horas totales aplicables	Costo por hora MOD \$	Costo asignable OP \$
1	294,00	26,39%	11,084	305,084	1,67	509,49
2	215,00	19,30%	8,106	223,106	1,67	372,59
3	300,00	26,93%	11,311	311,311	1,67	519,89
4	305,00	27,38%	11,499	316,499	1,67	528,55
Suma	1114,00	100,00%	42,000	1156,000	1,67	1930,52

- Para sacar el porcentaje para asignar las horas productivas, se realiza de la siguiente manera

$$\%OP1 = \frac{\text{Número de horas de la OP1} \times 100\%}{\text{Total de horas productivas}}$$



- Las horas improductivas asignables es el siguiente tratamiento
Total del las horas de preparación del grupo que se saca de los tiquetes de tiempo, por el porcentaje respectivo de las horas productivas de cada OP.

$$\text{Horas imp. Asignables} = (\text{total de horas improductivas}) * (\%OP n)$$

- Horas totales aplicables
Son la suma del total horas productivas más las horas improductivas asignables que se obtuvieron en el punto anterior.
- Costo asignable a las órdenes de producción

$$\text{Costo asignable OP n} = (\text{Total horas productivas OP n}) * (\text{Costo hora hombre MOD})$$

6. Transferencia a la producción

El costo hora/hombre de las horas productivas e improductivas normales a las distintas hojas de costos laboradas durante dicho período, debe cargarse a la producción en proceso mientras que, a una cuenta de resultados denominada "Pérdidas en gestión de RR.HH.", se debe cargar el costo de las horas improductivas incontrolables y que no deberían darse mediante el siguiente asiento.



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario producción en proceso MOD Pérdida en gestión de RR.HH. Nómina por pagar V/ de 1156 horas en hoja de costos 01 a la 04		2075,02 46,70	2121,72

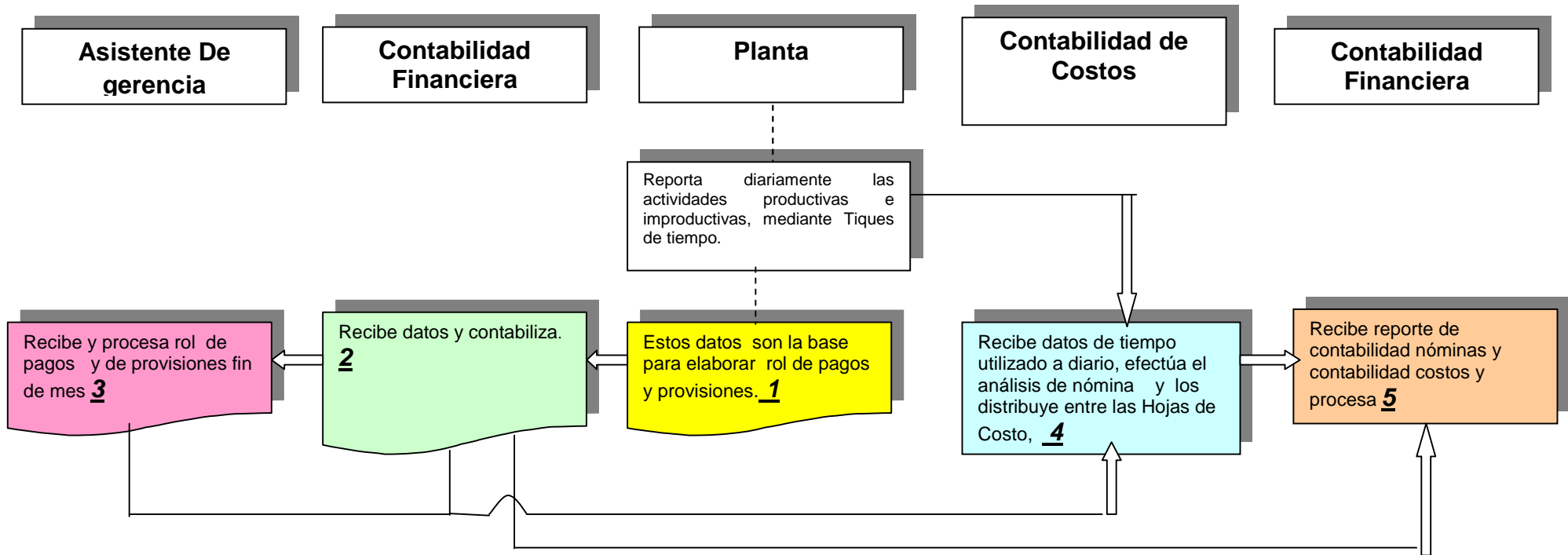
7. Registro en las hojas de costos

Se toman las hojas de costos vigentes del período, se identifican el sector asignado a la mano de obra directa, y ahí se anotan los valores correspondientes a cada orden.

Al fin de mes se conciliarán los pagos y provisiones debidamente reconocidas, con las aplicaciones en las hojas de costo. En el caso de diferencias, se hace el ajuste de valores que corresponda.



5.3.6 DIAGRAMA DEL PROCESO DE CONTROL, REGISTRO Y DISTRIBUCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA





5.4 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN

El mecanismo apropiado para asignar los costos indirectos de fabricación a las órdenes de producción, consiste en calcular por anticipado los costos de todos y cada uno de los conceptos que integran el CIF, bajo un proceso de presupuestación, del cual sacaremos una tasa que debe ser aplicada a las órdenes de producción y registrada contablemente en las hojas de costo respectivas, conforme vayan siendo concluidas. Este proceso se explicará a partir de la presupuestación, simultáneamente se irán registrando, conforme ocurran los CIF-R, en base a los documentos de respaldo; el tratamiento y los ejemplos de éstos CIF-R a continuación.

5.4.1 RUBROS QUE COMPRENDEN LOS CIF EN LICOMENA

5.4.1.1 Insumos indirectos adicionales;

Son los materiales y suministros menores y complementarios, de los que no se puede prescindir para la fabricación de un producto, entre estos los siguientes:

GRAPAS ALEX 58
CINTA EMBALAJE 48 MM*100YD
CAJAS DE CARTON CORRUGADO
LICOR ORO SECO GENIO 750 REDON
LICOR GENIO 750 VALVULA
LICOR 375 CC
LICOR COCO 750 CC
LICOR COCO 375 CC
LICOR LIMA LIMON 750 CC
LICOR LIMA LIMON 375 CC
LICOR DURAZNO 750 CC
LICOR DURAZNO 375 CC
RON ESPECIAL 750 CC
RON ESPECIAL 375 CC
VINO SABORES
KOKTELITOS GENIO 750 CC
VINO TINTO 4000 CC
SEPARADORES
LICOR REDONDA 750 CC



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOR 375 CC
 LICOR VALVULA 750 CC
 LICOR RON ESPECIAL 750 CC
 VINO TINTO CONQUISTADOR 2000CC
 PLACAS FILTRANTES K200
 PLACAS FILTRANTES K300
 SOSA CAUSTICA
 ACIDO CLORHIDRICO
 CARBON ACTIVADO

Estos deben ser manejados según como se los manifestó en el sector de los materiales directos, el cambio único que se realiza es con el despacho, en el que se debe expedir una nota de egreso correspondiente, sin necesidad de referenciar el número de la orden de producción a la que se envía, puesto que estos materiales indirectos serán usados indistintamente por las órdenes que están en proceso.

El registro contable a valores reales se esquematiza enseguida.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario insumos indirectos adicionales		xxx	
	12% IVA Crédito Tributario		xxx	
	Proveedores/Bancos			xxx
	V/ registro de compra seg fact#			
	- X -			
	Caja/proveedores		xxx	
	Inventario insumos indirectos adicionales			xxx
	12% IVA Crédito Tributario			xxx
	V/ devolución a proveedores			
	- X -			
	CIF R.		xxx	
	Materiales indirectos	xxxx		
	Inventario insumos indirectos adicionales			xxx
	V/ despacho a producción			



5.4.1.2 Mano de obra indirecta

Representa el costo de las remuneraciones devengadas por los trabajadores que ejercen funciones de supervisión, apoyo a las actividades productivas.

Licomena posee la siguiente MOI

- Gerente general que realiza el trabajo de jefe de producción
- Al obrero de mantenimiento y calibración de maquinaria.
- Asistente de gerencia que realiza el trabajo de medidor de tiempo, controlador de calidad.
- Bodeguero de materiales

Tratamiento contable:

Se confeccionan las planillas (roles) para los sueldos indirectos.

**LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA.
ROL DE PAGOS GENERAL DICIEMBRE MOI 2008**

INGRESOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	PORSENTAJE A MOI	REMUNERACION	VALOR A CARGARSE A LOS CIF MOI	COMISIONES	TOTAL INGRESOS
1	MENA PACHECO DARWIN AGUSTO	GERENTE	60%	1500,00	900,00	0,00	900,00
2	MENA PAQCHECO CESAR FERNANDO	ASISTENTE	30%	400,00	120,00	0,00	120,00
3	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	BODEGUERO	30%	218,00	65,40	0,00	65,40
4	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	MANTENIMIE	20%	318,00	63,60	0,00	63,60
	TOTAL			2.436,00	1.149,00	0,00	1.149,00



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DESCUENTOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	PORSENTAJE	BASE IMPONIBLE	IESS PERSONAL	OTROS	PRESTAMO OFICINA	PRESTAMO QUIROGRAF	TOTAL DESCUENTOS	NETO A RECIBIR
1	MENA PACHECO DARWIN AGUSTO	GERENTE	0,6	900,00	84,15	0,00	0,00	0,00	84,15	815,85
2	MENA PAQCHECO CESAR FERNANDO	ASISTENTE	0,3	120,00	11,22	0,00	0,00	0,00	11,22	108,78
3	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	BODEGUERO	0,3	65,40	6,11	0,00	0,00	0,00	6,11	59,29
4	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	MANTENIMIE	0,2	63,60	5,95	0,00	0,00	0,00	5,95	57,65
TOTAL				1149,00	107,43	0,00	0,00	0,00	107,43	1041,57

PROVISIONES MENSUALES

No.	NOMBRES	BASE IMPONIBLE	PORSENTAJE	IESS PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACA	FONDO DE RESERVA	TOTAL PROVISIONES
1	MENA PACHECO DARWIN AGUSTO	900,00	60%	109,35	75,00	16,67	37,50	75,00	313,52
2	MENA PAQCHECO CESAR FERNANDO	120,00	30%	14,58	10,00	16,67	5,00	10,00	56,25
3	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	65,40	30%	7,95	5,45	16,67	2,73	5,45	38,24
4	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	63,60	20%	7,73	5,30	16,67	2,65	5,30	37,64
TOTAL		1149,00		139,60	95,75	66,67	47,88	95,75	445,65

El asiento contable:

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	CIF REALES Mano de Obra indirecta Remuneraciones por pagar V/ registro de MOI.	Xxxx	xxx	Xxx

5.4.1.3 Carga fabril

Comprende los servicios o bienes que no han sido incluidos en los anteriores elementos podemos contar el Licomena los siguientes.

- Depreciación de maquinaria, equipo, edificios utilizados en la producción (Se aplicara el método de Línea Recta)
- Servicios básicos (luz, agua, teléfono) consumidos en el sector productivo.
- Seguros de personas
- Seguros de fábrica



- Arriendos de edificios
- Mantenimiento de Maquinaria y otros activos fijos
- Insumos de fábrica como
 - Lijas, grasas, desodorizantes, aceites, escobas, útiles de aseo, herramientas.
- Refrigerios de personal
- Combustibles y lubricantes
- Patentes
- Repuestos de maquinaria
- Registros sanitarios
- Impuesto a los consumos especiales.

5.4.2 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN REALES (CIF-R)

Estos costos se registran tan pronto ocurre, es decir cuando se reconozcan el uso, consumo, devengamiento o extinción, manifestados por la presencia de documentos fuentes. En Licomena se posee los siguientes documentos:

Egreso de bodega

Pago de arriendo

Factura de luz eléctrica

Factura de agua potable

Factura de mantenimiento de maquinaria

Rol de pagos de mano de obra indirecta.



Estudio de las partidas de los CIF Reales en Licomena Cia. Ltda.

5.4.2.1 Depreciaciones Activos fijos de fábrica

En la producción cuentan con los siguientes activos fijos de fábrica

MAQUINARIA Y EQUIPO
TANQUES ACERO INOXIDABLE 5000 LT (5)
DESMINERALIZADOR
TANQUE DE ALIMENTACIÓN CON SOPORTE
LLENADORA 12 FLAUTAS
CADENA TRANSPORTADORA
CAPSULADORA TAPA PLASTICA
TANQUES ACERO INOXIDABLE 200 LT
TUNEL DE CALOR
ENGOMADORA DE ETIQUETAS
BOMBAS DE 1 HP
BOMBA 220V
FILTRO DE PLACAS
ENJAGUADORA
MESA DE PRODUCTO
TANQUE CON SOPORTE 1000ltrs
TANQUE ACERO INOXIDABLE 2000 LT
TABLERO DE MANDOS
ESTANTERIA
CALEFONES
TANQUE DE GAS 15 KG
COCHE METALICO
1 BOMBA CON TANQUE PRESION
GRAPADORA ACERO MANUAL
GRAPADORA DE PIE
FILTRO DE PLACAS 2
MANGUERA TRANSPORTADORA
BARRILES DE ROBLE
LLENADORA DE VINO
SELLADORA DE VINO
SELLADORA DE VINO 2
COMPRESOR negro
COMPRESOR azul


Sobre estos se debe

1. Asignar contablemente los bienes a la actividad productiva, mediante la creación de partidas conforme al plan de cuentas y los



auxiliares respectivos, en donde se indique el lugar, custodios, método de depreciación, valor residual.

Modelo de Auxiliar de Activos Fijos

						
LICOMENA CIA. LTDA. Río Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 AUXILIAR DE ACTIVOS FIJOS						
GRUPO: _____			CUENTA _____			
COSTO \$ _____			MÉTODO DE _____			
VALOR RESIDUAL \$ _____			DEPRECIACIÓN _____			
Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo	Depreciaciones	
					Período	Acumulada

Fuente: Contabilidad de Costos Pedro Zapata
Elaborado por: Fernando Mena

2. Calcular y registrar periódicamente, mensualmente por el siguiente método de depreciación.

Método Lineal

Este método permite distribuir el costo de los activos fijos de manera uniforme, entre los periodos establecidos objetivamente como vida útil.

El mismo nos da un costo fijo.

Se aplicará la siguiente fórmula para la depreciación de activos fijos de fábrica.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor de adquisición} - \text{Valor residual}}{\text{Período de vida útil}}$$



Cuadro resumen de la depreciación mensual de la Maquinaria y Equipo de Licomena Cia. Ltda.

Tabla No. 18: Cuadro Depreciación Mensual Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO	Cantidad	Valor Unitario	Costo total	Fecha de compra	Valor residual	Vida útil Estimada en meses	DEPRECIACION MENSUAL
TANQUES ACERO INOXIDABLE 5000 LT	5	1500,00	7.500,00	01/12/2002	15%	120	53,125
DESMINERALIZADOR	1	3760,00	3.760,00	01/12/2002	0%	120	31,333
TANQUE DE ALIMENTACIÓN CON SOPORTE	1	400,00	400,00	01/12/2002	15%	120	2,833
LLENADORA 12 FLAUTAS	1	2850,00	2.850,00	01/12/2002	0%	120	23,750
CADENA TRANSPORTADORA	1	2740,00	2.740,00	01/12/2002	0%	120	22,833
CAPSULADORA TAPA PLASTICA	1	1580,00	1.580,00	01/12/2002	0%	120	13,167
TANQUES ACERO INOXIDABLE 200 LT	3	100,00	300,00	01/12/2002	15%	120	2,125
TUNEL DE CALOR	1	390,00	390,00	01/12/2002	0%	120	3,250
ENGOMADORA DE ETIQUETAS	1	450,00	450,00	01/12/2002	0%	120	3,750
BOMBAS DE 1 HP	2	180,00	360,00	01/12/2002	0%	120	3,000
BOMBAS DE 1 HP	2	200,00	400,00	22/05/2007	0%	120	3,333
BOMBA 220V	1	200,00	200,00	16/04/2007	0%	120	1,667
FILTRO DE PLACAS	1	2500,00	2.500,00	01/12/2002	0%	120	20,833
ENJAGUADORA	1	620,00	620,00	01/12/2002	0%	120	5,167
MESA DE PRODUCTO LIVIANA	1	180,00	180,00	31/12/2007	20%	120	1,200
MESA DE PRODUCTO	2	180,00	360,00	01/12/2002	20%	120	2,400
TANQUE CON SOPORTE 1000ltrs	1	300,00	300,00	01/03/2003	15%	120	2,125
TANQUE ACERO INOXIDABLE 2000 LT	2	750,00	1.500,00	26/01/2004	15%	120	10,625
TABLERO DE MANDOS	1	700,00	700,00	01/12/2002	0%	120	5,833
ESTANTERIA	1	98,00	98,00	31/01/2007	0%	120	0,817
CALEFONES	2	300,00	600,00	10/01/2009	0%	60	10,000
TANQUE DE GAS 15 KG	4	15,00	60,00	01/12/2002	50%	120	0,250
COCHE METALICO	1	95,00	95,00	01/06/2007	0%	120	0,792
1 BOMBA CON TANQUE PRESION	1	450,00	450,00	01/12/2002	0%	120	3,750
GRAPADORA ACERO MANUAL	2	90,00	180,00	01/12/2002	0%	120	1,500
GRAPADORA DE PIE	1	200,00	200,00	31/03/2007	0%	120	1,667
FILTRO DE PLACAS 2	1	2000,00	2.000,00	22/05/2007	0%	120	16,667
MANGUERA TRANSPORTA mts	35	3,00	105,00	01/12/2002	0%	60	1,750
BARRILES DE ROBLE	40	50,00	2.000,00	01/12/2002	10%	240	7,500
LLENADORA DE VINO	1	350,00	350,00	31/12/2004	0%	120	2,917
SELLADORA DE VINO	1	350,00	350,00	01/01/2004	0%	120	2,917
SELLADORA DE VINO 2	1	550,00	550,00	01/01/2004	0%	120	4,583
COMPRESOR negro	1	409,12	409,12	26/10/2007	0%	120	3,409
COMPRESOR azul	1	293,00	293,00	01/12/2002	0%	120	2,442

Fuente: LICOMENA
Elaborado por: Fernando Mena



3. Registro contable

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	CIF R Depreciaciones de fábrica Depreciación acumulada de maquinaria y equipo V/ depreciación del mes X	273,3	273,3	273,3

5.4.2.2 Pre pagados o costos anticipados

Existen algunos suministros que se pagan por anticipado, para asegurar su precio o para disponer de ellos de manera oportuna como es el caso de insumos, accesorios y repuestos de maquinarias y equipos. En otros casos la naturaleza de los servicios obliga a pagarlos por anticipados, como son los seguros.

En Licomena Cia. Ltda. No cuenta con estos suministros o seguros; se le recomienda que realice un seguro de la maquinaria, ya que por cualquier motivo tengan un contingente para la misma.

El registro contable que debería aplicar si tuviere este tipo de suministros o seguros sería el siguiente.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Seguros pre pagados u otras cuentas Bancos/ caja V/ adquisición de insumos o seguros pre pagados		XXX	XXX

Cuando se hayan devengado mensualmente el registro será:

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	CIF R Seguros de fábrica Seguros pre pagados V/ consumo de seguros de fábrica mes X	xxx	xxx	xxx



5.4.2.3 Servicios por adelantado con pago a futuro

Es común recibir primero los servicios de energía, telefonía, agua, y otros servicios para la producción y luego pagarlos. En estos casos el precio que se contabiliza es exacto aunque no necesario oportuno, ya que estos costos se conocen días después de haber cerrado el periodo mensual. Se permite estimarlos y tan pronto se conozcan el costo real hacer un ajuste al alcance. Este caso analizaremos en los CIF- Aplicados.

5.4.2.4 Amortizaciones de fábrica

Son tan variados los servicios requeridos por producción que se dan casos en que la empresa debe comparar activos intangibles, como marcas y patentes. Estos activos fijos intangibles, deben amortizarse gradual y sostenidamente en el tiempo. La asignación del valor mensual que se cargará, se obtiene dividiendo el valor del activo intangible para el tiempo cual se pago dicho activo.

Licomena posee las siguientes marcas y patentes

Tabla No. 19: Cuadro de Amortizaciones de Marcas y Patentes

Marcas y Patente	Valor	Fecha de inscripción	fecha de caducidad	Tiempo en meses	Amortización mensual
Patenten anual 2008	355,01	01/01/2008	31/12/2008	12	29,584
Marca Genio	1025	23/07/2003	08/04/2013	120	8,542
Oro Genio	800	30/10/2002	30/10/2012	120	6,667
Vino tinto Genio	800	30/10/2002	30/10/2012	120	6,667
Bebida sabor Durazno Genio5 GI	950	25/08/2008	24/08/2013	60	15,833
Bebida sabor Manzana Genio 5 GI	950	25/08/2008	24/08/2013	60	15,833
Licor sabor durazno Genio 28 GI	950	13/12/2006	12/12/2016	120	7,917
Licor sabor Lima Limón 28 GI	850	13/12/2006	12/12/2016	120	7,083
Licor sabor coco 28 GL	850	30/10/2007	29/10/2012	60	14,167
RON ORO	600	30/10/2002	30/10/2012	120	5,000
MANTENIMEINTO REGISTRO Sanitario	541,84	01/01/2008	31/12/2008	12	45,153
Total	8671,85				162,446

Fuente: LICOMENA
Elaborado por: Fernando Mena



Registro contable

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	CIF R		162,44	
	Amortización de fábrica	162,44		
	Amortización acumulada de activos diferidos			162,44
	V/ amortización mensual de activos diferidos			

Los CIF se asignan a la producción periódicamente y se registran en las hojas de costos correspondientes con base en una tasa predeterminada global, que se obtiene del presupuesto de CIF y se explica a continuación.

5.4.3 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICACIÓN APLICADOS (CIF-A)

Generalmente en Licoena, las órdenes de producción solo requieren horas o días, en tanto que los CIF-Reales se reconocen, al finalizar un mes de actividades. Por ello necesita un mecanismo para llegar con oportunidad y con alguna seguridad al costo de los productos terminados; este mecanismo es el presupuesto, cuyo resultado práctico es la tasa predeterminada, que la designaremos enseguida.

5.4.3.1 Metodología para presupuestar los CIF

1. Definir el período presupuestario.

Licoena define un horizonte temporal de un año, por lo tanto los resultados que se obtengan de este estudio, regirán para todas las órdenes de producción que se expidan entre el 1 de enero y el 31 de diciembre, inclusive. Esto no quiere decir que la tasa predeterminada no varíe durante el año, por un ajuste significativo al presupuesto anual.



2. Obtener la mayor cantidad de información trascendente

El encargado de realizar los presupuestos, deberá estar bien informado sobre la competencia, de los clientes, proveedores y de la economía del país. Así también si la empresa tiene planes de expansión, nuevos productos, precios y otros por menores de la competencia y de los clientes directos e indirectos. Del gobierno conocer sus metas macroeconómicas como inflación, tasas de interés, políticas de precios de combustibles, servicios básicos, revisiones salariales, política de impuestos y demás datos importantes que constan en la proforma presupuestaria del Estado.

3. Determinar el nivel de producción

Se debe definir la 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 de la producción.

Tabla No 20: Producción Licomena año 2008 (Cajas)

Producción en docenas AÑO 2008		
MES	Total Vinos	Total Licores
ENERO	2088,67	2427,33
FEBRERO	1919,58	1456,92
MARZO	971,75	1447,67
ABRIL	1583,67	2152,92
MAYO	1587,08	1788,50
JUNIO	1549,08	1791,42
JULIO	1328,67	2574,67
AGOSTO	1652,75	2888,25
SEPTIEMBRE	2353,08	2492,29
OCTUBRE	1842,00	2431,21
NOVIEMBRE	1738,67	2048,75
DICIEMBRE	2047,42	3530,08
Total	20662,42	27030,00



Licomena Posee varios productos por eso se va a definir una unidad de medida del volumen de producción, para que sea el denominador común entre los diferentes productos.

Como todos los productos se elaboran primero en litros, el mejor denominador común sería los litros que se realicen en cada orden de producción, a fin de que la homologación sea objetiva.

Entonces la producción realizada en el 2008 en Litros.

Tabla No 21: Cuadro de Proyección de Producción año 2009

Descripción	Vinos (1.250cc)	Licores (750cc)
EN UNIDADES 2008	247949	324360
EN LITROS 2008	309936	243270
INCREMENTO DE PRODUCCIÓN EN LITROS 6% (2009)	328532	257866
Total vinos y licores en litros para el 2009		586399

Fuente: LICOMENA

Elaborado por: Fernando Mena

4. Obtener información histórica reciente

Informarse sobre el monto gastado en los distintos conceptos de CIF. En el año inmediato anterior.

5. Preparar una hoja de cálculo

En esta hoja de cálculo se registrarán los datos de los puntos 3 y 4

6. Clasificar los distintos conceptos de los CIF



Costos indirectos fijos.- son los que permanecen constantes por un período relativamente corto. Los costos fijos pueden cambiar de precio tarde o temprano debido a otros factores independientes al nivel de producción, pero no por estos dejan de ser fijos.

En Licomena se catalogan los siguientes

Seguros

Depreciaciones de Activos Fijos

Amortizaciones de Fábrica

Sueldos y salarios indirectos

Arriendos de Galpón

Cotos indirectos variables.- Son aquellos que varían en forma proporcional al volumen de producción.

Los siguientes rubros son variables en Licomena

Insumos indirectos adicionales los que ya se detallo

Combustibles y Lubricantes

Impuesto a los consumos especiales

Energía Eléctrica.

Agua potable

Costos indirectos mixtos o semivariables.- son los que no se pueden catalogarse en forma definitiva como fijos y variables puros, puesto que aún dentro de un ciclo contable encierran elementos fijos y variables.



En Licomena se Catalogan los Siguietes rubros como mixtos:

Teléfono

7. Proyectar las cifras históricas

Aquí se pasa los precios actuales a valores futuros, bajo las nuevas condiciones del mercado, que serán pocos o muy distintos, dependiendo de la inflación, acuerdos contractuales, especulación y otras variables económicas que modificarían los precios dentro del periodo presupuestario.

8. Ponderar las cifras al nuevo nivel de producción

Deben ajustarse las cifras de los costos variable y de los mixtos, considerando la cantidad de producir en el nuevo periodo, incrementado o decrementando proporcionalmente.

9. Sumar los costos indirectos esperados en el periodo presupuestado

Obtener por separado los costos fijos y de los costos variables

10. Calcular la tasa predeterminada del CIF

Se obtiene dividiendo el total de los costos indirectos presupuestado del periodo, para el volumen de producción.

La tasa predeterminada sirve para cargar a las órdenes de producción los CIF, conocidos como aplicados, a medida que empiezan los procesos productivos.

$$TP = \frac{\text{CIF Presupuestados (fijos + variables)}}{\text{Volumen de producción presupuestado}}$$



5.4.3.2 CEDULA ANUAL DE PRESUPUESTO DE LOS CIF EN LICOMENA

	Litros
Producción 2008	553206
Producción esperada 2009	586399
Incremento en producción	33193


Tabla No. 22: Presupuesto de MPI de Fabricación en Licomena año 2009

Proyección del costo de MPI						
Descripción	Costo total	Ajuste por inflación 5%	Ajuste por interés	Subtotal ajustado 2008	Por incremento de volumen	Total presu. para el próximo año
GRAPAS ALEX C 58	417,84	20,89	0,00	438,73	26,32	465,06
CINTA EMBALAJE 48 mm * 100yd	350,65	17,53	0,00	368,18	22,09	390,27
CAJAS DE CARTON CORRUGADO	18827,67	941,38	376,55	20145,61	1208,76	21354,37
SEPARADORES	2514,30	125,72	0,00	2640,02	158,40	2798,42
PLACAS FILTRANTES K200	954,94	47,75	0,00	1002,69	60,16	1062,85
HOJAS DE PAPEL FILTRO	5,88	0,00	0,00	5,88	0,35	6,23
SOSA CAUSTICA	11,70	0,59	0,00	12,29	0,74	13,02
ACIDO CLORHIDRICO	54,88	2,74	0,00	57,62	3,46	61,08
CARBON ACTIVADO	80,64	4,03	0,00	84,67	5,08	89,75

Fuente: LICOMENA
Elaborado por: Fernando Mena



Tabla No. 23: Cédula Presupuestaria año 2009 LICOMENA.

 LICOMENA CIA. LTDA. Río Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 PRESUPUESTO DE LOS COSTOS INDIRECTOS - PARA EL AÑO 2009							
Nº	CONCEPTO	CLASIFICACIÓN	COSTOS AÑO 2008	PROYECTADO PRÓXIMO AÑO	PRESUPUESTO 2009		
					FIJO	VARIABLE	TOTAL
1	GRAPAS ALEX C 58	VARIABLE	417,84	438,73	0,00	465,05	465,05
2	CINTA EMBALAJE 48 mm * 100yd	VARIABLE	350,65	368,18	0,00	390,27	390,27
3	CAJAS DE CARTON CORRUGADO	VARIABLE	18824,67	20145,61	0,00	21354,37	21354,37
4	SEPARADORES	VARIABLE	2514,30	2640,02	0,00	2798,42	2798,42
5	PLACAS FILTRANTES K200 y k300	VARIABLE	954,94	1002,66	0,00	1062,82	1062,82
6	HOJAS DE PAPEL FILTRO	VARIABLE	5,88	5,88	0,00	6,23	6,23
7	SOSA CAUSTICA	VARIABLE	11,70	12,29	0,00	13,03	13,03
8	ACIDO CLORHIDRICO	VARIABLE	54,86	57,62	0,00	61,08	61,08
9	CARBON ACTIVADO	VARIABLE	80,40	84,70	0,00	89,78	89,78
10	ENERGIA ELECTRICA	VARIABLE	1215,85	1215,85	0,00	1288,80	1288,80
11	AGUA POTABLE	VARIABLE	222,82	222,82	0,00	236,19	236,19
12	TELEFONO	MIXTA	375,64	338,08	108,00	243,88	351,88
13	ACEITES Y LUBRICANTES	VARIABLE	966,02	869,42	0,00	921,58	921,58
14	SEGUROS	FIJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	DEPRECIACIONES DE MAQUINARIA Y EQUIPO	FIJA	3279,71	3443,70	3443,70		3443,70
16	AMORTIZACIONES DE FABRICA	FIJA	1949,35	2007,83	2007,83		2007,83
17	ARRIENDO DE GALPON	FIJA	3600,00	3600,00	3600,00		3600,00
18	MANO DE OBRA INDIRECTA						
18.1	GERENTE	FIJA	14562,20	15872,80	15872,80	0,00	15872,80
18.2	BODEGUERO	FIJA	2114,96	2305,31	2305,31	0,00	2305,31
18.3	MANTENIMIENTO	FIJA	1243,65	1355,58	1355,58	0,00	1355,58
18.4	ASISTENTE DE GERENCIA	FIJA	1214,93	1324,27	1324,27	0,00	1324,27
19	HERRAMIENTAS Y EQUIPO MENOR	VARIABLE	894,70	948,38	0,00	1005,29	1005,29
20	SUMINISTROS DE FABRICA	VARIABLE	367,48	389,53	0,00	412,90	412,90
21	REPUESTOS	VARIABLE	135,71	149,28	0,00	158,24	158,24
22	ALIMENTACIÓN Y REFRIGERIOS	VARIABLE	43,25	45,85	0,00	48,60	48,60
23	GAS	VARIABLE	38,60	38,60	0,00	40,92	40,92
	TOTAL			58882,98	30017,48	30597,45	60614,94

Fuente: LICOMENA
Elaborado por: Fernando Mena

Calculo de la tasa Predeterminada

$$TP = \frac{\text{Presupuesto CIF (Fijos + Variables)}}{\text{Nivel de producción}}$$

Nivel de producción

$$TP = \frac{60614,94}{586399 \text{ lts}}$$



TP = 0.1034 por litro para el año 2009

5.4.3.3 Contabilización de los CIF Aplicados

Corresponde al departamento de contabilidad el registro (en diario, mayores) de los costos indirectos de fábrica que paulatina y sistemáticamente van aplicándose a las hojas de costos, según el siguiente formato.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario Producción en proceso CIF Hoja de costos N° xx CIF – A V/ Contabilización a la hoja de costos los CIF	XXX	XXX	XXX

La cuenta Inventario producción en proceso – CIF representa el tercer elemento del Costo y surge siempre que se apliquen los CIF a las órdenes de producción controladas a través de las respectivas hojas de costos.

5.4.4 VARIACIONES DE LOS CIF

Al final del año se conciliarán las dos cuentas referidas a CIF a efectos de establecer las variaciones, buscar las causas y efectos de estas variaciones y tomar las decisiones que el caso amerite.

Las variaciones deben afectar a los inventarios según la cantidad de productos que estén utilizados o se encuentren en bodega o estén aun proceso.

Se recuerda que es aceptable que exista en la predeterminación un margen de error hasta de más o menos diez puntos. Así mismo, cabe insistir que durante el período contable, los CIF R se controlan y acumulan a través de una cuenta temporal que tiene saldo deudor,



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

mientras que la cuenta CIF A se controlan mediante una cuenta también temporal que tendrá necesariamente saldo acreedor.

Las variaciones de los CIF es la diferencia matemática entre los CIF aplicados a la producción y el costo indirecto real de esa misma producción. Esta variación puede ser favorable o desfavorable según los resultados

$$VN = CIFA - CIFR$$

Donde

VN= Variación neta de CIF

CIFA= Costos indirectos de fábrica aplicados a la producción

CIFR= Costos indirectos de fábrica reales

El registro para reconocer las variaciones desfavorables será

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	CIF A Variación de los CIF CIF R V/ registro variaciones desfavorables		XXX XXX	XXX

El registro para direccionar las variaciones desfavorables será

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inventario Producción en Proceso Inventario Insumos Indirectos Adicionales Costo de productos utilizados Variación de los CIF V/ direccionar las variaciones CIF		XXX XXX xxx	XXX

En caso de que la variación sea favorable esta cuenta contable toma el lado contrario y por ende los registros serán inversos.



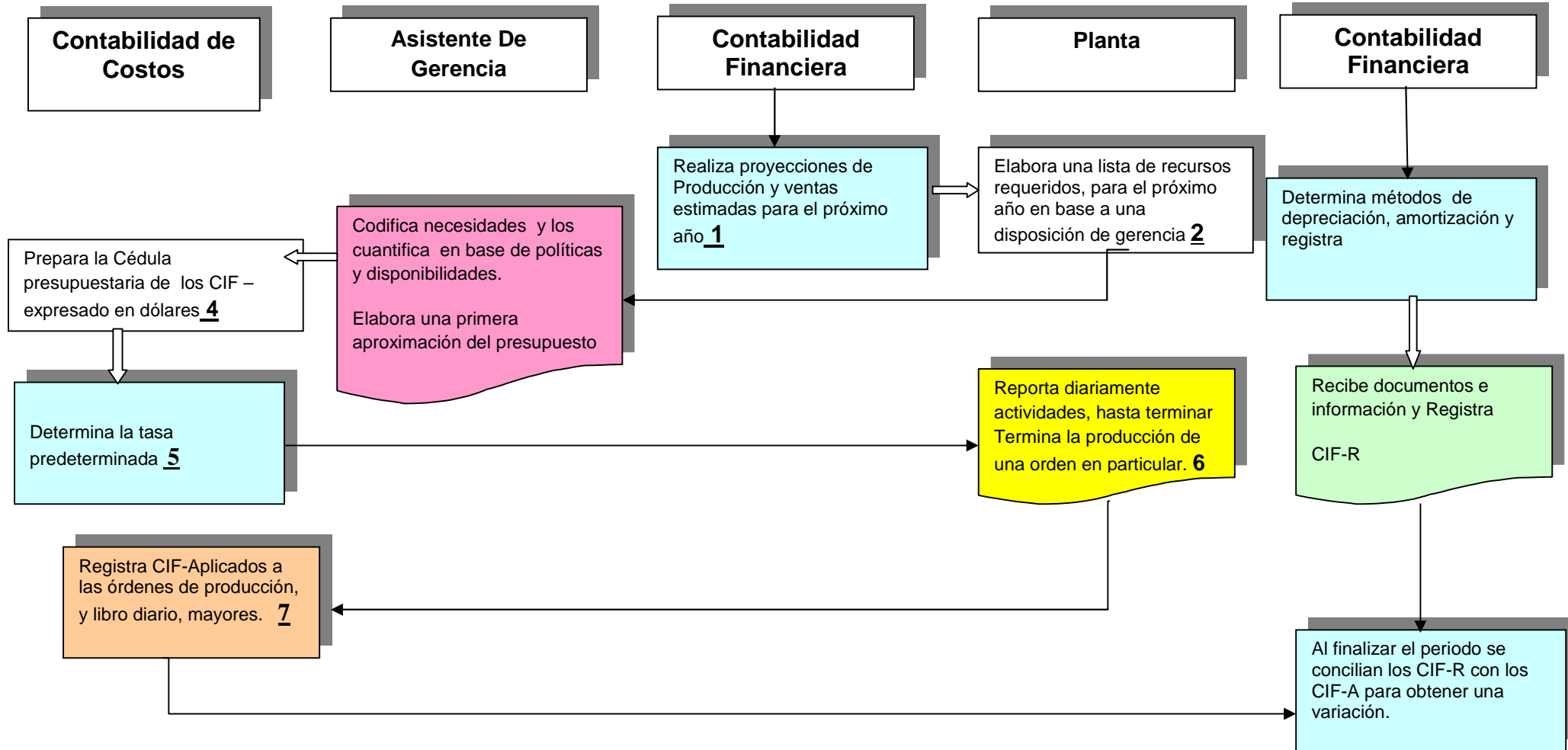
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	CIF A Variación de los CIF CIF R V/ Registro variaciones favorables		XXX	XXX XXX

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Variación CIF Inventario Producción en Proceso Inventario Insumos Indirectos . Adicionales Costo de productos utilizados V/ direccionar las variaciones CIF		XXX	XXX XXX XXX



5.4.5 DIAGRAMA DEL PROCESO DE CONTROL, REGISTRO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS CIF





5.5 LIQUIDACIÓN DE LA HOJA DE COSTOS

Este proceso se inicia tan pronto se conoce que la planta industrial concluyó la producción de determinada orden de trabajo, lo que equivale a decir que los artículos han sido fabricado según las instrucciones dadas a dicha orden.

Para documentar este hecho, se emitirá en la misma planta o en la bodega la denominada “nota de ingreso de artículos terminados”

Modelo de Ingreso de Artículos Terminados

					
LICOMENA CIA. LTDA. Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 Nota de ingreso de artículos terminados					
Correspondiente a la orden de producción N°..... Fecha:.....					
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	ESTADO	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
		Suma		\$	
Recibí:			Entregué:		
Bodeguero:			Planta industrial		

**Fuente: Contabilidad de Costos Dr. Pedro Zapata
Elaborado por: Fernando Mena**

El departamento de contabilidad al recibir la nota de ingreso de artículos terminados firmada, debe sumar y totalizar los valores registrados en las tres secciones de la hoja de costos.

Estos deben ser trasladados en la misma hoja bajo el título “resumen”.

Después de conocer el costo de dicha producción, este dato se traslada al sector de precios de la nota de ingreso de artículos terminados, dando a lugar el siguiente asiento.



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20XX/X/X	Inv. Artículos Terminados Inventario de PEP – MPD Inventario de PEP – MOD Inventario de PEP – CIF V/ cierre de la hoja de costos		XXX	XXX XXX XXX



CAPÍTULO 6

EJERCICIO PRÁCTICO

Con el siguiente ejercicio se realizará una aplicación práctica sobre la producción total en fabricación de 18 000,00 litros de Licor y 30 000,00 litros de Vino, para demostrar el proceso contable y determinar el costo unitario de la producción.

Licomena dispone de la siguiente información al 31 de diciembre del 2008.

LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA. ESTADO DE SITUACIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
CAJA		5.468,78
BANCOS	INTERNACIONAL	1.615,13
	PICHINCHA	
CUENTAS POR COBRAR		72.899,37
PRESTAMOS POR COBRAR/ EMPLEADOS		60,00
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES		-408,38
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA		342,86
CREDITO TRIBUTARIO		2.258,46
INVENTARIO MATERIA PRIMA DIRECTA		8.620,93
INVENTARIO PRODUCCIÓN EN PROCESO		2.327,00
INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO		4.962,61
INVENTARIO INS. DIRECTOS ADICIONALES		22.840,22
INVENTARIO INS. INDIRECTOS ADICIONALES		5.668,98
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
MAQUINARIA Y EQUIPO		34.842,12
DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO		-18.001,81
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		2.147,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTACION		-1.179,10
MUEBLES DE OFICINA		477,63
DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES DE OFICINA		-378,12
EQUIPO DE OFICINA		117,00
DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE OFICINA		-39,00
MARCAS DE FÁBRICA	REGISTROS SANITARIOS	10.217,85
AMORTIZACION ACUMULADA MARCAS DE FÁBRICA		
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		2.000,00
AMORTIZACION ACUMULADA GASTOS DE CONSTITUCION		-1.600,00
TOTAL ACTIVO		155.259,54



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

PASIVOS CORRIENTES	
SUELDOS ACUMULADOS POR PAGAR	2.980,58
IESS POR PAGAR	410,66
SERVICIOS BASICOS POR PAGAR	147,36
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	19.275,53
IMPUESTOS POR PAGAR	3.085,52
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	13.057,92
PASIVOS LARGO PLAZO	
BANCO PICHINCHA	4.233,22
TOTAL PASIVO	43.190,79
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	
CAPITAL SUSCRITO	400,00
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	50.765,54
RESERVA LEGAL	400,00
RESULTADOS	
UTILIDADES PRESENTE EJERCICIO	60.503,21
	-
TOTAL PATRIMONIO	112.068,75
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	155.259,54



TRANSACCIONES DEL MES DE ENERO 2009

Enero 5: Se paga los sueldos pendientes, con cheque 002.

Enero 5: Se adquiere a crédito 30 días, a César Mena 10 Kg. de durazno melocotón a \$25 el kg, más IVA; según factura #0024 para la producción de Licor y Vino.

Enero 5: Se adquiere 24 qq de azúcar a \$29.00 el qq, en el mercado mayorista al contado, según factura # 005, se paga de flete \$2.00.

Enero 05: Se adquiere de AROMCOLOR S.A., 18 Kg. de esencia de durazno a \$19 más IVA, y 2 Kg. de Zumo de Limón a \$16 más IVA, según factura # 001001-000759. La compra es a crédito de 45 días, cuyo pago es con cheque posfechado # 001220.

Enero 6: Se adquiere de Ferretería del Sur, 150 unidades de silicona a \$0,11 más IVA según factura 002002-003275. La compra es al contado.

Enero 6: Se compra en Supermaxi \$ 45, al contado, en útiles de aseo y limpieza según factura 005002-012458, se cancela con cheque # 1316. (Para producción)

Enero 6: Se adquiere de Cransa, 2000 juegos de separadores a \$0,12 más IVA, 1000 cajas de cartón corrugado de 375 cc a \$0,43 más IVA y 1000 cajas de cartón corrugado de 750 cc a \$0,43 más IVA, para la producción de Licor según factura 001001-0052450. La compra es a crédito de 45 días.

Enero 6: La cliente Sra. Flor Guananga cancela \$ 15 000.00 de las facturas # 152.00 y # 163

Enero 7: Se compra 8000 litros de alcohol a \$1.03, más IVA, al Sr. Joaquín Mena, (obligado a llevar contabilidad) Según factura # 04847. Se paga con cheque # 001298 crédito un mes.



Enero 7: Se compra al contado a Magic Flavor Cia. Ltda. 10 Kg. de magic durazno, a \$14.65, el Kg., más IVA. Según factura # 00246

Enero 7: Se compra a crédito 30 días, a Tecniaromas S. A. 10 Kg. de color caramelo a \$2.80 el Kg., más IVA y 6 kg de Edulmix a \$30 el Kg., según factura #433.

Enero 7: Se compra 8 kg de glicerina a la casa de los Químicos a \$5.42 el kg, al contado según factura # 002

Enero 7: Se compra 600lts de base de vino, a \$0.30 el litro, se paga con cheque en el momento de la entrega al SR. Patricio Montufar (no obligado a llevar contabilidad) según factura #0024

Enero 7: Se adquiere a crédito 10000 etiquetas de durazno 750 a \$ 0.024 c/u y 10000 etiquetas de durazno 375 a \$0.022 c/u. a la Imprenta Ross Dann según factura# 00256 y por ir a ver se paga de gasolina \$ 10.00 según NV 0023

Enero 8: Se adquiere a crédito al Sr. Joaquín Mena 10000 tapas tomates, con un costo total de \$ 180 más IVA, según factura #002553

Enero 8: Se compra con cheque a 30 días 32000 fundas laminadas a \$ 0.085 c/U más IVA, a Plaslit S.A. según factura # 000236

Enero 8: Se paga con fondos de caja según recibos:

Pago por fotocopias	\$6.00
Refrigerio de empleados de fábrica	\$25.00
Pasajes	\$5.00

Enero 8: Se devuelven los siguientes materiales por encontrarse con fallas:

1500 etiquetas de Licor Durazno 750CC



1250 Etiquetas de Licor Durazno 375CC

Enero 9: el gerente emite la Orden de producción # 001

Para la elaboración de 30000 litros de Vino Durazno

Materia Prima

*2100 lts. Alcohol 96°	*675 lts de base de vino
*9 Kg. durazno a.	*5,06 Kg. Durazo M.
*3 Kg. de Durazno Cramer	*6,37 Kg. de color caramelo
*16,50Kg. ácido C.	*15,75Kg. Sorbato de P.
*0,900Kg. de metabisulfito de S.	
*1125 Kg. de azúcar	*3,75 Kg. de Ed.

Insumos Directos Adicionales

*112 siliconas	*24000 fundas laminadas
*24000 plegadizas de durazno	

Enero 9: Con egreso de bodega # 001 se envía a producción la siguiente materia prima para la orden de producción # 001, para elaborar 30000 litros de vino D.

*2100 lts. Alcohol 96°	*675 lts de base de vino
*9 Kg. durazno a.	*5,06 Kg. Durazno M.
*3 Kg. de Durazno C.	*6,37 Kg. de color caramelo
*16,50Kg. ácido C.	*15,75Kg. Sorbato de P.
*0,900Kg. de metabisulfito de S.	
*1125 Kg. de azúcar	*3,75 Kg. de Ed.



Enero 12: Con egreso de bodega # 002 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 001

*28 siliconas

*6100 fundas laminadas

*6000 plegadizas de D.

Enero 12: Con egreso de bodega # 003 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #001

*500 corrugadas de vino

*1 caja de grapas

*4 citas de embalaje

Enero 14: Con egreso de bodega # 004 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 001

*28 siliconas

*6000 fundas laminadas

*6000 plegadizas de D.

Enero 14: Con egreso de bodega # 005 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #001

*500 corrugadas de vino

*1 caja de grapas

*4 citas de embalaje

Enero 15: Con egreso de bodega # 006 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 001

*28 siliconas

*6000 fundas laminadas



*6000 plegadizas de D.

Enero 15: Se compra en MyM, un micro para la envasadora a \$1,50, se paga de contado.

Enero 16: Con egreso de bodega # 007 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #001

*500 corrugadas de vino *1 caja de grapas

*4 citas de embalaje

Enero 19: Con egreso de bodega # 008 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 001

*28 siliconas *6000 fundas laminadas

*6000 plegadizas de D.

Enero 19: Con egreso de bodega # 009 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #001

*500 corrugadas de vino *1 caja de grapas

*4 citas de embalaje

Enero 19: se paga al proveedor Sr. Joaquín Mena de la factura # 00348, el valor de \$ 4000,00, con cheque # 0012

Enero 20: se devuelve de planta 100 fundas laminadas que no fueron utilizadas en la OP# 001

Enero 20: se liquida la orden de producción# O1



Con un reporte de los Tiques de tiempo de los días 9, 12 13, 14, 15, 16, 19 y 20 de Enero del 2009.

Para liquidar la Orden de producción # 001, se toma la tasa predeterminada del ANEXO 00X y el número de litros de la producción.

Enero 20: el gerente emite la Orden de producción # 002 y # 003

Para la elaboración de 18000 litros de Licor de Durazno, 50% en presentación 750cc y 50% en presentación 375cc

Materia Prima

*28800 lts. Alcohol 96°	*9 Kg. durazno A.
*4,5 Kg. Durazno M.	*16,2 Kg. Durazno Ma.
*0,108 Kg. Zumo de Limón	*0,810Kg. acido cítrico
*0,810Kg. Sacarina	*2,16 Kg. glicerina
*180 Kg. Azúcar	*0,810 Kg. Ed.

Insumos Directos Adicionales

*12000 Botellas del valle 750cc	*12000 Válvulas T.
*12000 Etiquetas D. 750cc	*24000 Botellas 375cc
*24000 Tapas T.	*24000 Capuchones
*24000 Etiquetas D.	

Enero 20: Con egreso de bodega # 010 se envía a producción la siguiente materia prima para la orden de producción # 002 y # 003 Para la elaboración de 18000 litros de Licor de Durazno, 50% en presentación 750cc y 50% en presentación 375cc



Materia Prima

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| *28800 lts. Alcohol 96° | *9 Kg. durazno A. |
| *4,5 Kg. Durazo M. | *16,2 Kg. Durazno Ma. |
| *0,108 Kg. Zumo de Limón | *0,810Kg. ácido cítrico |
| *0,810Kg. Sacarina | *2,16 Kg. glicerina |
| *180 Kg. Azúcar | *0,810 Kg. Ed. |

Enero 21: Con egreso de bodega # 011 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 002, presentación 750cc

- | | |
|--------------------------------|-------------------|
| *6000 Botellas del valle 750cc | *6000 Válvulas T. |
| *6000 Etiquetas D. 750cc | |

Enero 21: Con egreso de bodega # 012 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #002

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| *500 corrugadas de LD. 750cc | *1 caja de grapas |
| *3 citas de embalaje | * 500 separadores |

Enero 23: Con egreso de bodega # 013 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 002, presentación 750cc

- | | |
|--------------------------------|-------------------|
| *6000 Botellas del valle 750cc | *6000 Válvulas T. |
| *6000 Etiquetas D. 750cc | |

Enero 23: Con egreso de bodega # 014 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #002

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| *500 corrugadas de LD. 750cc | *1 caja de grapas |
| *3 citas de embalaje | * 500 separadores |



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Enero 26: Con egreso de bodega # 015 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 003, presentación 375cc

*12000 Botellas del 375cc

*12000 Tapas T.

*12000 Etiquetas D. 375cc

*12000 capuchones

Enero 26: Se compra 4 pistolas de silicón a \$ 3,50 c/u más IVA, se paga de contado, seg. fact #002

Enero 27: Se cancela por varios servicios de la fábrica.

SEERVICIO	Costo	Cheque
Teléfono	\$ 26,34	0015
Agua potable	\$ 19,98	0016
Energía Eléctrica	\$ 101,04	0017

Enero 27: Se compra en Supermaxi \$ 70,00 en útiles de aseo y limpieza según factura #0038374. se cancela con cheque.

Enero28: Se cancela por concepto de Impuestos del mes de diciembre

ICE	2.973,14
RETENCIÓN RENTA	78,83
RETENCIÓN IVA	33,55

Enero 28: Con egreso de bodega # 016 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #003

*500 corrugadas de LD. 375cc

*1 caja de grapas

*3 citas de embalaje

* 500 separadores

Enero 28: Con egreso de bodega # 017 se envía a producción los siguientes insumos directos de fabricación, para la orden de producción # 003, presentación 375cc



*12000 Botellas del valle 375cc

*12000 Tapas T.

*12000 Etiquetas D. 375cc

*12000 capuchones

Enero 30: Con egreso de bodega # 018 se envía a producción los siguientes insumos indirectos de fabricación, para la orden de producción #003

*500 corrugadas de LD. 375cc

*1 caja de grapas

*3 citas de embalaje.

* 500 separadores

Enero 30: Se liquida la orden de producción #002 y # 003

Con un reporte de los Tiques de tiempo de los días 20, 21, 22, 23, 26, 27, 28, 29 y 30 de Enero del 2009.

Para liquidar la Orden de producción # 002 y #003, se toma la tasa predeterminada de la tabla No. 23 y el número de litros de la producción.

Enero 30: Se venden 1200 cajas de vino D. a \$ 8,00 cada caja, mas IVA, más ICE, 800 cajas de LD 750cc a \$ 14 cada caja, más IVA más ICE y 800 cajas de LD. 375cc a \$15 cada caja, más IVA, mas ICE a la Distribuidora Paolita. A crédito 45 días.

Enero 30: se cancela el rol de pagos de personal de producción

Enero 30: se contabiliza rol de provisiones respectivo del personal de producción.

Enero 30: se contabiliza las respectivas depreciaciones (según tabla No.18) y amortizaciones (según tabla No.19) del mes de Enero.

Datos adicionales:

El día 18 de enero, todos los empleados de fábrica se quedan una hora más en la elaboración del Vino, menos la mano de obra indirecta.



Para el costo de la Mano de obra para los CIF – Aplicados se utilizara la tasa predeterminada que se saco en el capitulo anterior que es de 0,1034 por litro.

Se pide:

Registrar las operaciones

Mayorización en T

Los Kárdex

Preparar los prorrateos de MOD.

Las Hojas de costos

Preparar el estado de Costo de producción y ventas.

Preparar los estados financieros del Mes.



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 1

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	- 1 -			
Ene-01	Caja		5468,78	
	Bancos		1615,13	
	Cuentas por cobrar Clientes		72899,37	
	Cuentas por cobrar empleados		60,00	
	Anticipo Impuesto a la renta		342,86	
	Crédito tributario		2258,46	
	Inventario MPD		8620,93	
	Inventario insumos directos adicionales		19340,22	
	Inventario producción en proceso		2327,00	
	Inventario producto terminado		4962,61	
	Inventario Insumos indirectos adicionales		9168,98	
	Maquinaria y Equipo		34842,12	
	Equipo de computación		2147,00	
	Muebles de oficina		477,63	
	Equipo de oficina		117,00	
	Marcas de fabrica		12217,85	
	Sueldos por pagar			2980,57
	IESS por pagar			410,66
	Servicios básicos por pagar			147,36
	Cuentas por pagar proveedores			19275,53
	Impuestos por pagar			3085,52
	Otras cuentas por pagar			13057,92
	préstamo bancario			4233,22
	Capital social			400,00
	Aportes futuras capitalizaciones			50765,54
	Reserva legal			400,00
	Utilidades retenida			60503,21
	Provisión Cuentas incobrables			408,38
	Depreciación maquinaria y equipo			18001,81
	Depreciación equipo de computo			1179,10
	Depreciación muebles de oficina			378,12
	Depreciación de equipo de oficina			39,00
	Amortización marcas y patentes			1600,00
	V/ registro del estado de situación inicial			
	- 2 -			
Ene-05	Sueldos por pagar		2980,57	
	Caja			2980,57
	V/ pago a los empleados mes de diciembre			
	3			
Ene-05	Inventario MPD		250,00	
	Durazno M.	250,00		
	12% IVA Crédito Tributario		30,00	
	Proveedores			268,50
	1 % Retención en la fuente por pagar			2,50
	30 % retención en la fuente IVA por pagar			9,00
	V/ compra de 10kg durazno M, según factura #0024			
	4			
Ene-05	Inventario MPD		696,00	
	Azúcar	696,00		
	Caja			689,04
	1 % Retención en la fuente por pagar			6,96
	V/ compra al contado 24qq de azúcar seg. factura # 005			
	Suman		180822,51	180822,51



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 2

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		180822,51	180822,51
Ene-05	5			
	Inventario MPD		374,00	
	Durazno A.	342,00		
	Zum de Limón	32,00		
	12% IVA Crédito Tributario		44,88	
	Proveedores			415,14
	1 % Retención en la fuente por pagar			3,74
	V/ compra de 18 Kg. de durazno y 2 kg de zumo de limón, a aromcolor s.a. según fac# 00759			
	6			
Ene-06	Inventario Insumos directos adicionales		16,50	
	Silicona	16,50		
	12% IVA Crédito Tributario		1,98	
	Caja			18,32
	1 % Retención en la fuente por pagar			0,17
	V/ compra de 150 siliconas en ferretería seg., Fac # 01297			
	7			
Ene-06	Suministros de fabrica		45,00	
	Materiales de aseo	45,00		
	Bancos			45,00
	V/ compra de materiales de aseo, según fact# 012458 se paga con cheque			
	8			
Ene-06	Inventario Insumos indirectos adicionales		1100,00	
	separadores	240,00		
	Corrugado 750cc	430,00		
	Corrugado 375cc	430,00		
	12% IVA Crédito Tributario		132,00	
	Proveedores			1221,00
	1 % Retención en la fuente por pagar			11,00
	V/ compra a cransa seg. fact# 052450, crédito 45 días			
	9			
Ene-06	Caja		15000,00	
	Cuentas por cobrar			15000,00
	V/ pago realizado por clientes fact# 152 y # 163			
	10			
Ene-07	Bancos		15000,00	
	Caja			15000,00
	V/ deposito del efectivo recibido del los clientes			
	11			
Ene-07	Inventario MPD		8240,00	
	Alcohol	8240,00		
	12% IVA Crédito Tributario		988,80	
	Proveedores			9146,40
	1 % Retención en la fuente por pagar			82,40
	V/ compra a Sr., Joaquín Mena seg. fact# 04847			
	12			
Ene-07	Inventario MPD		146,50	
	Durazno Ma.	146,50		
	12% IVA Crédito Tributario		17,58	
	Caja			162,62
	1 % Retención en la fuente por pagar			1,47
	V/ compra a magic flavosr Cia. Ltda. seg. fact # 246			
	Suman		221929,75	221929,75



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

Folio 3

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		221929,75	221929,75
Ene-07	13			
	Inventario MPD		268,00	
	Color caramelo	28,00		
	Edulmix	240,00		
	12% IVA Crédito Tributario		32,16	
	Proveedores			297,48
	1 % Retención en la fuente por pagar			2,68
	V/ compra a tecniaromas seg. fact# 433			
	14			
Ene-07	Inventario MPD		43,36	
	Glicerina	43,36		
	12% IVA Crédito Tributario		5,20	
	Caja			48,13
	1 % Retención en la fuente por pagar			0,43
	V/ compra a C. Químicos seg. fact #002			
	15			
Ene-07	Inventario MPD		180,00	
	base de vino	180,00		
	12% IVA Crédito Tributario		21,60	
	Bancos			193,32
	1 % Retención en la fuente por pagar			1,80
	30 % retención en la fuente IVA por pagar			6,48
	V/ Compra a Patricio Montufar seg. Fac# 0024			
	16			
Ene-07	Inventario Insumos directos adicionales		460,00	
	Etiquetas D. 750cc	240,00		
	Etiquetas D. 375cc	220,00		
	12% IVA Crédito Tributario		55,20	
	Costos Indirectos de Fabricación R		5,00	
	Gasolina	5,00		
	Caja			5,00
	Proveedores			510,60
	1 % Retención en la fuente por pagar			4,60
	V/ compra a Ross Dann seg. fact# 0256, crédito 45 días y gasolina para ir a ver etiquetas seg. NV 0023			
	17			
Ene-08	Inventario Insumos directos adicionales		180,00	
	Tapas T.	180,00		
	12% IVA Crédito Tributario		21,60	
	Proveedores			199,80
	1 % Retención en la fuente por pagar			1,80
	V/ compra a Sr., Joaquín Mena seg. fact# 02553			
	18			
Ene-08	Inventario Insumos directos adicionales		2720,00	
	Fundas laminadas	2720,00		
	12% IVA Crédito Tributario		326,40	
	Caja			3019,20
	1 % Retención en la fuente por pagar			27,20
	V/ compra a Plaslit S. A. seg. fact # 236			
	19			
Ene-08	Gastos Generales		36,00	
	Caja			36,00
	V/ pago por fotocopias, refrigerio empleados, y pasajes			
	Suman		226284,27	226284,27



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 4

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		226284,27	226284,27
Ene-08	20			
	Proveedores		70,49	
	1 % Retención en la fuente por pagar		0,64	
	Inventario Insumos directos adicionales			63,50
	Etiquetas D. 750cc	36,00		
	Etiquetas D. 375cc	27,50		
	12% IVA Crédito Tributario			7,62
	V/ devolución en compras			
	21			
Ene-09	Inventario Producción en Proceso MPD		3824,27	
	OP#001	3824,27		
	Inventario MPD			3824,27
	Alcohol	2277,48		
	Base de Vino	202,50		
	Durazno A.	162,32		
	Durazno M.	126,50		
	Durazno C.	156,24		
	Color Caramelo	18,75		
	Acido C.	30,53		
	Sorbato de P.	81,90		
	Meta bisulfito de S.	1,80		
	Azúcar	652,65		
	Edulmix	113,60		
	V/ por envío de los inventarios de MPD a la OP # 001 según NE # 001			
	22			
Ene-12	Inventario Producción en Proceso IDA		1063,79	
	OP#001	1063,79		
	Inventario Insumos directos adicionales			1063,79
	Silicona	3,08		
	Fundas Laminadas	523,11		
	Plegadizas	537,60		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 001 según NE # 002			
	23			
12-Ene	CIF- R		234,57	
	Materiales IND.	234,57		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			234,57
	Corrugadas V.	225,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	4,88		
	V/ Despacho a producción sg NE 003			
	24			
Ene-14	Inventario Producción en Proceso IDA		1055,21	
	OP#001	1055,21		
	Inventario Insumos directos adicionales			1055,21
	Silicona	3,08		
	Fundas Laminadas	514,53		
	Plegadizas	537,60		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 001 según NE # 004			
			232533,233	232533,23



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 5

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		232533,23	232533,233
Ene-14	25			
	CIF- R		234,57	
	Materiales IND.	234,57		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			234,57
	Corrugadas V.	225,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	4,88		
	V/ Despacho a producción sg NE 005			
	26			
Ene-15	Inventario Producción en Proceso IDA		1055,21	
	OP#001	1055,21		
	Inventario Insumos directos adicionales			1055,21
	Silicona	3,08		
	Fundas Laminadas	514,53		
	Plegadizas	537,60		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 001 según NE # 006			
Ene-15	27			
	CIF- R		1,50	
	Repuestos	1,50		
	Caja			1,50
	V/ compra de un micro para la envasadora seg. NV 748			
	28			
Ene-16	CIF- R		234,57	
	Materiales IND.	234,57		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			234,57
	Corrugadas V.	225,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	4,88		
	V/ Despacho a producción sg NE 007			
	29			
Ene-19	Inventario Producción en Proceso IDA		1055,21	
	OP#001	1055,21		
	Inventario Insumos directos adicionales			1055,21
	Silicona	3,08		
	Fundas Laminadas	514,53		
	Plegadizas	537,60		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 001 según NE # 008			
	30			
Ene-19	CIF- R		234,57	
	Materiales IND.	234,57		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			234,57
	Corrugadas V.	225,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	4,88		
	V/ Despacho a producción sg NE 009			
	31			
Ene-19	Proveedores		4000,00	
	Bancos			4000,00
	V/ Pago fact 384 a Joaquín Mena con cheque # 0012			
			239348,86	239348,86



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 6

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		239348,86	239348,86
Ene-20	32			
	Inventario Producción en Proceso MOD		758,35	
	hoja de costos # 001	758,35		
	Nomina por pagar			758,35
	V/Registro en la Hoja de costos 001 MOD			
	33			
Ene-20	Inventario Insumos Directos adicionales		8,58	
	Fundas Laminadas	8,58		
	Inventario Producción en proceso IDA			8,58
	34			
Ene-20	Inventario Producción en Proceso CIF-A		3102,00	
	hoja de costos # 001	3102,00		
	CIF - Aplicados			3102,00
	V/registro CIF- A (a una TP de 0,154 por litro)			
	35			
Ene-20	Inventario Artículos terminados		11905,46	
	Vino D	11905,46		
	Inventario Producción en proceso MPD			3824,27
	Inventario Producción en proceso IDA			4220,84
	Inventario Producción en proceso MOD			758,35
	Inventario Producción en proceso CIF-A			3102,00
	V/según ingreso de Bodega			
	36			
Ene-20	Inventario Producción en Proceso MPD		3781,93	
	OP#002	3781,93		
	Inventario MPD			3781,93
	Alcohol	3123,41		
	Durazno A.	162,32		
	Durazno M.	112,50		
	Durazno Ma.	205,10		
	Zumo de Limón	1,81		
	Acido C.	1,50		
	Sacarina. S.	34,47		
	Glicerina	11,72		
	Azúcar	104,56		
	Edulmix	24,54		
	V/ por envío de los inventarios de MPD a la OP # 001 según NE # 010			
	37			
Ene-09	Inventario Producción en Proceso IDA		1644,00	
	OP#002	1644,00		
	Inventario Insumos directos adicionales			1644,00
	Botellas 750cc	960,00		
	Válvulas T.	540,00		
	Etiquetas D. 750cc	144,00		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 002 según NE # 011			
			260549,18	260549,18



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 7

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		260549,18	260549,18
Ene-20	38			
	CIF- R		283,35	
	Materiales IND.	283,35		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			283,35
	Corrugadas LD 750cc	215,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	3,66		
	Separadores	60,00		
	V/ Despacho a producción sg NE 012			
	39			
23-Ene	Inventario Producción en Proceso IDA		1644,00	
	OP#002	1644,00		
	Inventario Insumos directos adicionales			1644,00
	Botellas 750cc	960,00		
	Válvulas T.	540,00		
	Etiquetas D. 750cc	144,00		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 002 según NE # 013			
	40			
23-Ene	CIF- R		283,35	
	Materiales IND.	283,35		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			283,35
	Corrugadas LD 750cc	215,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	3,66		
	Separadores	60,00		
	V/ Despacho a producción sg NE 014			
	41			
26-Ene	Inventario Producción en Proceso IDA		1598,40	
	OP#003	1598,40		
	Inventario Insumos directos adicionales			1598,40
	Botellas 753cc	1080,00		
	Tapas T.	216,00		
	Etiquetas D. 375cc	264,00		
	capuchones	38,40		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 003 según NE # 015			
	42			
26-Ene	Equipo Menor		14,00	
	12% IVA Crédito Tributario		1,68	
	Caja			15,54
	1% Retención en la fuente por pagar			0,14
	V/ compra 4 pistolas Silicona Fac#00256			
	43			
27-Ene	CIF- R		147,36	
	Teléfono	26,34		
	Agua Potable	19,98		
	Energía Eléctrica	101,04		
	Bancos			147,36
	V/ Pago por servicios básicos, se cancela con cheque 13,14,15 mes diciembre			
			264521,32	264521,32



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 8

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen 44		264521,32	264521,32
Ene-27	Suministros de fábrica		70,00	
	Materiales de aseo	70,00		
	Bancos			70,00
	V/ compra de materiales de aseo, según fact# 038374 se paga con cheque			
	45			
Ene-27	CIF - R		45,00	
	Suministros de fábrica			45,00
	Materiales de aseo	45,00		
	V/ se consumió todos los materiales de aseo			
	46			
Ene-28	Impuestos por pagar		3085,52	
	ICE	2973,14		
	1% Retención en la fuente por pagar	78,83		
	30% Retención en la fuente IVA por pagar	33,55		
	Bancos			3085,52
	V/ pago de los impuestos mes de Diciembre			
	47			
28-Ene	CIF- R		283,35	
	Materiales IND.	283,35		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			283,35
	Corrugadas LD 375cc	215,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	3,66		
	Separadores	60,00		
	V/ Despacho a producción sg NE 016			
	48			
28-Ene	Inventario Producción en Proceso IDA		1598,40	
	OP#003	1598,40		
	Inventario Insumos directos adicionales			1598,40
	Botellas 753cc	1080,00		
	Tapas T.	216,00		
	Etiquetas D. 375cc	264,00		
	capuchones	38,40		
	V/ por envío de los inventarios de IDA a la OP # 003 según NE # 017			
	49			
30-Ene	CIF- R		283,35	
	Materiales IND.	283,35		
	Inventario Insumos indirectos adicionales			283,35
	Corrugadas LD 375cc	215,00		
	Grapas	4,69		
	Cinta de Embalaje	3,66		
	Separadores	60,00		
	V/ Despacho a producción sg NE 018			
	50			
30-Ene	Inventario Producción en Proceso MOD		447,55	
	hoja de costos # 002	447,55		
	Nómina por pagar			447,55
	V/Registro en la Hoja de costos 002 MOD			
			270334,49	270334,49



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 9

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		270334,49	270334,49
	51			
Ene-30	Inventario Producción en Proceso CIF-A		930,60	
	hoja de costos # 002	930,60		
	CIF - Aplicados			930,60
	V/registro CIF- A (a una TP de 0,1034 por litro)			
	52			
Ene-30	Inventario Artículos terminados		6557,13	
	Licor D. 750cc	6557,13		
	Inventario Producción en proceso MPD			1890,97
	Inventario Producción en proceso IDA			3288,00
	Inventario Producción en proceso MOD			447,55
	Inventario Producción en proceso CIF-A			930,60
	V/Ingreso de 1000 cajas Licor 750cc.seg. IB 002			
	53			
30-Ene	Inventario Producción en Proceso MOD		422,69	
	hoja de costos # 003	422,69		
	Nómina por pagar			422,69
	V/Registro en la Hoja de costos 002 MOD			
	54			
Ene-30	Inventario Producción en Proceso CIF-A		930,60	
	hoja de costos # 003	930,60		
	CIF - Aplicados			930,60
	V/registro CIF- A (a una TP de 0,1034 por litro)			
	55			
Ene-30	Inventario Artículos terminados		6441,05	
	Licor D. 375cc	6441,05		
	Inventario Producción en proceso MPD			1890,96
	Inventario Producción en proceso IDA			3196,80
	Inventario Producción en proceso MOD			422,69
	Inventario Producción en proceso CIF-A			930,60
	V/Ingreso de 1000 cajas de Licor 375cc se IB 003			
	56			
30-Ene	Cuentas por cobrar		43400,49	
	1% Retención en la fuente de renta		296,00	
	Ventas			29600,00
	Vino D.	9600,00		
	Licor D. 750cc	9600,00		
	Licor D. 375cc	10400,00		
	12% IVA en ventas			4681,77
	ICE por pagar			9414,72
	V/ Venta a la distribuidora paolita seg. Fact# 0235			
	57			
30-Ene	Costo de Ventas		17540,00	
	Inventario Artículos Terminados			17540,00
	Vino D.	7140,00		
	Licor D. 750cc	5248,00		
	Licor D. 375cc	5152,00		
	V/ registro de venta a precio de costo			
			346853,05	346853,05



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRODIARIO

Folio 10

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		346853,05	346853,05
	58			
Ene-30	Nómina por pagar MOD		2.100,80	
	Salarios	1481,40		
	horas extras	10,62		
	aporte patronal	181,28		
	décimo tercer sueldo	124,33		
	décimo cuarto sueldo	116,67		
	fondos de reserva	124,33		
	vacaciones	62,17		
	Bancos			1352,51
	IESS por pagar			320,78
	Décimo tercer sueldo por pagar			124,33
	Décimo cuarto sueldo por pagar			116,67
	Vacaciones por pagar			62,17
	Fondos de reserva por pagar			124,33
	V/ pago de la MOD			
	59			
30-Ene	Pérdida en gestión de RRHH		472,22	
	Nómina por pagar MOD			472,22
	V/ registro horas improductivas			
	60			
Ene-30	CIF Reales		1.594,65	
	Salarios	1149,00		
	aporte patronal	139,60		
	décimo tercer sueldo	95,75		
	décimo cuarto sueldo	66,67		
	fondos de reserva	95,75		
	vacaciones	47,88		
	Bancos			1041,57
	IESS por pagar			247,04
	Décimo tercer sueldo por pagar			95,75
	Décimo cuarto sueldo por pagar			66,67
	Vacaciones por pagar			47,88
	Fondos de reserva por pagar			95,75
	V/ pago de la MOI			
	61			
Ene-30	CIF Reales		273,30	
	Depreciación Maquinaria y Equipo	273,30		
	Depreciación acumulada Maquinaria y Equipo			273,30
	62			
Ene-30	CIF REALES		162,44	
	Amortización de fábrica	162,44		
	Amortización acumulada de activos diferidos			162,44
	V/ amortización mensual de activos diferidos			
			351456,45	351456,45



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LIBRO DIARIO

Folio 11

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
2009	Vienen		351456,45	351456,45
	63			
Ene-30	Impuestos por pagar		4.681,77	
	12% IVA en ventas	4.681,77		
	Impuesto por pagar			751,85
	12% IVA crédito tributario			3929,92
	V/ Registro para liquidar el IVA.			
	64			
Ene-30	Ventas		29600,00	
	Costo de Ventas			17540,00
	Utilidad Bruta en ventas			12060,00
	V/ registro para establecer la utilidad bruta			
	65			
Ene-30	Gasto de Administración y ventas		3197,68	
	Sueldos	2321,33		
	Horas Extras	83,99		
	Aporte patronal	292,25		
	Décimo tercer sueldo	200,44		
	Décimo cuarto sueldo	63,99		
	Fondos de Reserva	135,46		
	Vacaciones	100,22		
	Sueldos por pagar			2097,76
	IESS por pagar			517,15
Ene-30	Décimo tercer sueldo por pagar			200,44
	Décimo cuarto sueldo por pagar			63,99
	Vacaciones por pagar			100,22
	Fondos de reserva por pagar			135,46
	Impuesto a la renta empleados			7,66
	Préstamos quirografarios IESS por pagar			75,00
	V/ Registro de el rol administrativo por el mes de enero			
	66			
Ene-30	Gastos de administración		357,00	
	Servicios Básicos por pagar			357,00
	V/ Servicios Básicos por pagar de administración			
	67			
30-Ene	Gastos Bancarios		25,96	
	Chequera	11,00		
	Servicios bancarios	14,96		
	Bancos			25,96
	V/ registro de débitos en la cuenta bancos			
	68			
Ene-30	Cuentas incobrables		434,00	
	Provisión Cuentas Incobrables			434,00
	V/Registro de la provisión para cuentas incobrables			
			389752,86	389752,86



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA.

LIBRO MAYOR

1		2	
CAJA		BANCOS	
1	5468,78	1	1615,13
9	15000,00	10	15000,00
	2980,57 *2		45,00 *7
	689,04 *4		193,32 *15
	18,32 *6		3019,20 *18
	15000,00 *10		4000,00 *31
	162,62 *12		147,36 *43
	48,13 *14		70,00 *44
	5,00 *16		3085,52 *46
	36,00 *19		1352,51 *58
	1,50 *27		1041,57 *60
	15,54 *42		25,96 *67
	20468,78		16615,13
	18956,72		12980,44
	1512,06		3634,69
3		4	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES		CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	
1	72899,37	1	60
56	43400,49		
	15000,00 *9		
	116299,86		60
	15000,00		
	101299,86		
5		6	
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA		INVENTARIO PEP	
1	342,86	1	2327
	342,86		
	342,86		2327
7		8	
INVENTARIO MPD		12% CRÉDITO TRIBUTARIO	
1	8620,93	1	2258,46
3	250	2	30
4	696	5	44,88
5	374	6	1,98
11	8240	8	132
12	146,5	11	988,8
13	268	12	17,58
14	43,36	13	32,16
15	180	14	5,2
		15	21,6
		16	55,2
		17	21,6
		18	326,4
		42	1,68
	18818,79		3937,54
	7606,2		3937,54
	11212,59		0



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA.

LIBRO MAYOR

<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">9</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">INVENTARIO IDA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">19340,22</td><td style="width: 80%;">63,5 *20</td></tr> <tr><td>16</td><td>460</td><td>1063,79 *22</td></tr> <tr><td>17</td><td>180</td><td>1055,21 *24</td></tr> <tr><td>18</td><td>2720</td><td>1055,21 *26</td></tr> <tr><td>33</td><td>8,58</td><td>1055,21 *29</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>1644 *37</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>1644 *39</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>1598,4 *41</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>1598,4 *48</td></tr> <tr><td></td><td>22708,8</td><td>10777,72</td></tr> <tr style="border-top: 3px double black;"><td></td><td>11931,08</td><td></td></tr> </tbody> </table>	INVENTARIO IDA			1	19340,22	63,5 *20	16	460	1063,79 *22	17	180	1055,21 *24	18	2720	1055,21 *26	33	8,58	1055,21 *29			1644 *37			1644 *39			1598,4 *41			1598,4 *48		22708,8	10777,72		11931,08		<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">10</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">INV. PRODUCTO TERMINADO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">4962,61</td><td style="width: 80%;">17540 *57</td></tr> <tr><td>35</td><td>11905,46</td><td></td></tr> <tr><td>52</td><td>6557,12</td><td></td></tr> <tr><td>55</td><td>6441,05</td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr style="border-top: 3px double black;"><td></td><td>29866,24</td><td>17540</td></tr> <tr style="border-top: 3px double black;"><td></td><td>12326,24</td><td></td></tr> </tbody> </table>	INV. PRODUCTO TERMINADO			1	4962,61	17540 *57	35	11905,46		52	6557,12		55	6441,05																								29866,24	17540		12326,24	
INVENTARIO IDA																																																																															
1	19340,22	63,5 *20																																																																													
16	460	1063,79 *22																																																																													
17	180	1055,21 *24																																																																													
18	2720	1055,21 *26																																																																													
33	8,58	1055,21 *29																																																																													
		1644 *37																																																																													
		1644 *39																																																																													
		1598,4 *41																																																																													
		1598,4 *48																																																																													
	22708,8	10777,72																																																																													
	11931,08																																																																														
INV. PRODUCTO TERMINADO																																																																															
1	4962,61	17540 *57																																																																													
35	11905,46																																																																														
52	6557,12																																																																														
55	6441,05																																																																														
	29866,24	17540																																																																													
	12326,24																																																																														
<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">11</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">INV. INSUMOS INDIRECTOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">9168,98</td><td style="width: 80%;">234,57 *23</td></tr> <tr><td>6</td><td>16,5</td><td>234,57 *25</td></tr> <tr><td>8</td><td>1100</td><td>234,57 *28</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>234,57 *30</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>283,35 *38</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>283,35 *40</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>283,35 *47</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>283,35 *49</td></tr> <tr><td></td><td>10285,48</td><td>2071,68</td></tr> <tr style="border-top: 3px double black;"><td></td><td>8213,8</td><td></td></tr> </tbody> </table>	INV. INSUMOS INDIRECTOS			1	9168,98	234,57 *23	6	16,5	234,57 *25	8	1100	234,57 *28			234,57 *30			283,35 *38			283,35 *40			283,35 *47			283,35 *49		10285,48	2071,68		8213,8		<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">12</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">MAQUINARIA Y EQUIPO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">34842,12</td><td style="width: 80%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	MAQUINARIA Y EQUIPO			1	34842,12																																								
INV. INSUMOS INDIRECTOS																																																																															
1	9168,98	234,57 *23																																																																													
6	16,5	234,57 *25																																																																													
8	1100	234,57 *28																																																																													
		234,57 *30																																																																													
		283,35 *38																																																																													
		283,35 *40																																																																													
		283,35 *47																																																																													
		283,35 *49																																																																													
	10285,48	2071,68																																																																													
	8213,8																																																																														
MAQUINARIA Y EQUIPO																																																																															
1	34842,12																																																																														
<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">13</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">EQUIPO DE CÓMPUTO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">2147,00</td><td style="width: 80%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	EQUIPO DE CÓMPUTO			1	2147,00																	<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">14</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">MUEBLES DE OFICINA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">477,63</td><td style="width: 80%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	MUEBLES DE OFICINA			1	477,63																																																				
EQUIPO DE CÓMPUTO																																																																															
1	2147,00																																																																														
MUEBLES DE OFICINA																																																																															
1	477,63																																																																														
<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">16</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">EQUIPO DE OFICINA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">117,00</td><td style="width: 80%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	EQUIPO DE OFICINA			1	117,00																	<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">15</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">MARCAS DE FABRICA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 15%;">12217,85</td><td style="width: 80%;"></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	MARCAS DE FABRICA			1	12217,85																																																				
EQUIPO DE OFICINA																																																																															
1	117,00																																																																														
MARCAS DE FABRICA																																																																															
1	12217,85																																																																														
<p style="text-align: right; margin-bottom: 0;">17</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #e0ffff;"> <th colspan="3" style="text-align: left; padding: 5px;">IESS POR PAGAR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="width: 5%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 80%;">410,66 *1</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>320,78 *58</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>247,04 *60</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>517,15 *65</td></tr> <tr style="border-top: 3px double black;"><td></td><td></td><td>1495,63</td></tr> </tbody> </table>	IESS POR PAGAR					410,66 *1			320,78 *58			247,04 *60			517,15 *65			1495,63																																																													
IESS POR PAGAR																																																																															
		410,66 *1																																																																													
		320,78 *58																																																																													
		247,04 *60																																																																													
		517,15 *65																																																																													
		1495,63																																																																													



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA.

LIBRO MAYOR

<p style="text-align: right;">18</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">SUELDOS POR PAGAR MOD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;">2</td> <td style="width: 80%;">2980,57</td> <td style="width: 10%; text-align: right;">2980,57 *1</td> </tr> <tr> <td>58</td> <td>2100,80</td> <td style="text-align: right;">758,35 *32</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">447,55 *50</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">422,69 *53</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">472,21 *29</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">5081,37</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">5081,37</td> </tr> </tbody> </table>	SUELDOS POR PAGAR MOD		2	2980,57	2980,57 *1	58	2100,80	758,35 *32			447,55 *50			422,69 *53			472,21 *29		5081,37	5081,37	<p style="text-align: right;">19</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">CUENTAS POR PAGAR PROVEE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;">20</td> <td style="width: 80%;">70,49</td> <td style="width: 10%; text-align: right;">19275,53 *1</td> </tr> <tr> <td>31</td> <td>4000,00</td> <td style="text-align: right;">268,50 *3</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">415,15 *5</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">1221,00 *8</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">9146,40 *11</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">297,48 *13</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">510,60 *16</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">199,80 *17</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">4070,49</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">31334,46</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">27263,97</td> </tr> </tbody> </table>	CUENTAS POR PAGAR PROVEE		20	70,49	19275,53 *1	31	4000,00	268,50 *3			415,15 *5			1221,00 *8			9146,40 *11			297,48 *13			510,60 *16			199,80 *17		4070,49	31334,46			27263,97																					
SUELDOS POR PAGAR MOD																																																																										
2	2980,57	2980,57 *1																																																																								
58	2100,80	758,35 *32																																																																								
		447,55 *50																																																																								
		422,69 *53																																																																								
		472,21 *29																																																																								
	5081,37	5081,37																																																																								
CUENTAS POR PAGAR PROVEE																																																																										
20	70,49	19275,53 *1																																																																								
31	4000,00	268,50 *3																																																																								
		415,15 *5																																																																								
		1221,00 *8																																																																								
		9146,40 *11																																																																								
		297,48 *13																																																																								
		510,60 *16																																																																								
		199,80 *17																																																																								
	4070,49	31334,46																																																																								
		27263,97																																																																								
<p style="text-align: right;">20</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">SERVICIOS BASICOS POR PAGAR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">147,36 *1</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">357 *66</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">504,36</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	SERVICIOS BASICOS POR PAGAR				147,36 *1			357 *66		504,36		<p style="text-align: right;">21</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">OTRAS CUENTAS POR PAGAR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">13057,92</td> </tr> </tbody> </table>	OTRAS CUENTAS POR PAGAR				13057,92																																																									
SERVICIOS BASICOS POR PAGAR																																																																										
		147,36 *1																																																																								
		357 *66																																																																								
	504,36																																																																									
OTRAS CUENTAS POR PAGAR																																																																										
		13057,92																																																																								
<p style="text-align: right;">22</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">IMPUESTOS POR PAGAR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;">20</td> <td style="width: 80%;">0,64</td> <td style="width: 10%; text-align: right;">3085,52 *1</td> </tr> <tr> <td>46</td> <td>3085,52</td> <td style="text-align: right;">2,5 *3</td> </tr> <tr> <td>63</td> <td>4661,77</td> <td style="text-align: right;">9 *3</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">6,96 *4</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">3,74 *5</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">0,17 *6</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">11 *8</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">82,4 *11</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">1,47 *12</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">2,68 *13</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">0,43 *14</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">1,8 *15</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">6,48 *15</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">4,6 *16</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">1,8 *17</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">27,2 *18</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">0,14 *42</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">4661,77 *56</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">9414,72 *56</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">751,85</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">7747,93</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">18076,23</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">10328,3</td> </tr> </tbody> </table>	IMPUESTOS POR PAGAR		20	0,64	3085,52 *1	46	3085,52	2,5 *3	63	4661,77	9 *3			6,96 *4			3,74 *5			0,17 *6			11 *8			82,4 *11			1,47 *12			2,68 *13			0,43 *14			1,8 *15			6,48 *15			4,6 *16			1,8 *17			27,2 *18			0,14 *42			4661,77 *56			9414,72 *56			751,85		7747,93	18076,23			10328,3	<p style="text-align: right;">23</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">50765,54</td> </tr> </tbody> </table>	APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES				50765,54
IMPUESTOS POR PAGAR																																																																										
20	0,64	3085,52 *1																																																																								
46	3085,52	2,5 *3																																																																								
63	4661,77	9 *3																																																																								
		6,96 *4																																																																								
		3,74 *5																																																																								
		0,17 *6																																																																								
		11 *8																																																																								
		82,4 *11																																																																								
		1,47 *12																																																																								
		2,68 *13																																																																								
		0,43 *14																																																																								
		1,8 *15																																																																								
		6,48 *15																																																																								
		4,6 *16																																																																								
		1,8 *17																																																																								
		27,2 *18																																																																								
		0,14 *42																																																																								
		4661,77 *56																																																																								
		9414,72 *56																																																																								
		751,85																																																																								
	7747,93	18076,23																																																																								
		10328,3																																																																								
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES																																																																										
		50765,54																																																																								
<p style="text-align: right;">24</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">UTILIDADES EJERCICIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">60503,21 *1</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">*74</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">0</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">60503,21</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">60503,21</td> </tr> </tbody> </table>	UTILIDADES EJERCICIO				60503,21 *1			*74		0	60503,21			60503,21	<p style="text-align: right;">25</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">DEPRECIACIÓN ACUM. MAQ. Y EQ.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">18001,81 *1</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">273,3 *61</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">18275,11</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	DEPRECIACIÓN ACUM. MAQ. Y EQ.				18001,81 *1			273,3 *61		18275,11																																																	
UTILIDADES EJERCICIO																																																																										
		60503,21 *1																																																																								
		*74																																																																								
	0	60503,21																																																																								
		60503,21																																																																								
DEPRECIACIÓN ACUM. MAQ. Y EQ.																																																																										
		18001,81 *1																																																																								
		273,3 *61																																																																								
	18275,11																																																																									
<p style="text-align: right;">26</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">PRÉSTAMO BANCARIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">4233,22 *1</td> </tr> </tbody> </table>	PRÉSTAMO BANCARIO				4233,22 *1	<p style="text-align: right;">27</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">DEPRECIACION ACUM, MUEBLES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">378,12 *1</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">7,79 *69</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">385,91</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	DEPRECIACION ACUM, MUEBLES				378,12 *1			7,79 *69		385,91																																																										
PRÉSTAMO BANCARIO																																																																										
		4233,22 *1																																																																								
DEPRECIACION ACUM, MUEBLES																																																																										
		378,12 *1																																																																								
		7,79 *69																																																																								
	385,91																																																																									
<p style="text-align: right;">28</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">RESERVA LEGAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">400 *1</td> </tr> </tbody> </table>	RESERVA LEGAL				400 *1	<p style="text-align: right;">29</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e0f0ff;">AMORTIZACION ACUM. MARCAS F.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">1600 *1</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">162,44 *62</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black;">1762,44</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	AMORTIZACION ACUM. MARCAS F.				1600 *1			162,44 *62		1762,44																																																										
RESERVA LEGAL																																																																										
		400 *1																																																																								
AMORTIZACION ACUM. MARCAS F.																																																																										
		1600 *1																																																																								
		162,44 *62																																																																								
	1762,44																																																																									



ESCUOLA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA.

LIBRO MAYOR

30		31	
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES		CIF REALES	
	408,38 *1	16	5
	434 *68	23	234,57
		25	234,57
		27	1,5
	842,38	28	234,57
		30	234,57
		38	283,35
		40	283,35
		43	147,36
		45	45
		47	283,35
		49	283,35
		60	1594,65
		61	273,3
		62	162,44
			4300,93
32		34	
DEPRECIACIÓN ACUM. EQ. DE COM		GASTOS GENERALES	
	1179,1 *1	19	36 36 *70
	59,64 *69		
	1238,74		36 36
33		36	
DEPRECIACIÓN ACUM. EQ. OFICINA		1% RETENCIÓN EN LA FUENTE	
	39 *1	56	296
	3,25 *69		
	42,25		
35		38	
SUMINISTROS DE FÁBRICA		EQUIPO MENOR	
3	45 45 *45	42	14
44	70		
	115 45		
	70		
37		38	
CIF APLICADOS		EQUIPO MENOR	
	3102 *34		
	930,6 *51		
	930,6 *54		
	4963,2		



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA.

LIBRO MAYOR

39

INVENTARIO P.EP. MPD		
21	3824,27	3824,27 *35
36	3781,93	1890,97 *52
		1890,96 *55
	7606,20	7606,20

40

INVENTARIO PEP IDA		
22	1063,79	8,58 *33
24	1055,21	4220,84 *35
26	1055,21	3288 *52
29	1055,21	3196,8 *55
37	1644	
39	1644	
41	1598,4	
48	1598,4	
	10714,22	10714,22

41

INVENTARIO PEP MOD		
32	758,35	758,35 *35
50	447,55	447,55 *52
53	422,69	422,69 *55
	1628,59	1628,59

42

INVENTARIO PEP CIF APLICADOS		
34	3102	3102 *35
51	930,6	930,6 *52
54	930,6	930,6 *55
	4963,2	4963,2

43

VENTAS		
64	29600	29600 *56

44

COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS		
57	17540	17540 *64

45

DÉCIMO TERCER SUELDO X PAGAR		
		124,33 *58
		95,75 *60
		200,44 *65
		420,5

46

DÉCIMO CUARTO SUELDO X PAGAR		
		116,67 *58
		66,67 *60
		63,99 *65
		247,33

47

VACACIONES X PAGAR		
		62,17 *58
		47,88 *60
		100,22 *65
		210,27

48

FONDOS DE RESERVA X PAGAR		
		124,33 *58
		95,75 *60
		135,46 *65
		355,54



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA.

LIBRO MAYOR

		49	
		PÉRDIDA EN GESTIÓN DE RR.HH.	
59	472,21	472,21	*70

		50	
		UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	
71	12060	12060	

		51	
		GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	
65	3197,68	3625,36	*70
66	357,00		
69	70,68		
	3625,36	3625,36	

		52	
		SUELDOS POR PAGAR ADM. Y VENTAS	
		2097,76	

		53	
		IMPUESTO A LA RENTA EMPLEADOS	
		7,66	*65

		54	
		PRESTAMOS QUIRO. IESS POR PAGAR	
		75,00	

		55	
		GASTOS BANCARIOS	
67	25,96	25,96	*70

		56	
		CUENTAS INCOBRABLES	
68	434	434	

		57	
		PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
70	4593,53	12060	*71
72	7466,47		
	12060	12060	

		58	
		UTILIDAD NETA DEL EJECICIO	
		7466,47	
	0	7466,47	

		23	
		CAPITAL SOCIAL	
		400	*1
	0	400	



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA
BALANCE DE COMPROBACIÓN EXPRESADO EN \$
AL 31 DE ENERO DEL 2009

No	Cuenta	SUMAS		SALDOS	
		Debe	Haber	Deudor	Acreedor
1	Caja	20468,78	18956,72	1512,06	
2	Bancos	16615,13	12980,44	3634,69	
3	Cuentas por cobrar clientes	116299,86	15000,00	101299,86	
4	Cuentas por cobrar empleados	60,00	0,00	60,00	
5	Anticipo Impuesto a la Renta	342,86	0,00	342,86	
6	Inventario P.E.P.	2327,00	0,00	2327,00	
7	Inventario MPD	18818,79	7606,20	11212,59	
8	12% Crédito Tributario	3937,54	3937,54	0,00	
9	Inventario IDA	22708,80	10777,72	11931,08	
10	Inventario Producto terminado	29866,24	17540,00	12326,24	
11	Inventario Insumos Indirectos A.	10285,48	2071,68	8213,80	
12	Maquinaria y Equipo	34842,12	0,00	34842,12	
13	Equipo de Cómputo	2147,00	0,00	2147,00	
14	Muebles de Oficina	477,63	0,00	477,63	
15	Marcas de fábrica	12217,85	0,00	12217,85	
16	Equipo de Oficina	117,00	0,00	117,00	
17	IESS por Pagar	0,00	1495,63		1495,63
18	Sueldos por pagar MOD	5081,37	5081,37		0,00
19	Cuentas por pagar proveedores	4070,49	31334,46		27263,97
20	Servicios Básicos por pagar	0,00	504,36		504,36
21	Otras cuentas por pagar	0,00	13057,92		13057,92
22	Impuestos por pagar	7747,93	18076,23		10328,30
22	Aporte futuras capitalizaciones		400,00		400,00
23	Capital Social	0,00	50765,54		50765,54
24	Utilidad del Ejercicio		60503,21		60503,21
25	Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo	0,00	18275,11		18275,11
26	Préstamo bancario	0,00	4233,22		4233,22
27	Depreciación Acumulada Muebles de Oficina	0,00	385,91		385,91
28	Reserva Legal	0,00	400,00		400,00
29	Amortización Acumulada Marcas de fabrica	0,00	1762,44		1762,44
30	Provisión Cuentas Incobrables	0,00	842,38		842,38
31	CIF- Reales	4300,93	0,00	4300,93	
32	Depreciación Acumulada Equipo de Computo	0,00	1238,74		1238,74
33	Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	0,00	42,25		42,25
34	Gastos Generales	36,00	36,00		0,00
35	Suministros de Fabrica	115,00	45,00	70,00	
36	1% Retención en la Fuente	296,00	0,00	296,00	
37	CIF- Aplicados	0,00	4963,20		4963,20
38	Equipo Menor	14,00	0,00	14,00	
39	Inventario Producción en Proceso MPD	7606,20	7606,20	0,00	0,00
40	Inventario Producción en Proceso IDA	10714,22	10714,22	0,00	0,00
41	Inventario Producción en Proceso MOD	1628,59	1628,59	0,00	0,00
42	Inventario Producción en Proceso CIF-A	4963,20	4963,20	0,00	0,00
43	Ventas	29600,00	29600,00	0,00	0,00
44	Costo de ventas	17540,00	17540,00	0,00	0,00
45	Décimo Tercer Sueldo por pagar		420,50		420,50
46	Décimo Cuarto Sueldo por pagar		247,33		247,33
47	Vacaciones por Pagar		210,27		210,27
48	Fondos de Reserva por pagar		355,54		355,54
49	Pérdida en Gestión de RR. HH	472,21	472,21	0,00	0,00
50	Utilidad Bruta en ventas	12060,00	12060,00	0,00	0,00
51	Gastos Administrativos y Ventas	3625,36	3625,36	0,00	0,00
52	Sueldos por Pagar administración y Ventas		2097,76	0,00	2097,76
53	Impuesto a la Renta Empleados		7,66	0,00	7,66
54	Prestamos Quirografarios IESS por Pagar		75,00	0,00	75,00
55	Gastos Bancarios	25,96	25,96	0,00	0,00
56	Cuentas Incobrables	434,00	434,00	0,00	0,00
57	Perdidas y Ganancias	12060,00	12060,00	0,00	0,00
58	Utilidad Neta del Ejercicio		7466,47	0,00	7466,47
	TOTALES	413923,54	413923,54	207342,71	207342,71



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA. ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS \$ DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

Inventario Inicial de MPD		8620,93
Inventario Inicial de IDA		19340,22
Compras de MPD	10197,86	
Compras de IDA	3360,00	
(-) Devolución en compras	<u>-63,50</u>	
(=) Compra de materiales		13494,36
(-) Inventario Final de MPD		-11212,59
(-) Inventario Final de IDA		-11931,08
(=) Costo de MPD e IDA Utilizadas		<u>18311,84</u>
Mano de Obra Directa		
OP#1	758,35	
OP#2	447,55	
OP#3	<u>422,69</u>	
Total Mano de Obra Directa		<u>1628,59</u>
(=) Costo Primo		19940,43
Costos Indirectos de Fabricación Aplicados		
OP #1	3102,00	
OP#2	930,60	
OP#3	<u>930,60</u>	
Total Costos Indirectos de Fabricación Aplicados		<u>4963,20</u>
(=) Costo de Producción en Proceso		24903,63
Inventario Inicial Producción en Proceso		<u>2327,00</u>
(=) Costo de Producción en Proceso		27230,63
(-) Inventario Final de Productos en Proceso		<u>-2327,00</u>
(=) Costo de Artículos Terminados		24903,63
Inventario Inicial de Artículos Terminados		<u>4962,61</u>
(=) Disponible en artículos Terminados		29866,24
(-) Inventario Final Artículos terminados		<u>-12326,24</u>
(=) Costo de Artículos Vendidos		<u><u>17540,00</u></u>

Gerente General

Contador de Costos



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA. ESTADO DE RESULTADOS EXPRESADO EN \$ DEL 1 DE ENERO AL 31 DE ENERO DEL 2009

Ventas		29600,00
(+) Inventario Inicial de Artículos terminados	4962,61	
Costo de Artículos Terminados	24903,63	
(-) Inventario Final de Artículos Terminados	<u>-12326,24</u>	
(-) Costo de Ventas		<u>-17540,00</u>
(=) Utilidad Bruta en Ventas		12060,00
(-) Gastos no operacionales		
Pérdida en Gestión de RR.HH		472,21
Gastos Generales		36
Gastos de Administración y Ventas		
Gastos de adm. y ventas- Sueldos y Salarios	2321,33	
Gastos de adm. y ventas- Horas Extras	83,99	
Gastos de adm. y ventas- Aporte Patronal	292,25	
Gastos de adm. y ventas- Décimo Tercer sueldo	200,44	
Gastos de adm. y ventas- Décimo Cuarto sueldo	63,99	
Gastos de adm. y ventas- Fondos de Reserva	135,46	
Gastos de adm. y ventas- Vacaciones	100,22	
Depreciación Equipo de Computación	59,64	
Depreciación Muebles de oficina	7,79	
Depreciación Equipo de oficina	3,25	
Servicios Basicos	<u>357,00</u>	
Total Gastos de Administración		3625,36
(-) Gasto de Ventas		
Cuentas Incobrables	<u>434,00</u>	
Total Gasto de Ventas		434,00
(-) Gastos Financieros		
Gastos bancarios	<u>25,96</u>	
Total Gastos Financieros		<u>25,96</u>
(-) TOTAL GASTOS		<u>-4593,53</u>
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO (enero 2009)		<u>7466,47</u>

Gerente General

Contador de Costos



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA. BALANCE GENERAL EXPRESADO EN \$ AL 31 DE ENERO DEL 2009

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	1512,06	
Bancos	3634,69	
Cuentas por Cobrar Clientes	101299,86	
Provisión Cuentas Incobrables	-842,38	
Cuentas por Cobrar Empleados	60,00	
Inventario Materia Prima Directa	11212,59	
Inventario Insumos Directos Adicionales	11931,08	
Inventario Producción en Proceso	2327,00	
Inventario Artículos Terminados	12326,24	
Inventario Insumos Indirectos Adicionales	8213,80	
Suministros de Fabrica	70,00	
Equipo Menor	14,00	
Anticipo Impuesto a la Renta	342,86	
1 % Retención en la Fuente Renta	296,00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		152397,80

ACTIVO FIJO

Maquinaria y Equipo	34842,12	
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo	-18275,11	
Equipo de Cómputo	2147,00	
Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	-1238,74	
Muebles de Oficina	477,63	
Depreciación Acumulada Muebles de Oficina	-385,91	
Equipo de Oficina	117,00	
Depreciación Acumulada Equipo de Oficina	-42,25	
Marcas de Fabrica	12217,85	
Amortización Marcas de Fabrica	-1762,44	
TOTAL ACTIVO FIJO		28097,15

OTROS ACTIVOS

CIF - Reales	4300,93	
TOTAL OTROS ACTIVOS		4300,93

TOTAL ACTIVO

184795,88

GERENTE GENERAL

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por Pagar Proveedores	27263,97	
Otras cuentas por Pagar	13057,92	
Sueldos por Pagar administración y ventas	2097,76	
IESS por Pagar	1495,63	
Servicios Básicos por Pagar	504,36	
Impuestos por Pagar	10328,30	
Décimo Tercer Sueldo por pagar	420,50	
Décimo Cuarto Sueldo por pagar	247,33	
Vacaciones por Pagar	210,27	
Fondos de Reserva por Pagar	355,54	
Impuesto a la Renta Empleados	7,66	
Prestamos Quirografarios IESS por pagar	75,00	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		56064,24

PASIVO A LARGO PLAZO

Préstamo Bancario	4233,22	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		4233,22

OTROS PASIVOS

CIF- Aplicados	4963,2	
TOTAL OTROS PASIVOS		4963,2
TOTAL PASIVO		65260,66

PATRIMONIO

Capital Social	51165,54	
Reserva Legal	400	
Utilidad del Ejercicio	60503,21	
Utilidad del Neta del Ejercicio	7466,47	
TOTAL PATRIMONIO		119535,215

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

184795,88
0,00

CONTADOR GENERAL



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS MPD

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Alcohol 96°					Existencia máxima:		20.000 litros				
Código:001					Existencia mínima:		10.000 litros				
Referencia:					Existencia crítica:		5.000 litros				
Proveedor JM, Soderal											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							6.660	1,15	7.659,00	
07-Ene	Compra Fac# 4847	8.000	1,03	8.240				14.660	1,08	15.899,00	
09-Ene	Envió OP# 001				2.100	1,08	2.277,48	12.560	1,08	13.621,52	
20-Ene	Envió OP# 002				2.880	1,08	3.123,41	9.680	1,08	10.498,11	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Base de Vino					Existencia máxima:		1.000 litros				
Código: 002					Existencia mínima:		300 litros				
Referencia:					Existencia crítica:		100 litros				
Proveedor ; Patricio Montufar											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							120	0,30	36,00	
07-Ene	Compra Fac# 4847	600	0,30	180				720	0,30	216,00	
09-Ene	Envió OP# 001				675	0,30	202,50	45	0,30	13,50	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Durazno A.					Existencia máxima:		30 kg				
Código: 003					Existencia mínima:		3 kg				
Referencia:					Existencia crítica:		1 kg				
Proveedor ; Aromcolor											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							0,810	18,86	15,28	
05-Ene	Compra Fac# 4847	19	18,00	342				20	18,04	357,28	
09-Ene	Envió OP# 001				9,00	18,04	162,32	11	18,04	194,96	
20-Ene	Envió OP# 002				9,0	18,04	162,32	2	18,04	32,64	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Durazno M.					Existencia máxima:		20 kg				
Código: 004					Existencia mínima:		3 kg				
Referencia:					Existencia crítica:		1 kg				
Proveedor ; CM											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							-	0,19	-	
05-Ene	Compra Fac#024	10	25,00	250				10	25,00	250,00	
09-Ene	Envió OP# 001				5,06	25,00	126,50	5	25,00	123,50	
20-Ene	Envió OP# 002				4,5	25,00	112,50				



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS MPD

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Durazno C.					Existencia máxima:		10		kg		
Código: 005					Existencia mínima:		2		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		1		kg		
Proveedor ; Crame											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							4,900	52,08	255,19	
09-Ene	Envió OP# 001				3	52,08	156,24	1,900	52,08	98,95	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Color Caramelo					Existencia máxima:		25		kg		
Código: 006					Existencia mínima:		5		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		1		kg		
Proveedor ; TC}											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							7,760	3,13	24,29	
05-Ene	Compra Fac#024	10	2,80	28				18	2,94	52,29	
09-Ene	Envió OP# 001				6,37	2,94	18,75	11	2,94	33,53	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Acido C.					Existencia máxima:		30		kg		
Código:007					Existencia mínima:		10		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		5		kg		
Proveedor ; hyh											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							25,000	1,85	46,25	
09-Ene	Envió OP# 001				17	1,85	30,53	8,500	1,85	15,73	
20-Ene	Envió OP# 002				0,81	1,85	1,499				

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Sorbato de P					Existencia máxima:		30		kg		
Código:008					Existencia mínima:		10		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		5		kg		
Proveedor ; hyh											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							17,500	5,20	91,00	
09-Ene	Envió OP# 001				15,8	5,20	81,90	1,750	5,20	9,10	



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS MPD

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Meta bisulfito. S					Existencia máxima:			3 kg		
Código:009					Existencia mínima:			1 kg		
Referencia:					Existencia crítica:			0,5 kg		
Proveedor ; hyh										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							1,200	2,00	2,40
09-Ene	Envío OP# 001				0,9	2,00	1,80	0,300	2,00	0,60

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Azúcar					Existencia máxima:			2.000 kg		
Código: 010					Existencia mínima:			500 kg		
Referencia:					Existencia crítica:			100 kg		
Proveedor ; Varios										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							120,000	0,59	70,80
05-Ene	Compra Fac#005	1.200	0,58	696				1.320	0,58	766,80
09-Ene	Envío OP# 001				1.125,00	0,58	653,52	195	0,58	113,28
20-Ene	Envío OP# 002				180	0,58	104,56			

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Edulmix					Existencia máxima:			10 kg		
Código:011					Existencia mínima:			5 kg		
Referencia:					Existencia crítica:			1 kg		
Proveedor ; TC										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							0,710	33,60	23,86
07-Ene	Compra Fac#433	8	30,00	240				9	30,29	263,86
12-Ene	Envío OP# 001				3,75	30,29	113,60	5	30,29	150,26
20-Ene	Envío OP# 001				0,810	30,29	24,54			

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Durazno Ma					Existencia máxima:			20 kg		
Código: 012					Existencia mínima:			5 kg		
Referencia:					Existencia crítica:			1 kg		
Proveedor ; magic										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							5,160	14,65	75,59
07-Ene	Compra Fac#246	10	14,65	147				15	14,65	222,09
20-Ene	Envío OP# 002				14,00	14,65	205,10	1	14,65	16,99
09-Ene										



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS MPD

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Zumo de Li					Existencia máxima:		5		kg		
Código: 013					Existencia mínima:		1		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		0,5		kg		
Proveedor ; Arom											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							1,680	17,70	29,73	
05-Ene	Compra Fac#0759	2	16,00	32				3,68	16,77	61,73	
20-Ene	Envío OP# 002				0,108	16,77	1,81	3,57	16,77	59,92	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Sacarina					Existencia máxima:		5		kg		
Código: 014					Existencia mínima:		1		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		0,5		kg		
Proveedor ; hyh											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							0,940	42,56	40,01	
09-Ene	Envío OP# 002				0,81	42,56	34,47	0,130	42,56	5,53	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Glicerina					Existencia máxima:		15		kg		
Código: 015					Existencia mínima:		5		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		1		kg		
Proveedor ; Varios											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							0,830	5,43	4,50	
05-Ene	Compra Fac#002	8	5,43	43				9	5,43	47,91	
09-Ene	Envío OP# 001				2,16	5,43	11,72	7	5,43	36,19	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Materi Prima Directa					Existencia máxima:		xxxx		kg		
Código: XXX					Existencia mínima:		xxxx		kg		
Referencia:					Existencia crítica:		xxxx		kg		
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial									247,03	
										247,03	
										247,03	



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS INSUMOS

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Barra de silicona					Existencia máxima:		200		uni		
Código: 1A					Existencia mínima:		50		uni		
Referencia:					Existencia crítica:		10		uni		
Proveedor Varias Ferreterías											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							2	0,12	0,24	
06-Ene	Compra Fac# 3275	150	0,11	16,50				152	0,11	16,74	
12-Ene	Envío OP# 001 NE02				28	0,11	3,08	124	0,11	13,66	
14-Ene	Envío OP# 001 NE04				28	0,11	3,08	96	0,11	10,57	
15-Ene	Envío OP# 001 NE06				28	0,11	3,08	68	0,11	7,49	
19-Ene	Envío OP# 001 NE08				28	0,11	3	40	0,11	4,41	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Fundas Laminadas					Existencia máxima:		50.000		uni		
Código: 2A					Existencia mínima:		20.000		uni		
Referencia:					Existencia crítica:		10.000		uni		
Proveedor ; Plaslit											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							7.455	0,09	663,50	
08-Ene	Compra Fac# 236	32.000	0,09	2.720				39.455	0,09	3.383,50	
12-Ene	Envío OP# 001 NE 002				6.100	0,09	523,11	33.355	0,09	2.860,38	
14-Ene	Envío OP# 001 NE04				6.000	0,09	514,53	27.355	0,09	2.345,85	
15-Ene	Envío OP# 001 NE06				6.000	0,09	514,53	21.355	0,09	1.831,32	
19-Ene	Envío OP# 001 NE08				6.000	0,09	514,53	15.355	0,09	1.316,78	
		100	0,09	8,58				15.455	0,09	1.325,36	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Plegadizas					Existencia máxima:		60.000		uni		
Código: 3A					Existencia mínima:		30.000		uni		
Referencia:					Existencia crítica:		10.000		uni		
Proveedor ; ary											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							42.577,0	0,09	3.814,90	
12-Ene	Envío OP# 001 NE 002				6.000	0,09	537,60	36.577	0,09	3.277,30	
14-Ene	Envío OP# 001 NE04				6.000	0,09	537,60	30.577	0,09	2.739,70	
15-Ene	Envío OP# 001 NE06				6.000	0,09	537,60	24.577	0,09	2.202,10	
19-Ene	Envío OP # 001 NE08				6.000	0,09	537,60	18.577	0,09	1.664,50	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Corrugadas V					Existencia máxima:		4.000		uni		
Código: 1B					Existencia mínima:		2.000		uni		
Referencia:					Existencia crítica:		1.000		uni		
Proveedor ; Cransa											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							3.169,00	0,45	1.426,05	
12-Ene	Envío OP# 001 Ne03				500	0,45	225,00	2.669	0,45	1.201,05	
14-Ene	Envío OP# 001 NE05				500	0,45	225	2.169	0,45	976,05	
16-Ene	Envío OP# 001 NE07				500	0,45	225	1.669	0,45	751,05	
19-Ene	Envío OP# 001 NE09				500	0,45	225	1.169	0,45	526,05	



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS INSUMOS

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Grapas					Existencia máxima:			10 CAJAS		
Código: 2B					Existencia mínima:			4 CAJAS		
Referencia:					Existencia crítica:			1 CAJAS		
Proveedor ; qmc										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							9,00	4,69	42,21
12-Ene	Envío OP# 0003				1	4,69	4,69	8,00	4,69	37,52
14-Ene	Envío OP# 001 NE05				1	4,69	4,69	7,00	4,69	32,83
16-Ene	Envío OP# 001 NE07				1	4,69	4,69	6,00	4,69	28,14
19-Ene	Envío OP# 001 NE09				1	4,69	4,69	5,00	4,69	23,45
21-Ene	Envío OP# 002 NE12				1	4,69	4,69	4,00	4,69	18,76
23-Ene	Envío OP# 002 NE14				1	4,69	4,69	3,00	4,69	14,07
26-Ene	Envío OP# 003 NE15				1	4,69	4,69	2,00	4,69	9,38
28-Ene	Envío OP# 003 NE15				1	4,69	4,69	1,00	4,69	4,69

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Cinta					Existencia máxima:			150 UNI		
Código: 3B					Existencia mínima:			50 UNI		
Referencia:					Existencia crítica:			30 UNI		
Proveedor ;LP										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							150,00	1,22	183,00
12-Ene	Envío OP# 001 NE 03				4	1,22	4,88	146,000	1,22	178,12
14-Ene	Envío OP# 001 NE05				4	1,22	4,88	142,000	1,22	173,24
16-Ene	Envío OP# 001 NE07				4	1,22	4,88	138,000	1,22	168,36
19-Ene	Envío OP# 001 NE08				4	1,22	4,88	134,000	1,22	163,48
21-Ene	Envío OP# 002 NE12				3	1,22	3,66	131,000	1,22	159,82
23-Ene	Envío OP# 002 NE14				3	1,22	3,66	128,000	1,22	156,16
26-Ene	Envío OP# 003 NE16				3	1,22	3,66	125,000	1,22	152,50
28-Ene	Envío OP# 003 NE18				3	1,22	3,66	122,000	1,22	148,84

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Botellas 750cc					Existencia máxima:			20.000 UNI		
Código: 4A					Existencia mínima:			10.000 UNI		
Referencia:					Existencia crítica:			5.000 UNI		
Proveedor ; Varios										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							13.098,0	0,16	2.095,68
21-Ene	Envío OP# 002 NE 011				6.000	0,16	960,00	7.098	0,16	1.135,68
23-Ene	Envío OP# 002 NE13				6.000	0,16	960,00	1.098	0,16	175,68

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Válvula T.					Existencia máxima:			20.000 UNI		
Código:5A					Existencia mínima:			10.000 UNI		
Referencia:					Existencia crítica:			5.000 UNI		
Proveedor ; JM										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							12.036,0	0,09	1.083,24
21-Ene	Envío OP# 002 NE 011				6.000	0,09	540,00	6.036	0,09	543,24
23-Ene	Envío OP# 002 NE11				6.000	0,09	540,00	36	0,09	3,24
								36	0,09	3,24



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS INSUMOS

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Etiquetas D 750cc					Existencia máxima:		20.000		UNI		
Código: 6A					Existencia mínima:		10.000		UNI		
Referencia:					Existencia crítica:		4.000		UNI		
Proveedor ; Ross Dann											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							6.781	0,024	162,74	
07-Ene	Compra Fac# 256	10.000	0,02	240				16.781	0,024	402,74	
08-Ene	Devolución NE 001				1.500	0,024	36,00	15.281	0,024	366,74	
21-Ene	Envío OP# 002 NE11				6.000	0,024	144,00	9.281	0,024	222,74	
23-Ene	Envío OP# 002 NE11				6.000	0,024	144,00	3.281	0,024	78,74	
								3.281	0,024	78,74	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Etiquetas D 375cc					Existencia máxima:		30.000		UNI		
Código: 7A					Existencia mínima:		15.000		UNI		
Referencia:					Existencia crítica:		7.000		UNI		
Proveedor ; Ross Dann											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							16.524	0,02	363,53	
07-Ene	Compra Fac# 256	10.000	0,02	220				26.524	0,02	583,53	
08-Ene	Devolución NE001				1.500	0,022	33,00	25.024	0,02	550,53	
26-Ene	Envío OP# 03 NE15				12.000	0,022	264,00	13.024	0,02	286,53	
28-Ene	Envío OP# 003 NE17				12.000	0,022	264,00	1.024	0,02	22,53	
								1.024	0,02	22,53	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Corrugadas D 750cc					Existencia máxima:		2.000		UNI		
Código: 4B					Existencia mínima:		600		UNI		
Referencia:					Existencia crítica:		200		UNI		
Proveedor ; Cransa											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							807	0,43	347,01	
06-Ene	Compra Fac# 52450	1.000	0,43	430				1.807	0,43	777,01	
21-Ene	Envío OP# 002 NE12				500	0,43	215,00	1.307	0,43	562,01	
23-Ene	Envío OP# 002 NE14				500	0,43	215,00	807	0,43	347,01	
								807	0,43	347,01	

LICOMENA CIA. LTDA.											
Material: Corrugadas D 375cc					Existencia máxima:		2.000		UNI		
Código: 5B					Existencia mínima:		600		UNI		
Referencia:					Existencia crítica:		200		UNI		
Proveedor ; Cransa											
			ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	
01-Ene	Inicial							1.373	0,43	590,39	
06-Ene	Compra Fac# 52450	1.000	0,43	430				2.373	0,43	1.020,39	
28-Ene	Envío OP# 003 NE16				500	0,43	215,00	1.873	0,43	805,39	
30-Ene	Envío OP# 003 NE18				500	0,43	215,00	1.373	0,43	590,39	
								1.373	0,43	590,39	



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS INSUMOS

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Separadores					Existencia máxima:		4.000		UNI	
Código: 6B					Existencia mínima:		1.500		UNI	
Referencia:					Existencia crítica:		600		UNI	
Proveedor ; Cransa										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							950	0,120	114,00
06-Ene	Compra Fac# 52450	2.000	0,12	240				2.950	0,12	354,00
21-Ene	Envío OP# 002 NE12				500	0,12	60,00	2.450	0,12	294,00
23-Ene	Envío OP# 002 NE14				500	0,12	60,00	1.950	0,12	234,00
28-Ene	Envío OP# 003 NE016				500	0,12	60,00	1.450	0,12	174,00
30-Ene	Envío OP# 003 NE018				500	0,12	60,00	950	0,12	114,00
								950	0,12	114

Material: Botellas 375cc					Existencia máxima:		45.000		UNI	
Código: 8A					Existencia mínima:		20.000		UNI	
Referencia:					Existencia crítica:		10.000		UNI	
Proveedor ; Varios										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							28.378,0	0,09	2.554,02
26-Ene	Envío OP# 003 NE 015				12.000	0,09	1.080,00	16.378	0,09	1.474,02
28-Ene	Envío OP# 003 NE17				12.000	0,09	1.080,00	4.378	0,09	394,02
								4.378	0,09	394,02

Material: Tapas T.					Existencia máxima:		20.000		UNI	
Código: 9A					Existencia mínima:		10.000		UNI	
Referencia:					Existencia crítica:		5.000		UNI	
Proveedor ; JM										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							15.280,0	0,018	275,04
08-Ene	Compra seg fact2553	10.000	0,018	180				25.280	0,018	455,04
23-Ene	Envío OP# 003 NE15				12.000	0,018	216,00	13.280	0,018	239,04
28-Ene	Envío OP# 003 NE17				12.000	0,018	216,00	1.280	0,018	23,04
								1.280	0,018	23,04

Material: Capuchones					Existencia máxima:		50.000		UNI	
Código: 10A					Existencia mínima:		20.000		UNI	
Referencia:					Existencia crítica:		10.000		UNI	
Proveedor ; Varios										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							46.134,0	0,003	147,63
26-Ene	Envío OP# 003 NE 015				12.000	0,003	38,40	34.134	0,003	109,23
28-Ene	Envío OP# 003 NE17				12.000	0,003	38,40	22.134	0,003	70,83
								22.134	0,003	70,83
								22.134	0,003	70,83



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CONTROL DE INVENTARIOS INSUMOS

Material: Varios Insumos Directos adicionales					Existencia máxima:		xxxx	UNI		
Código: XXXXXX					Existencia mínima:		xxxx	UNI		
Referencia:					Existencia crítica:		xxxx	UNI		
Proveedor ; XXXX										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial									11.679,71
										-
										-
										-

Material: Varios Insumos Indirectos adicionales					Existencia máxima:		xxx	UNI		
Código: xxx					Existencia mínima:		xxx	UNI		
Referencia:					Existencia crítica:		xxx	UNI		
Proveedor ; xxx										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial									2.966,32
							-			-
							-			-
							-			-

CONTROL DE INVENTARIOS ARTICULOS TERMINADOS

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Vino D.					Existencia máxin		25.000	unidades		
Codigo:0045					Existencia mínir		10.000	unidades		
Referencia:					Existencia crítica:		5.000	unidades		
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							3.820	0,50	1.894,95
20-Ene	OP # 001	24.000	0,50	11.905				27.820	0,50	13.800,41
30-Ene	Venta seg Fact#				14.400	0,50	7.143,28	13.420	0,50	6.657,14
								13.420	0,50	6.657,14

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: LICOR D. 750cc					Existencia máxima:		###	Uni.		
Código: 0046					Existencia mínima:		6.000	Uni.		
Referencia:					Existencia crítica:		1.000	Uni.		
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							1.452	0,55	793,41
30-Ene	OP # 002	12.000	0,55	6.557				13.452	0,55	7.350,54
					9.600	0,55	5.245,70	3.852	0,55	2.104,84



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO


CONTROL DE INVENTARIOS ARTICULOS TERMINADOS

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: LICOR D 375cc					Existencia máxima:			###	UNI	
Código: 00046					Existencia mínima:			###	UNI	
Referencia:					Existencia crítica:			2.000	UNI	
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							2.100	0,27	563,59
30-Ene	OP # 003	24.000	0,27	6.441				26.100	0,27	7.004,64
					19.200	0,27	5.152,84	6.900	0,27	1.851,80
								6.900	0,27	1.851,80

LICOMENA CIA. LTDA.										
Material: Varios Artículos Terminados					Existencia máxima:			xxxx		
Código: 004					Existencia mínima:			xxxx		
Referencia:					Existencia crítica:			xxxx		
Proveedor ; CM										
		ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
Fech.	Detalle	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total	Cant.	C.U.	Total
01-Ene	Inicial							-		1.710,65



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA LTDA										
HOJA DE COSTOS										
										
ARTICULO		<u>Vino D.</u>		ORDEN DE PRODUCCIÓN <u>-001-</u>						
PRESENTACIÓN		_____		FECHA DE INICIACIÓN <u>09/01/2009</u>						
CARTON 1250		<u>24000 unidades</u>		FECHA DE TERMINACIÓN <u>20/01/2009</u>						
BOTELLA 750cc		_____		Litros <u>30000</u>						
BOTELLA 375cc		_____		_____						
MATERIA PRIMA DIRECTA			MANO DE OBRA DIRECTA				C. I. F. APLICADOS			
FECHA	Documento	VALOR	FECHA	No. Hrs.	PREC	VALOR	FECHA	Tasa	litros	VALOR
09-Ene	Nota de egreso # 001	3824,27	09-Ene	56	1,776	99,46	20-Ene	0,1034	30000	3102,00
			12-Ene	56	1,776	99,46				
			13-Ene	56	1,776	99,46				
			14-Ene	56	1,776	99,46				
			15-Ene	63	1,776	111,89				
TOTAL		3824,27	16-Ene	56	1,776	99,46				
INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES			19-Ene	56	1,776	99,46				
FECHA	Documento N°	VALOR	20-Ene	28	1,776	49,73				
12-Ene	Nota de egreso # 002	1063,79								
14-Ene	Nota de egreso # 004	1055,21								
15-Ene	Nota de egreso # 006	1055,21								
19-Ene	Nota de egreso # 008	1055,21								
20-Ene	Nota de devolución 001	-8,58								
TOTAL		4220,84		427						
TOTAL		8045,11	TOTAL			758,352	TOTAL			3102,00
<p>RESUMEN</p> <p>MATERIA PRIMA DIRECTA <u>3824,27</u></p> <p>INS. DIRECTOS ADICIONALES <u>4220,84</u></p> <p>MANO DE OBRA DIRECTA <u>758,35</u></p> <p>COSTOS INDIRECTOS DE FABRIC <u>3102,00</u></p> <p>COSTO TOTAL <u>11905,46</u></p> <p>ARTICULOS ELABORADOS <u>24000,00</u> Unidades</p> <p>COSTO UNITARIO <u>0,50</u></p> <p>Costo docena <u>5,95</u></p> <p style="text-align: center;">CONTADOR DE COSTOS _____</p>										



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA LTDA										
HOJA DE COSTOS										
ARTICULO		LICOR D		ORDEN DE PRODUCCIÓN			-003-			
PRESENTACIÓN				FECHA DE INICIACIÓN			09/01/2009			
CARTON 1250				FECHA DE TERMINACIÓN			30/01/2009			
BOTELLA 750cc				Litros			9000			
BOTELLA 375cc		24000 unidades								
MATERIA PRIMA DIRECTA			MANO DE OBRA DIRECTA				C. I. F. APLICADOS			
FECHA	Documento	VALOR	FECHA	No. Hrs.	PREC	VALOR	FECHA	Tasa	litros	VALOR
20-Ene	Nota de egreso # 010	1890,96	26-Ene	28	1,776	49,728	30-Ene	0,1034	9000	930,60
			27-Ene	56	1,776	99,456				
			28-Ene	56	1,776	99,456				
			29-Ene	56	1,776	99,456				
			30-Ene	42	1,776	74,592				
TOTAL		1890,96				0				
INSUMOS DIRECTOS ADICIONALES							0			
FECHA	Documento N°	VALOR				0				
21-Ene	Nota de egreso # 011	1598,4								
23-Ene	Nota de egreso # 013	1598,4								
TOTAL		3196,8		238						
TOTAL		5087,7645	TOTAL			422,688	TOTAL			930,60
18311,85			RESUMEN MATERIA PRIMA DIRECTA <u>1890,96</u> INS. DIRECTOS ADICIONALES <u>3196,80</u> MANO DE OBRA DIRECTA <u>422,69</u> COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACI <u>930,60</u> COSTO TOTAL \$ <u>6441,05</u> ARTICULOS ELABORADOS <u>24000,00</u> unidades COSTO UNITARIO \$ <u>0,27</u> Costo docena \$ <u>6,44</u>							
			CONTADOR DE COSTOS _____							



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA. ROL DE PAGOS GENERAL ENERO 2008 MOD INGRESOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	DIAS	EMUNERACION UNIFICADA	H / S	COMISIONES	TOTAL INGRESOS
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	OBRERA	31	218,00	1,36	0,00	219,36
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	OBRERO	31	174,40	1,09	0,00	175,49
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	OBRERA	31	218,00	1,36	0,00	219,36
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.	OBRERA	31	218,00	1,36	0,00	219,36
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	OBRERA	31	218,00	1,36	0,00	219,36
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	OBRERO	31	217,00	2,71	0,00	219,71
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	OBRERO	31	218,00	1,36	0,00	219,36
TOTAL				1.481,40	10,62	0,00	1.492,02

DESCUENTOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	DIAS	BASE IMPONIBLE	IESS PERSONAL	OTROS	PRESTAMO OFICINA	PRESTAMO QUIROGRAF.	TOTAL DESCUENTOS	NETO A RECIBIR
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	OBRERA	31	219,36	20,51	0,00	0,00	0,00	20,51	198,85
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	OBRERO	31	175,49	16,41	0,00	0,00	0,00	16,41	159,08
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	OBRERA	31	219,36	20,51	0,00	0,00	0,00	20,51	198,85
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.	OBRERA	31	219,36	20,51	0,00	0,00	0,00	20,51	198,85
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	OBRERA	31	219,36	20,51	0,00	0,00	0,00	20,51	198,85
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	OBRERO	31	219,71	20,54	0,00	0,00	0,00	20,54	199,17
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	OBRERO	31	219,36	20,51	0,00	0,00	0,00	20,51	198,85
TOTAL				1492,02	139,50	0,00	0,00	0,00	139,50	1352,51

PROVISIONES MENSUALES

No.	NOMBRES	BASE IMPONIBLE	DIAS	IESS PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL PROVISIONES
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	219,36	31	26,65	18,28	16,67	9,14	18,28	89,02
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	175,49	31	21,32	14,62	16,67	7,31	14,62	74,55
3	GUALLASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	219,36	31	26,65	18,28	16,67	9,14	18,28	89,02
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA E.	219,36	31	26,65	18,28	16,67	9,14	18,28	89,02
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	219,36	31	26,65	18,28	16,67	9,14	18,28	89,02
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	219,71	31	26,70	18,31	16,67	9,15	18,31	89,14
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	219,36	31	26,65	18,28	16,67	9,14	18,28	89,02
TOTAL		1492,02		181,28	124,33	116,67	62,17	124,33	608,78



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA.
ROL DE PAGOS GENERAL ENERO MOI 2008
INGRESOS MENSUALES**

No.	NOMBRES	CARGO	POCERNTA JE A MOI	MUNERACIO	VALOR A CARGARSE	COMISIONES	TOTAL INGRESOS
1	MENA PACHECO DARWIN AGUSTO	GERENTE	60%	1500,00	900,00	0,00	900,00
2	MENA PAQCHECO CESAR FERNAN	ASISTENTE	30%	400,00	120,00	0,00	120,00
3	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONI	BODEGUERO	30%	218,00	65,40	0,00	65,40
4	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	MANTENIMIENTO	20%	318,00	63,60	0,00	63,60
TOTAL				2.436,00	1.149,00	0,00	1.149,00

DESCUENTOS MENSUALES

No.	NOMBRES	CARGO	PORCENTA JE	BASE IMPONIBLE	IESS PERSONAL	OTROS	PRESTAMO OFICINA	PRESTAMO QUIROGRAF	TOTAL DESCUENTOS	NETO A RECIBIR
1	MENA PACHECO DARWIN AGUSTO	GERENTE	0,6	900,00	84,15	0,00	0,00	0,00	84,15	815,85
2	MENA PAQCHECO CESAR FERNAN	ASISTENTE	0,3	120,00	11,22	0,00	0,00	0,00	11,22	108,78
3	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONI	BODEGUERO	0,3	65,40	6,11	0,00	0,00	0,00	6,11	59,29
4	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	MANTENIMIENTO	0,2	63,60	5,95	0,00	0,00	0,00	5,95	57,65
TOTAL				1149,00	107,43	0,00	0,00	0,00	107,43	1041,57

PROVISIONES MENSUALES

No.	NOMBRES	BASE IMPONIBLE	PORCENTA JE	IESS PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACA	FONDO DE RESERVA	TOTAL PROVISIONES
1	MENA PACHECO DARWIN AGUSTO	900,00	60%	109,35	75,00	16,67	37,50	75,00	313,52
2	MENA PAQCHECO CESAR FERNAN	120,00	30%	14,58	10,00	16,67	5,00	10,00	56,25
3	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONI	65,40	30%	7,95	5,45	16,67	2,73	5,45	38,24
4	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	63,60	20%	7,73	5,30	16,67	2,65	5,30	37,64
TOTAL		1149,00		139,60	95,75	66,67	47,88	95,75	445,65



CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La falta de una planificación a largo plazo que le permita coordinar los esfuerzos y recursos, ha conllevado a que la empresa no tenga control sobre sus gastos ni sus ingresos.
- La ausencia de un departamento de Marketing y ventas, el cual ayude a promocionar los productos de Licomena, hace que sus ventas disminuyan paulatinamente, debido a la fuerte competencia que existe en el Mercado.
- No se aplica un sistema contable de costos adecuado, debido a que la administración se ha preocupado más por el proceso productivo, por el momento solo trabajan en base a costos reales y aplicando solo una contabilidad general, la cual no permite tomar decisiones adecuadas y oportunas.
- Al no estar definidos los procedimientos que se tienen que seguir en las diferentes áreas, se ha podido observar que existe un inadecuado control de los recursos que posee la empresa, así mismo pérdidas de tiempo por no conocer como se deben realizar determinadas actividades y en algunas veces la duplicidad de tareas que ocasiona pérdidas.
- Los sistemas de costeo; deben ser adaptados a las características y necesidades particulares de cada organización, dichas



características abarcan desde el tipo de proceso productivo, pasando por el tipo y momento de requerimiento de la información, hasta la estructura orgánica de la organización. Esta adaptación se justifica por la complejidad y la diversidad de procesos y productos ofrecidos por las organizaciones que complica la adopción de un sistema de costeo puro, es decir, sin establecer algún cambio o combinación en sus características.

- Es importante en el sistema denominado “ordenes de producción” identificar los elementos directos e indirectos, ya que los materiales directos son más costos y voluminosos, así mismo los indirectos que forman parte esencial del producto, pero en ocasiones no se los controla en la producción.
- En Licomena, una orden de producción puede durar horas o días. Por lo tanto los CIF- Reales se reconocen al final de cada mes o periodo, en que se los consuma en su totalidad, por ello se necesita adelantarse a los hechos, por medio de un presupuesto.
- El desarrollo del ejercicio práctico, se lo realizó para un mes, el cual dio resultados similares a los que maneja en la empresa, pero más preciso el costo unitario de cada artículo elaborado en el ejercicio, como se están utilizando los CIF- Aplicados es muy temprano para tener una variación real, ya que el presupuesto de los CIF- aplicados se lo realizó por fines prácticos de un año.



RECOMENDACIONES

- Por parte de la gerencia se debe realizar una planificación a largo plazo, la cual debe constar unos objetivos claros para que la empresa no se quede estancada y pueda sobresalir ante la competencia.
- La creación de un departamento de Marketing sería de ayuda, con el propósito de mantener y mejorar la imagen de la empresa, para tener mayor participación en el mercado enfocándose no solo en los precios, si no en el cliente que es lo primordial que posee una empresa.
- Para la elaboración de diferentes Licores y vinos, es preferible la aplicación del sistema de Costos por Órdenes de producción, ya que se utiliza los tres elementos del costo, los cuales se calcula para cada tipo de artículo elaborado, lo cual facilita el desarrollo y presentación de los financieros.
- Es primordial aplicar este sistema mediante la utilización de recursos informáticos, porque permiten mantener actualizada la información contable y financiera en forma permanente y automática. Si no se utiliza un computador dificultaría el manejo de gran cantidad de información porque puede haber errores, inexactitud y trabajo lento.
- Se deben reducir los costos, a través de la optimización de los procesos, así se evitara desperdicios. Así mismo se deberá innovar los productos que posee la empresa con el



propósito de satisfacer de mejor manera los gustos de los consumidores.

- Se debe implementar el manual de procedimientos para la correcta utilización de los recursos y los miembros de la organización cuenten con un instrumento que les permita desempeñar sus actividades sin contratiempos y de la mejor manera y no existan duplicidad de tareas lo que minimizará las pérdidas.
- La implementación del modelo de determinación de costos por órdenes de producción logra una fácil presentación de la información a la gerencia, como una herramienta para la toma de decisiones.
- En la determinación de los presupuestos del CIF, se debe obtener la mayor cantidad de información trascendente, de igual forma, el monto gastado de los CIF en el periodo anterior para obtener una tasa predeterminada lo más real posible.
- El presupuesto debe ser flexible, con sus debido seguimiento y correctivos, debido a que se al comparar un presupuesto con su ejecución se obtiene variaciones de (+/-) 10% que esta dentro de un rango que se puede permitir en una empresa.
- Para tener un control de los CIF, se puede realizar presupuestos trimestrales, de esta manera se puede ejercer algún control de costo de los CIF.



Bibliografía

BRAVO V. Mercedes; Contabilidad General; Sexta Edición; 2001 Ecuador Editorial Nuevodía.

CHECA Lozada Juan; Contabilidad de Costos 2003

DIAZ Mosto; Contabilidad de Costos, 2003, Ecuador, Editorial Independiente

FLORES Jorge. Contabilidad de Costos., 2000 Editorial, JF Editores

GARCÍA COLÍN, Contabilidad de costos, Segunda Edición, 2001, Mexico Editorial McGRAW-HILL

HARGADON Bernad y Númera C. Armando; Contabilidad de Costos; Colombia, Editorial Norma;

JAMES A. CASHIN, Contabilidad de costos

KOLHER Eric L.; Diccionario para Contadores; 1999 Editorial UTEHA; México

MOLINA, Calviche Antonio, Contabilidad de Costos, Tercera Edición, 2003, Ecuador Editorial, Impretec

O. Ray y Whitt, Irwin; Auditoría un Enfoque Integral; Tercera edición; Mc Graw Hill;

SALAZAR, Francis: Gestión Estratégica de Negocios, 2006

ZAPATA Sánchez Pedro. Contabilidad de Costos Herramienta para la toma de decisiones, 2007, Colombia, Editorial. McGrawHill

ZAPATA Sánchez Pedro, Contabilidad General Quinta Edición, 2005, Colombia, Editorial, McGrawHill



Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Ley de Régimen Tributario Interno (www.sri.gov.ec)

Ley de Compañías Décima tercera Edición, Editorial Corporación de Estudios y Publicaciones.

www.bce.fin.ec

<http://www.sica.gov.ec/agro/macro/pibvarios.htm>

<http://www.cfn.fin.ec/content/view/12/11/>

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

<http://www.crearempresas.com/proyectosalumnos04/computergreen/entornogeneral.htm>

<http://lurdes-colque-ccmf27.nireblog.com>

<http://www.definicion.org/proveedores>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_(econom%C3%ADa))

<http://www.promonegocios.net/precio/concepto-de-precio.html>

<http://buenciudadano.myblog.it/archive/2007/09/18/entendiendo-lo-que-son-los-valores-y-principios.html>

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



ANEXOS

a. PROCESO DE ELABORACIÓN DE LICORES

ALMACENAMIENTO



PESAJE Y DOSIFICACION



MEZCLADO Y REPOSO



PRE FILTRADO



FILTRADO



EMBOTELLADO



CÁPSULADO Ó SELLADO



ETIQUETADO



EMBALAJE



ALMACENAMIENTO PRODUCTO TERMINADO






ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

b. Emisión de las órdenes de producción

 LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 VINOS			
Orden de Producción # _____ 001			
Fecha: _____ 09-Ene			
Lote # _____ 569		Artículo <u>Vino D.</u>	
Fecha de Inic _____ 09-Ene		Fecha de Terminación: _____ 20-Ene	
Cantidad _____ 8000 litros	Presentación:	Cantidad	
	caja 1250 ml	30000	
Información Adicional			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	INS. DIREC. ADICIONALES	CANTIDAD
Alcohol	2100,00	Silicona	40,00
Base de Vino	675,00	Fundas Laminadas	6400,00
Durazno Arom.	9,00	Plegadizas	6400,00
Durazno Melo.	5,06		
Cramer de Duraz.	3,00		
Manzana Arom.	0,00		
Manzana Tecni.	0,00		
Uva Arom.	0,00		
Moscatel	0,00		
Color caramelo	6,37		
Acido cítrico	0,25		
Meta bisulfito de S.	0,05		
Sorbato de Potasio	0,25		
Azúcar	300,00		
Edulmix	1,00		

Gerente General			

 LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA Rio Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 LICORES			
Orden de Producción # _____ 002			
Fecha: _____ 20-Ene			
Lote # _____ 570		Artículo <u>Licor D</u>	
Fecha de Inic _____ 20-Ene		Fecha de Terminación: _____ 30-Ene	
Cantidad _____ 9000 litros	Presentación:	Cantidad	
	Botella 750cc	12000	
	Botella 375cc	*****	
Información Adicional			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	INS. DIREC. ADICIONALES	CANTIDAD
Alcohol	1140,000	Botellas 750cc	12000,00
Durazno Melo.	2,250	Botellas 375cc	0,00
Durazno Arom.	4,500	Tapas	0,00
Durazno Magic	8,100	Válvulas	12000,00
Base de Ron (Barriles)	0,000	Etiquetas 750cc	12000,00
Extracto de Ron	0,000	Etiquetas 375cc	0,00
Extracto de Roble	0,000	Capuchones	0,00
Coco NI	0,000		
Coco Arom.	0,000		
Coco CM	0,000		
Zumo de Limón	0,054		
Lima Limón	0,000		
Color caramelo	0,000		
Glicerina	1,080		
Sacarina	0,405		
Azúcar	90,000		
Edulmix	0,405		
Acido cítrico	0,405		

Gerente General			



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

	LICORES MENA LICOMENA CIA. LTDA Río Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 LICORES		
Orden de Producción # _____ 003			
Fecha: _____ 20-Ene			
Lote # _____ 571		Artículo Licor D	
Fecha de Inic _____ 20-Ene		Fecha de Terminación: _____ 30-Ene	
Cantidad _____ 9000 litros		Presentación:	Cantidad
		Botella 750cc	*****
		Botella 375cc	24000
Información Adicional			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	INS. DIREC. ADICIONALES	CANTIDAD
Alcohol	1140,000	Botellas 750cc	0,00
Durazno Melo.	2,250	Botellas 375cc	24000,00
Durazno Arom.	4,500	Tapas	24000,00
Durazno Magic	8,100	Válvulas	0,00
Base de Ron (Barriles)	0,000	Etiquetas 750cc	0,00
Extracto de Ron	0,000	Etiquetas 375cc	24000,00
Extracto de Roble	0,000	Capuchones	24000,00
Coco NI	0,000		
Coco Arom.	0,000		
Coco CM	0,000		
Zumo de Limón	0,054		
Lima Limón	0,000		
Color caramelo	0,000		
Glicerina	1,080		
Sacarina	0,405		
Azúcar	90,000		
Edułmix	0,405		
Acido cítrico	0,405		
_____ Gerente General			



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

c. Egresos de Bodega a producción

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA # 001				
OP # .001		FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE	<input checked="" type="checkbox"/>	VINOS
FECHA	09-Ene			LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
2100	litros	Alcohol 96°	1,0845	2277,48
675	litros	Base de Vino	0,3	202,5
9	Kg.	Durazno A.	18,04	162,32
5,06	Kg.	Durazno M	25	126,5
3	Kg.	Durazno C.	52,08	156,24
6,37	Kg.	Color caramelo	2,94	18,75
17	Kg.	Acido cítrico	1,85	30,53
15,8	Kg.	Sorbato P.	5,2	81,9
0,9	Kg.	Meta bisulfito	2	1,8
1125	Kg.	Azúcar	0,58	652,65
3,75	Kg.	Edulmix	30,29	113,6
SUMAN				3824,27
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		
LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA # 002				
OP # .001		FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE	<input checked="" type="checkbox"/>	VINOS
	12-Ene			LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
28	u.	siliconas	0,11	3,08
6100	u.	Fundas Laminadas	0,086	523,11
6000	u.	Plegadizas	0,090	537,6
SUMAN				1063,79
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		
LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA # 003				
OP #		FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE	<input checked="" type="checkbox"/>	VINOS
	12-Ene			LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
500	u.	Corrugadas	0,45	225
1	caja	Grapas	4,690	4,69
4	u.	Cintas	1,220	4,88
SUMAN				234,57
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 004
OP # .001		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE	X	VINOS
14-Ene				LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
28	u.	siliconas	0,11	3,08
6000	u.	Fundas Laminadas	0,086	514,53
6000	u.	Plegadizas	0,090	537,6
			SUMAN	1055,21
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		
LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 005
OP #		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE	X	VINOS
14-Ene				LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
500	u.	Corrugadas	0,45	225
1	caja	Grapas	4,690	4,69
4	u.	Cintas	1,220	4,88
			SUMAN	234,57
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		
LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 006
OP # .001		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE	X	VINOS
15-Ene				LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
28	u.	siliconas	0,11	3,08
6000	u.	Fundas Laminadas	0,086	514,53
6000	u.	Plegadizas	0,090	537,6
			SUMAN	1055,21
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 007
OP #		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE X		VINOS
16-Ene				LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
500	u.	Corrugadas	0,45	225
1	caja	Grapas	4,690	4,69
4	u.	Cintas	1,220	4,88
SUMAN				234,57
OBSERVACIONES				
RECIBE		ENTREGA		

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 008
OP # .001		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE X		VINOS
19-Ene				LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$ \$
28	u.	siliconas	0,11	3,08
6000	u.	Fundas Laminadas	0,086	514,53
6000	u.	Plegadizas	0,090	537,6
SUMAN				1055,21
OBSERVACIONES				
RECIBE		ENTREGA		

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 009
OP #		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE X		VINOS
19-Ene				LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
500	u.	Corrugadas	0,450	225,00
1	caja	Grapas	4,690	4,69
4	u.	Cintas	1,220	4,88
SUMAN				234,57
OBSERVACIONES				
RECIBE		ENTREGA		



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 010
OP #	.002	FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE		VINOS
FECHA	20-Ene		<input checked="" type="checkbox"/>	LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
2880	litros	Alcohol 96°	1,085	3123,41
9	Kg.	Durazno A.	18,040	162,32
4,5	Kg.	Durazno M	25,000	112,50
14	Kg.	Durazno Ma.	14,650	205,10
0,108	Kg.	Zumo de Limón	16,770	1,81
0,81	Kg.	Acido cítrico	1,850	1,50
0,81	Kg.	Sacarina	42,560	34,47
2,16	Kg.	Glicerina	5,430	11,72
180	Kg.	Azúcar	0,580	104,56
0,81	Kg.	Edulmix	30,290	24,54
SUMAN				3781,93
				1890,9645
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 011
OP #	.002	FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE		VINOS
	21-Ene		<input checked="" type="checkbox"/>	LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
6000	u.	Botellas 750cc	0,160	960,00
6000	u.	Válvulas t.	0,090	540,00
6000	u.	Etiquetas D. 750cc	0,024	144,00
SUMAN				1644,00
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 012
OP #		FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE		VINOS
	21-Ene		<input checked="" type="checkbox"/>	LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
500	u.	Corrugadas 750cc	0,430	215,00
1	caja	Grapas	4,690	4,69
3	u.	Cintas	1,220	3,66
500	juegos	Separadores	0,120	60,00
SUMAN				283,35
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA # 013				
OP # .002		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE		VINOS
23-Ene		x		LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
6000	u.	Botellas 750cc	0,160	960,00
6000	u.	Válvulas t.	0,090	540,00
6000	u.	Etiquetas D. 750cc	0,024	144,00
SUMAN				1644,00
OBSERVACIONES _____				
RECIBE			ENTREGA	

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA # 014				
OP #		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE		VINOS
23-Ene		x		LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
500	u.	Corrugadas 750cc	0,430	215,00
1	caja	Grapas	4,690	4,69
3	u.	Cintas	1,220	3,66
500	juegos	Separadores	0,120	60,00
SUMAN				283,35
OBSERVACIONES _____				
RECIBE			ENTREGA	

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA # 015				
OP # .003		FECHA		
RESPONSABLE FM		PARA UTILIZARSE		VINOS
26-Ene		x		LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
12000	u.	Botellas 375cc	0,090	1080,00
12000	u.	Tapas T.	0,018	216,00
12000	u.	Etiquetas D. 375cc	0,022	264,00
12000	u.	Capuchones	0,003	38,40
SUMAN				1598,40
OBSERVACIONES _____				
RECIBE			ENTREGA	



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 016
OP #		FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE		VINOS
	28-Ene		x	LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
500	u.	Corrugadas 375cc	0,430	215,00
1	caja	Grapas	4,690	4,69
3	u.	Cintas	1,220	3,66
500	juegos	Separadores	0,120	60,00
SUMAN				283,35
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 017
OP #	.003	FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE		VINOS
	28-Ene		x	LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
12000	u.	Botellas 375cc	0,090	1080,00
12000	u.	Tapas T.	0,018	216,00
12000	u.	Etiquetas D. 375cc	0,022	264,00
12000	u.	Capuchones	0,003	38,40
SUMAN				1598,40
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		

LICOMENA CIA. LTDA				
EGRESO DE BODEGA				# 018
OP #		FECHA		
RESPONSABLE	FM	PARA UTILIZARSE		VINOS
	30-Ene		x	LICORES
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	V/U \$	TOTAL \$
500	u.	Corrugadas 375cc	0,430	215,00
1	caja	Grapas	4,690	4,69
3	u.	Cintas	1,220	3,66
500	juegos	Separadores	0,120	60,00
SUMAN				283,35
OBSERVACIONES _____				
RECIBE		ENTREGA		



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

d. Tiques de Tiempo y valor hora/hombre

LICOMENA CIA. LTDA. Río Curaray y Pasaje Arboleda Lt2 TIQUES DE TIEMPO						
FECHA: <u>Del 1 de diciembre al 31 diciembre del 2009</u>						
NOMBRES	OP1	OP2	OP3	IMPRODUCTIVAS		TOTAL
				H. PREPARACION	H. PERDIDAS	
ALQUINGA ALQUINGA	61	36	33		8	169
GRIJALVA CALLE MAR	61	36	32		40	169
GUAYASAMIN IZA M	57	36	36		40	169
LLUMIQUINGA L	61	36	36		36	169
SANI MORALES BLANCA	61	36	33		39	169
TIPÁN LOGACHO JUAN	61	36	36		37	170
VELIZ CEDEÑO CESAR	65	36	32		36	169
TOTAL	427	252	238	0	236	1184
OBSERVACIONES _____						
_____ jefe de Producción						

Valor hora hombre

CALCULO TOTAL HORAS LABORABLES					
No.	NOMBRES	Horas Laborables	Dias laborables al	Horas al mes Laboarables	horas extras
1	ALQUINGA ALQUINGA MARIA ISABEL	8,00	21,00	168,00	1,00
2	GRIJALVA CALLE MARCO ANTONIO	8,00	21,00	168,00	1,00
3	GUAYASAMIN IZA MIRIAN DEL ROCIO	8,00	21,00	168,00	1,00
4	LLUMIQUINGA LOACHAMIN MAYRA	8,00	21,00	168,00	1,00
5	SANI MORALES BLANCA CLEOTILDE	8,00	21,00	168,00	1,00
6	TIPÁN LOGACHO JUAN ALBERTO	8,00	21,00	168,00	1,00
7	VELIZ CEDEÑO CESAR FABIAN	8,00	21,00	168,00	1,00
	TOTAL	56,00	147,00	1176,00	7,00

Total Horas Laborables	1183,00
Costo Total de la MOD Dic. C	2100,80
Costo Por Hora MOD	1,776



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

e. Liquidación de IVA e ICE, en la Factura

Cálculo del ICE por Caja Según Precio Referencial (SRI)						
ARTICULO	Litros por caja (B)	Precio Referencial (SRI) (C)	Grado Alcohólico en Registro Sanitario (/100)	PVP Aplicar Impuesto (B*C*D)	Impuesto %	ICE \$ (Docena)
Licor durazno 750cc y 375cc	9	5,56	0,2	10,008	40%	4,0032
Bebida de bajo grado alcohólico(vino) 1000cc	12	10,45	0,05	6,27	40%	2,508

Liquidación del ICE e IVA en La Factura					
Cajas (1)	Descripción	ICE por caja (2)	Total ICE a pagar (1)*(2)	Precio Unitario por Caja	Total
800	Licor D. 750cc	4,0032	3202,56	12,00	9600,00
800	Licor D. 375cc	4,0032	3202,56	13,00	10400,00
1200	Vino 1250cc	2,508	3009,6	8,00	9600,00
			9414,72	Subtotal (1)	29600
				40% ICE	9414,72
				Subtotal	39014,72
				12% IVA	4681,77
				TOTAL	43696,49