

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO



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

PLAN DE TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERO EN FINANZAS CONTADOR PÚBLICO AUDITOR

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS A
LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN
HERRAJES Y TIRADERAS DE BRONCE Y ALUMINIO PARA
“FUNDICIONES JÁCOME” CÍA. LTDA.

WILLIAM HUMBERTO JÁCOME GÓMEZ

DIRECTOR:

Dr. José Villavicencio Rosero, MSC

CODIRECTOR:

Dr. Wellington Ríos, MSC

Sangolquí, Mayo 2007

Dedicatoria

El esfuerzo realizado durante los últimos meses en la realización de mi tesis de grado y durante toda mi carrera dedico:

A mis padres que son mi ejemplo a seguir.

A mi tía Aura Jácome quien me guía desde el cielo.

A mis hermanas por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Esta tesis es la culminación de mi esfuerzo estudiantil y el inicio de un desafío profesional, por lo que agradezco infinitamente:

🏆 *A Dios por darme la fuerza suficiente para seguir adelante cuando me he encontrado solo en momentos difíciles.*

🏆 *A mis padres, quien con su ejemplo, paciencia y perseverancia han formado en mí un profesional de principios y valores, de los cual espero se sientan orgullosos.*

🏆 *A mi Escuela Politécnica del Ejército y todos mis maestros quienes me han formado como un profesional altamente calificado y competitivo.*

🏆 *A mis directores de tesis, Dr. José Villavicencio Rosero, MSC y Dr. Wellington Ríos, MSC por la valiosa dirección y aporte de conocimientos en el desarrollo de esta tesis.*

A ellos gracias....

William

FUNDICIONES JÁCOME Cía. Ltda.

Quito, 09 de Mayo de 2007

CERTIFICO

Que el señor **JÁCOME GÓMEZ WILLIAM HUMBERTO** portador de la cédula de ciudadanía No 171440272-2 trabaja en el departamento administrativo de la industria Fundiciones Jácome Cía. Ltda. desde el 20 de enero del 2005, hasta la actualidad en el cargo de **Asistente Contable**, el cual tiene autorización abierta apegándose a los reglamentos internos de la compañía en el uso de toda la información que maneja la industria para fines de su Tesis previo a la obtención de su título en Ingeniería en Finanzas Contador Público Auditor.

El interesado puede dar al presente certificado el uso que estime conveniente.

Lili del Carmen Gómez P.
GERENTE PROPIETARIA
FUNDICIONES JÁCOME CÍA. LTDA.

ESCUELA POLITÈCNICA DEL EJÈRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÒMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO

DECLARACIÒN DE RESPONSABILIDAD

WILLIAM HUMBERTO JÀCOME GÒMEZ

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÒN DEL SISTEMA DE COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÒN Y COMERCIALIZACIÒN EN HERRAJES Y TIRADERAS DE BRONCE Y ALUMINIO PARA “ FUNDICIONES JÀCOME” CÌA. LTDA, ha sido desarrollada con base a una investigaciòn exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las pàginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografìa.

Consecuentemente este trabajo es de mi autorìa.

En virtud de esta declaraciòn, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance cientìfico del proyecto de grado en mencIòn.

Sangolquí, Octubre 2007

WILLIAM HUMBERTO JÀCOME GÒMEZ

ESCUELA POLITÈCNICA DEL EJÈRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÒMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO

AUTORIZACIÒN

Yo, WILLIAM HUMBERTO JÀCOME GÒMEZ

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la institución del trabajo PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÒN DEL SISTEMA DE COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÒN Y COMERCIALIZACIÒN EN HERRAJES Y TIRADERAS DE BRONCE Y ALUMINIO PARA “ FUNDICIONES JÀCOME” CÌA. LTDA, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, Octubre 2007

WILLIAM HUMBERTO JÀCOME GÒMEZ

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO

CERTIFICADO

Dr. José Villavicencio Rosero, MSC

Dr. Wellington Ríos, MSC

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN HERRAJES Y TIRADERAS DE BRONCE Y ALUMINIO PARA “FUNDICIONES JÀCOME” CÌA. LTDA, realizado por WILLIAM HUMBERTO JÀCOME GÒMEZ, 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 que este trabajo ayudara como guía para la aplicación en el desarrollo de nuevos proyectos bajo el mismo esquema y orientados en el mismo tipo de negocio. Su veracidad y dedicación hacen que SI se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cuál contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a WILLIAM HUMBERTO JÀCOME GÒMEZ que lo entregue a Dr. C.P.A. Alcívar Carrillo Yáñez, en su calidad de Coordinador de la Carrera.

Sangolquí, Octubre 2007

Dr. José Villavicencio Rosero, MSC.

DIRECTOR

Dr. Wellington Rios, MSC.

CODIRECTOR

ÍNDICE

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES

| | |
|---|----|
| 1.1. Antecedentes..... | 1 |
| 1.1.1. Antigua Fundación..... | 1 |
| 1.1.2. Historia de la Minería en Ecuador..... | 4 |
| 1.2. Ubicación de Depósitos Metálicos..... | 6 |
| 1.2.1. Nambija – Chinapintza..... | 6 |
| 1.2.2. Portovelo..... | 7 |
| 1.2.3. Ponce Enríquez..... | 7 |
| 1.3. Base Legal de la Industria..... | 10 |
| 1.3.1. Objeto Social..... | 10 |
| 1.3.2. Integración de Capital..... | 11 |
| 1.4. Objetivo de la Industria..... | 12 |
| 1.5. Breve Historia Institucional..... | 12 |
| 1.6. Organigramas..... | 14 |
| 1.6.1. Organigrama Estructural..... | 15 |
| 1.6.2. Organigrama Funcional..... | 16 |
| 1.6.2.1. Funciones y Responsabilidades..... | 18 |
| 1.6.3. Organigrama de Personal..... | 23 |

CAPITULO II. ANÁLISIS SITUACIONAL

| | |
|--|----|
| 2.1. MATRIZ FODA aplicado a Fundiciones Jácome Cía. Ltda..... | 25 |
| 2.2. Narrativa de las actividades principales que se desarrollan en Fundiciones Jácome Cía. Ltda..... | 29 |
| 2.2.1. Departamento de Producción..... | 29 |
| 2.2.2. Departamento Administrativo..... | 33 |
| 2.2.3. Departamento de Comercialización..... | 35 |
| 2.3. Flujo Diagramación de Fundiciones Jácome Cía. Ltda..... | 37 |
| 2.4. Análisis Externo..... | 41 |
| 2.4.1. Macroambiente..... | 41 |
| 2.4.1.1. Factores Económicos..... | 41 |
| 2.4.1.1.1. Resumen macroeconómico 2006..... | 41 |
| 2.4.1.1.2. Producción..... | 42 |
| 2.4.1.1.3. Inflación..... | 45 |
| 2.4.1.1.4. Sector Laboral..... | 45 |
| 2.4.1.1.5. Balanza Comercial..... | 46 |
| 2.4.1.1.6. Remesas de Trabajadores..... | 48 |
| 2.4.1.1.7. Sistema Financiero..... | 48 |
| 2.4.1.2. Factores Políticos y Legales..... | 50 |
| 2.4.1.2.1. Popularidad del Presidente Rafael Correa..... | 50 |
| 2.4.1.2.2. Asamblea..... | 51 |
| 2.4.1.3. Factores Legales..... | 53 |
| 2.4.1.3.1. Reformas Mineras..... | 53 |
| 2.4.1.3.2. Reforma Tributaria..... | 54 |
| 2.4.1.4. Factores Geológicos..... | 55 |
| 2.4.1.4.1. Producción Nacional Minera Reportada..... | 55 |
| 2.4.1.4.2. Mapas Geológicos y Potencial Metálico..... | 56 |

| | |
|---|----|
| 2.4.1.5. Factores Ambientales..... | 58 |
| 2.4.1.5.1. Sistemas de Gestión Ambiental..... | 59 |
| 2.4.1.6. Factor Tecnológico..... | 60 |
| 2.4.2. Microambiente..... | 62 |
| 2.4.2.1. Clientes..... | 62 |
| 2.4.2.2. Proveedores..... | 63 |
| 2.4.2.3. Competencia Actual..... | 66 |
| 2.4.2.4. Precios..... | 67 |

CAPITULO III. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

| | |
|--------------------------------|----|
| 3.1. Misión..... | 69 |
| 3.2. Visión..... | 69 |
| 3.3. Objetivo General..... | 70 |
| 3.4. Objetivos | 70 |
| Específicos..... | 70 |
| 3.5. Políticas..... | 71 |
| 3.6. Estrategias..... | 72 |
| 3.7. Principios y Valores..... | 72 |
| 3.7.1. Valores..... | 73 |
| 3.7.2. Principios..... | |

CAPITULO IV. PROPUESTA DE IMPLMENTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN HERRAJES Y TIRADERAS DE BRONCE Y ALUMINIO PARA “FUNDICIONES JÁCOME”.

| | |
|--|----|
| 4.1. Propuesta del sistema de comercialización y logística de venta directa..... | 74 |
| 4.1.1. Objetivos..... | 74 |
| 4.1.2. Relación del departamento de comercialización con el de producción..... | 74 |
| 4.1.3. Pasos para una comercialización ideal..... | 75 |
| 4.1.3.1. Orden de pedido..... | 76 |
| 4.1.3.2. Almacenaje..... | 78 |
| 4.1.3.3. Nota de despacho productos terminados..... | 79 |
| 4.1.3.4. Guía de remisión..... | 81 |
| 4.1.3.5. Facturación..... | 83 |
| 4.1.3.6. Mayor auxiliar del cliente..... | 85 |
| 4.2. Propuesta del sistema de costos por órdenes de producción..... | 87 |
| 4.2.1. Objetivos..... | 87 |
| 4.2.2. Características del costo por órdenes de producción..... | 88 |
| 4.2.3. Ventajas del sistema..... | 89 |
| 4.2.4. Elementos del costo..... | 89 |
| 4.2.4.1. Materiales directos..... | 89 |
| 4.2.4.1.1. Requisición de compra..... | 90 |
| 4.2.4.1.2. Orden de compra..... | 92 |
| 4.2.4.1.3. Entrada de materiales a bodega..... | 94 |
| 4.2.4.1.4. Factura del proveedor..... | 95 |
| 4.2.4.1.5. Requisición de materiales..... | 96 |

| | |
|--|-----|
| 4.2.4.2. Mano de obra directa..... | 97 |
| 4.2.4.2.1. Tarjeta de reloj para mano de obra directa e indirecta..... | 99 |
| 4.2.4.2.2. Tarjeta de tiempo para mano de obra directa..... | 100 |
| 4.2.4.2.3. Planilla de trabajo para mano de obra directa..... | 101 |
| 4.2.4.3. Costos indirectos de fabricación..... | 103 |
| 4.2.4.3.1. Materiales indirectos..... | 105 |
| 4.2.4.3.2. Mano de obra indirecta..... | 105 |
| 4.2.4.3.3. Costos indirectos varios..... | 105 |
| 4.2.4.3.3.1. Antes del periodo contable..... | 106 |
| 4.2.4.3.3.1.1. Presupuesto del nivel de producción..... | 106 |
| 4.2.4.3.3.1.2. Presupuesto de costos indirectos de fabricación..... | 107 |
| 4.2.4.3.3.2. Durante el periodo contable..... | 109 |
| 4.2.4.3.3.3. Después del periodo contable..... | 109 |
| 4.2.4.3.3.3.1. Unificación de la orden de producción y la hoja de costos..... | 111 |

CAPITULO V. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL SISTEMA DE COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

| | |
|--|-----|
| 6.1. Plan de cuentas para Fundiciones Jácome Cía. Ltda..... | 116 |
| 6.2. Detalle de cuentas para iniciar el ejercicio económico..... | 122 |
| 6.3. Narrativa de las transacciones realizadas..... | 123 |
| 6.4. Detalle de los inventarios iniciales..... | 127 |
| 6.5. Estado de Situación Inicial..... | 133 |
| 6.6. Libro Diario..... | 134 |
| 6.7. Mayorización..... | 140 |
| 6.8. Balance de Comprobación..... | 150 |
| 6.9. Estado de Producción y Ventas..... | 151 |
| 6.10. Estado de Resultados..... | 152 |
| 6.11. Balance General..... | 153 |
| 6.12. Rol de Pagos..... | 154 |
| 6.13. Tarjetas Kardex..... | 156 |
| 6.14. Hojas de Costos..... | 160 |

CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---------------------------|-----|
| 6.1. Conclusiones..... | 163 |
| 6.2. Recomendaciones..... | 164 |

BIBLIOGRAFIA

- ④ Industria Bronces Castellano S.L. Revista y Manuales. Valencia España, Polígono Industrial Virgen de la Salud Parcela 9 – Apartado 14. Telf. 96/3796754

- ④ HORNGRE Charles T. FOSTER George. DATAR Srikant M. Contabilidad de Costos. Décima Edición. Traducido en México

- ④ INMMER John R. Manejo de Materiales Ed. Hispano europea y publicaciones Marcombo. Segunda Edición 1983.

- ④ HICKS Philip E. Ingeniería Industrial y Administración, segunda edición 1999

- ④ www.udla.mx

- ④ AGUILAR FERNÁNDEZ, A. G. Ingeniería Industrial. Análisis y mejora de flujos de materia prima, material en proceso y producto terminado. UDLA. Puebla – México. 2004.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de organizaciones realmente competitivas en el plano mundial por su nivel de calidad y atención al cliente, requiere de cierta plataforma cultural que se encuentra en la posición de aplicar métodos y sistemas de las diferentes disciplinas que estructuran a una empresa exitosa.

Los cambios en la política comercial y económica centrados en el principio de la globalización nos obligan, no solo como sociedad sino primordialmente como individuos, a ser más competentes en todos los ámbitos de la vida. Debemos contar con una mayor cantidad de conocimientos, decidir con más información, usar tecnologías más avanzadas tanto de proceso como de comunicación y con información privilegiada, así como muchas otras habilidades específicas y que cada vez la lista se incrementa. Todo esto nos obliga a cambiar constantemente como personas, a desarrollar otra cultura social y de trabajo, pues cada vez con mayor frecuencia tendremos que aprender nuevos conceptos y desarrollar nuevas habilidades, debemos conocer, entender y saber comunicarnos con otras culturas con las que inevitablemente entablaremos una relación comercial y para lograr este ambicioso objetivo se deberá estar convencido de que se puede ser mejor cada día.

Razón por la cual, esta tesis propone una implementación del sistema de costo a los procesos de producción y comercialización que Fundiciones Jácome necesita para proponer mejoras, las cuales le ayuden a optimizar la utilización de sus recursos de manera mas eficiente y a su vez lograr alcanzar un posicionamiento privilegiado en el mercado.

Este trabajo contempla el desarrollo de los siguientes capítulos:

En el Capítulo I, se incluyen antecedentes históricos de la metalurgia y se expone la evolución histórica de Fundiciones Jácome, concluyendo este capítulo con la presentación de la estructura orgánica, funcional y de personal de la fábrica.

En el Capítulo II, se realiza el diagnóstico situacional que conlleva a la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la fábrica, el análisis de las variables externas que conforman los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, y legales, finalizando con el análisis de las variables internas comprende todas las secciones que conforman los procesos de producción y comercialización.

El Capítulo III, contempla el direccionamiento estratégico de la fábrica: la misión, la visión, los objetivos, las estrategias, los valores y los principios que rigen a la industria.

En el Capítulo IV, se estudia todo el proceso que presenta Fundiciones Jácome, se hace un análisis exhaustivo del mismo y finalmente se presenta la propuesta del sistema administrativo y contable que necesita la organización, para mejorar su nivel empresarial.

En el Capítulo V, se desarrolla la propuesta práctica, que consiste en la implementación de un sistema de costos a los procesos de producción y comercialización contemplando instrumentos necesarios como una opción para optimizar los recursos e incrementar el rendimiento.

En el Capítulo VI, se indican las conclusiones que se han obtenido luego de desarrollar el trabajo de investigación, mismas que han servido de base para definir las recomendaciones.

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES

1.1. Antecedentes



La utilización de los metales, marca dentro de la historia de nuestro planeta, una etapa tan decisiva como los más sensacionales descubrimientos de nuestro moderno mundo contemporáneo, sin equivocación, ella llegó a ser la piedra angular del desarrollo actual; los arqueólogos llamaron calcolítico al período en el cual los metales fueron por primera vez denominados. Su importancia es tal, que los sabios e historiadores definieron de manera inspiradora y razonable la edad de bronce.

La búsqueda de mejores materiales como materia prima natural, debía satisfacer la necesidad de fabricar herramientas de trabajo que el hombre de entonces le permitiera sobrevivir. Ello forzó a la búsqueda de procesos y materiales para conformar metales que se descubrirían al finalizar la edad de piedra, dando paso al nacimiento de la metalurgia.

La fundición de metales es una tecnología prehistórica, pero que aparece recientemente en los registros de la arqueología. Parece ser que, el trabajo de cobre y bronce nació entre los años 5000 y 3000 A.C. entre los pobladores de Asia Occidental y de la Costa del Mediterráneo. Estos antiguos usaron las tecnologías del fuego, llamadas piro tecnologías las cuales proveyeron las bases del desarrollo de la fundición.

1.1.1. Antigua Fundición

Consiste en verter el metal fundido dentro de moldes de barro cocido u otro material. Una vez enfriado el metal, se rompe el molde y queda la pieza.

La técnica más conocida es la **fundición de la cera perdida**, la misma que consiste en verter una capa de cera sobre el molde de barro, se rellena el espacio restante del molde (parte hueca), se vierte el metal fundido sobre la

cera la misma que se elimina quedando el metal ocupando ese espacio. Se quita el molde y queda la pieza, luego se la pule y se abrillanta mediante diferentes tipos de lijado.

Antiguamente el complejo procedimiento de la fundición empieza con:

- 🔦 La ejecución del modelo con arcilla, un producto con las mismas dimensiones y formas que la definitiva en bronce.
- 🔦 El molde es el negativo del modelo. Se obtiene rodeando el modelo de yeso. Al quitar el molde, el modelo se destruye.



- 🔦 Las formas del modelo, impresas en el molde, se cubren con una fina capa fina de cera. Ese será el grosor del bronce.
- 🔦 Cuando se han vuelto a montar los bloques del molde. Se rellena la cavidad con una masa de tierra refractaria.



- ☞ Cuando la tierra refractaria se ha secado, se desmontan los bloques y aparece el macho cubierto de cera.
- ☞ Se forma alrededor de la estatua una red de tubos de cera, por los que la colada de bronce llegará a todas las partes de la estatua.



- ☞ El molde de fusión se calienta hasta una temperatura entre 200 y 300 grados para fundir la cera (cera perdida), que deja un espacio entre el macho y la cubierta exterior.



- ☞ Se pule la superficie de la estatua, quitando las rebabas y defectos de la fusión, y por abajo se vacía el material refractario.

A partir de la segunda guerra mundial las naciones tuvieron que reestructurarse para lograr tener una mejor calidad de vida. En el caso de Europa las Naciones se enfocaron en puntos importantes y específicos en busca del desarrollo

común económico y social, uno de ellos fue mejorar los estudios geológicos para el aprovechamiento racional como la exploración y explotación de todo tipo de metales que existen en el Planeta Tierra, mientras que en América Latina las naciones se concentraron mas en la reestructuración política.

Las empresas siderúrgicas y metalúrgicas debido a la gran expansión de artículos que se pueden producir como piezas para el sector automotriz, piezas industriales, piezas para armamento de guerra, artesanías escultóricas, también accesorios de lujo entre otros, sienten la necesidad de crear sistemas administrativos de costos para atender las necesidades de producción y comercialización.

La investigación geológica básica e integral del territorio nacional, por la falta de recursos económicos, es insuficiente para los requerimientos del sector. La minería en pequeña escala, no dispone de capacidad económica para acceder a una tecnología apropiada, que le permita un racional aprovechamiento del recurso minero. De igual manera es evidente la falta de planificación sobre el uso del suelo en la mayoría de gobiernos seccionales y otros organismos a los que les corresponde dicho ordenamiento.

1.1.2. Historia de la Minería en Ecuador

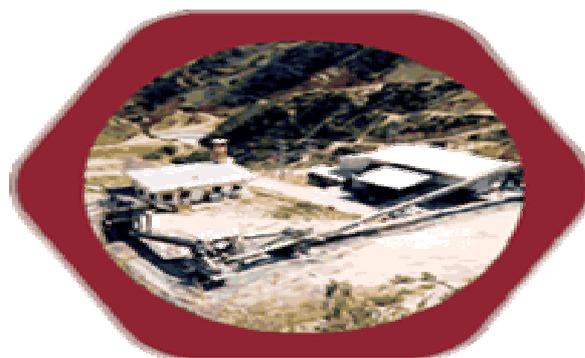


Mina de Cobre

En el Ecuador la actividad minera se remonta a la época precolonial e inclusive a la preincaica. La primera explotación conocida se sitúa en los flujos de obsidiana de Mullumica en la Cordillera Real, y las arcillas para la cerámica. Su producción tuvo un nivel de expansión considerable hacia la actual costa ecuatoriana, e inclusive hacia el territorio colombiano, en el período comprendido entre los 9.000 años A.C. y los 1.500 años D.C. Las culturas precolombinas trabajaron el oro, la plata, el cobre y el platino en objetos ornamentales, rituales y de intercambio comercial. El oro como materia prima se extrajo principalmente de los ríos.

Tras la conquista española se produjo el auge de la minería del oro y de la plata. Se reubicaron sitios de explotación conocidos y se produjeron asentamientos humanos en sus alrededores. Se conoce que los españoles, en el siglo XVI, estuvieron en Nambija, en Zaruma y en el río Santa Bárbara.

En 1904 se constituyó la South American Development Company (SADCO), la que ejecutó la prospección, la exploración, el desarrollo y la producción de la mina de Portovelo, sobre una base bien organizada hasta 1950. Una filial de la SADCO, la Cotopaxi Exploration Company, efectuó la exploración y explotación del yacimiento de Macuchi, entre 1941 y 1950.



La compañía Outokumpu encabezó un consorcio que operó el yacimiento de la Plata como Compañía Minera Toachi, desde 1975 hasta 1981, produciendo concentrados de Cu y Zn, con valores de Ag y Au. Además el depósito de San Bartolomé, fue explotado entre 1991 y 1993, produciendo concentrados de Ag.

Como consecuencia del cierre de la mina de Portovelo, a inicios de la década de los 80 se descubrió Nambija y los sectores mineros de: Ponce Enríquez, Cerro Pelado entre otros, dando inicio a la minería contemporánea.

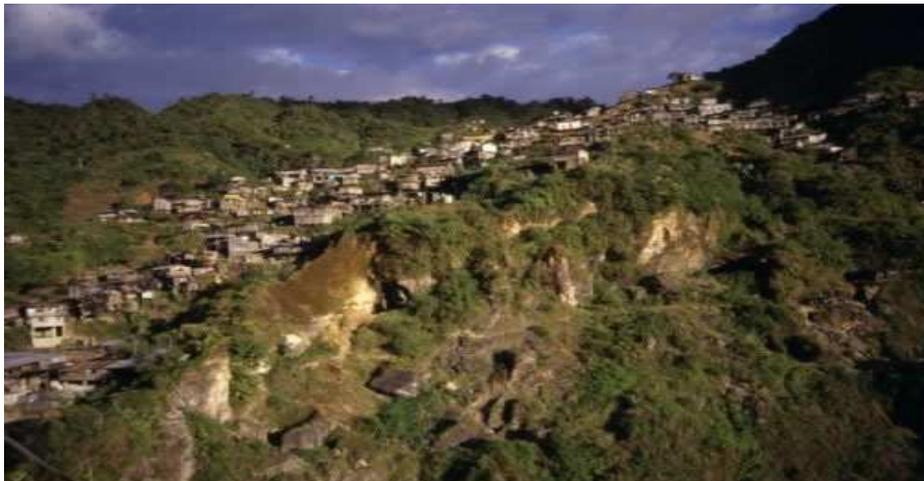
1.2. Ubicación de Depósitos Metálicos en Ecuador



A nivel de país, el interés económico de cada mineralización resulta siempre relacionado con su contenido en metales preciosos (oro y plata) y especialmente en su contenido de oro; por lo tanto, la mayor exploración puede ser orientada primordialmente a la búsqueda de metales preciosos.

1.2.1. Nambija - Chinapintza

En Nambija, la mineralización se encuentra en un área extensa, es de origen hidrotermal, pero coincide con un skarn típico. Se conocen varios cuerpos alineados sobre estructuras norte-sur, entre ellos: Sultana del Cóndor, Guaysimi, Nambija, Campanillas, Cambanas, y La Fortuna.



Zamora - Nambija

En Chinapintza la mineralización es de tipo vetiforme con asociación de Au-Ag y sulfuros de Cu, Pb y Zn, encontrándose también mineralización diseminada y tipo stockwork con Au y Cu.

1.2.2. Portovelo



Portovelo es un campo filoniano cuyas dimensiones son 15 Km., en sentido norte-sur, 4 Km en sentido este-oeste y 1.400 mts. de profundidad conocida. Su mineralización es poli-metálica, de origen hidrotermal, con vetas de cuarzo con oro, sulfuros y sulfosales de Cu, Pb y Zn.

1.2.3. Ponce Enríquez



Como principales sectores de este centro minero se conocen los de Bella Rica y San Gerardo. La mineralización es de tipo vetiforme con sulfuros complejos de Cu, Pb, Zn y Au.

Adicionalmente en la región suroeste del país, existen otros centros mineros más pequeños, de entre los cuales cabe mencionar a: Cerro Pelado-Los Ingleses, Tres Chorreras, La Tigra y Pijilí; y los depósitos epitermales

ubicados dentro de Quimsacocha como es “El Mozo” que tienen una probable relación genética con los yacimientos de Portovelo y Ponce Enríquez.

La producción de oro secundario proviene de cinco distritos: Esmeraldas-Santiago, Daule-Quevedo, Puyango-Balao, Zamora Chinchipe-Upano, Napo-Pastaza-Aguarico.

En Esmeraldas-Santiago, además del oro contienen platino. También existen playas marinas con arenas titano-magnéticas. Se destaca la explotación de 9'500.000 m³ de gravas auríferas de los ríos Chico y Birón, entre 1990 y 1995; y de Estero Hondo desde 1994 hasta 1997. Operaciones más pequeñas del orden de los 100 a 1500 m³/día se ejecutan hasta la actualidad en varios ríos del país.



Oriente - Saraguro

El potencial cuprífero: se relaciona principalmente a cobres porfídicos ubicados en la Cordillera Occidental, de entre ellos se destaca el depósito Junín en la provincia de Imbabura con un potencial de 318'000.000 toneladas de mineral, con una ley promedio de 0.71 % Cu a una ley de corte de 0.40 % Cu.

En los últimos años, se ha explorado y determinado un importante yacimiento de cobre en el área Pananza, en la provincia de Morona Santiago.

Las áreas mineralizadas más importantes son: Portovelo, Zaruma, San Bartolomé, Sigsig, Ponce Enríquez, Pucará, La Tigrera, Molleturo, Macuchi, La

Plata, Pilzhum, Laguar, Junín, Telimbela, Chaucha, Ushcurrumi, Malacatos, Tanachi, Cerro Pelado, Bellavista, entre otras.

Ecuador no ha logrado aún que la minería se convierta en una actividad capaz de contribuir, en forma dinámica y sostenida, a su desarrollo económico y social nacional y regional, mediante el abastecimiento interno de materias primas, la generación de empleo e ingresos en magnitudes significativas y una amplia exportación de bienes que tienen o pueden tener una importante demanda internacional.

Por lo que las grandes industrias ecuatorianas se han visto en la necesidad de importar minería metálica para poder fabricar sus productos y comercializarlos. Una gran desventaja es que al importar materia prima nuestros productos se ven en la necesidad de subir el precio lo cual es perjudicial en el mercado. Es por ello que las empresas industriales tienen la necesidad de llevar un sistema de control de costos adecuado y ajustado a sus necesidades para que les permitan contrarrestar el encarecimiento de los precios aplicado de buenas estrategias y políticas comerciales y de esta manera aportar para poder estabilizar los precios de sus productos acorde al mercado sin descuidar los objetivos de la organización.

Fundiciones Jácome esta empeñada en alcanzar mejores niveles, relacionados con el mercado nacional al cual esta enfocado, para ello se ha planteado una serie de estrategias que lo va a poner en práctica inmediatamente. Por lo manifestado es importante fortalecer los procesos administrativos y contables dentro de la organización de la industria.

Enfocarnos en un análisis exhaustivo sobre la implementación de un sistema de costos en la comercialización y producción, es una de las herramientas esenciales para asegurar el mercado y el crecimiento de la empresa, llegar a tomar decisiones acertadas para alcanzar la eficiencia en toda la organización es la clave para asegurar el bienestar de los clientes internos y externos.

Hay que tomar en cuenta que la organización, a pesar de tener conocimiento sobre la importancia de aplicar un sistema contable, nunca lo ha realizado sabiendo que puede ser un aporte básico que beneficie a toda la empresa.

1.3. Base Legal de la Industria

La industria “Fundiciones Jácome” Cía. Ltda., fue constituida legalmente, mediante escritura pública, otorgada ante el Dr. Luís Vargas Hinostroza, Notario Séptimo del Cantón Quito, y escrita en el registro mercantil del mismo Cantón el 30 de junio de 1987. Su domicilio principal está ubicado en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia de Conocoto, Barrio Salvador Celi, primera transversal lote 15. Y tendrá una duración estatutaria de 50 años. En caso de disolución anticipada de la compañía, su liquidación se efectuará por medio de un liquidador principal y un suplente contratados por la Junta General, siempre y cuando sus socios estén en mutuo acuerdo, rigiéndose a lo dispuesto en la Ley de Compañías tanto la liquidación de la compañía hecha al vencimiento del plazo previsto como la que pudiere hacerse en fecha anticipada a la terminación de tal plazo, en caso de realizarse se hará en la forma, términos y cumpliendo con los requisitos determinados en la Ley de la materia y los estatutos de la empresa.

1.3.1. Objeto Social

De acuerdo a los estatutos en vigencia, el objeto social de la Compañía es el siguiente:

La Compañía tendrá como actividades principales el diseño, creación y fabricación de artículos decorativos para el hogar, como también modelos de herrajes y apliques, así como también todo tipo de decoración, productos industrializados y la fabricación en bronce y aluminio de los mismos y su comercialización. y/o similares y/o anexos, pudiendo inclusive realizar la adquisición, enajenación y permuta de bienes inmuebles relacionados a tales propósitos. Dentro del ámbito industrial podrá efectuar una serie de operaciones de tipo comercial, como por ejemplo:

- a) Compra y venta de materiales mineros al por mayor como cobre, zinc, aluminio, bronce, y realizar todas las posibles aleaciones que considere la industria dentro del país.
- b) Compra de productos ferreteros al por mayor y detal que sirvan para la complementación del producto por comercializar.
- c) Compra de maquinaria y tecnología que considere necesaria para la producción de su actividad principal.
- d) Realización de actividades similares o conexas a las anteriormente puntualizadas, que vayan a beneficio del sector industrial ecuatoriano.
- e) La promoción de productos nacionales aptos de exportación, para el incremento económico del Ecuador.

La compra, venta, permuta, alquiler, arrendamiento de sus propiedades bienes e inmuebles, inclusive las comprendidas bajo el régimen de propiedad horizontal, destinadas al desarrollo industrial, pudiendo dedicarse a la administración de propiedades de bienes e inmuebles propias o de terceros.

La Compañía podrá dedicarse también a la comercialización de similares productos sea nacionales o extranjeros dentro del territorio nacional con el propósito de abastecer a su mercado, principalmente al mercado en general del sector industrial y comercial ya sea interno o externo, para lo cual la compañía podrá importar o exportar todo tipo de mercadería, sea como materia prima o productos terminados, así como realizar trámites de importación, exportación, desaduanización ya sea a favor propio o de terceros, sean estos de personas naturales o jurídicas. Para el cumplimiento de su objeto, la compañía podrá dedicarse a la realización de toda clase de acto, contrato y operaciones permitidas por las leyes ecuatorianas.

1.3.2. Integración de Capital

El capital social ha sido íntegramente suscrito y los socios pagan únicamente el cincuenta por ciento (50%) del capital, como se desprende del cuadro de integración que a continuación se detalla:

| SOCIOS | CAPITAL SUSCRITO | CAPITAL PAGADO | CERTIFICADOS APORTACIÓN |
|----------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Sra. Lili del Carmen Gómez | 5000 | 2500 | 2500 |
| Sr. Humberto Jácome | 4000 | 2000 | 2000 |
| Sr. Paul Aguirre | 2000 | 1000 | 1000 |
| TOTAL | 11000 | 6500 | 6500 |

El cincuenta por ciento (50%) del Capital, los socios se comprometen a cancelarlo dentro del plazo de un año contado a partir de la inscripción de este contrato en el registro mercantil.

1.4. Objetivo de la Industria

Producir una gama extensa en variedad de artículos decorativos en bronce para el hogar, además de fabricar variedad de herrajes, botones, apliques, tiraderas y demás accesorios en bronce, aluminio, basándonos en altos estándares de calidad y cumpliendo con todos los requerimiento de los clientes. Comercializando nuestros productos a las industrias grandes de exportación dedicadas a la fabricación de muebles de madera para el hogar y cocina, abasteciéndolas de todos los herrajes, apliques y similares que necesiten como complementas de sus productos.

Liderar el mercado a nivel nacional en la comercialización de herrajes para muebles brindando un producto con valor agregado el cual nos diferencia para afianzar y aumentar nuestra cartera de clientes grandes y pequeños manteniendo buenas relaciones con los mismos mostrando compromiso, calidad, puntualidad y fidelidad con los modelos exclusivos de cada cliente.

1.5. Breve Historia Institucional

En el año de 1985, el señor Humberto Jácome y la señora Lili del Carmen Gómez, tuvieron la idea de formar un pequeño taller propicio para la producción en bronce de espejos, el mismo año establecieron una reunión con el señor Paúl Aguirre quien en conjunto tuvieron la idea de producir ya no solo espejos.

En 1987 estas tres personas mancomunaron esfuerzos y empezaron con la creación legal de la fábrica, con instalaciones básicas, las mismas que se han ido mejorando paulatinamente hasta llegar al nivel actual, empezaron a producir una gama extensa de productos de decoración, como consolas, espejos, repisas, ceniceros, mesas de centro, mesas esquineras, apliques, entre otros muebles en bronce para el hogar, teniendo éxito total el cual les permitió pensar a futuro.

A inicios de la década de los 90, los socios decidieron ampliar su taller y para ello decidieron trasladarse al valle de los chillos, se adquirió maquinaria para poder abastecer la demanda de sus productos.

En **1995** la decoración en bronce empezó a tener competidores, y productos sustitutos, los cuales impidieron el crecimiento de la industria, pero al mismo tiempo la industria decidió abrirse a otra rama de producción como era la fabricación de productos decorativos en aluminio para parques, como por ejemplo lámparas para postes de luz de alumbrado público y otros accesorios para rejas de jardines y decoración de parques municipales, siempre caracterizándose por la calidad de sus productos para ello los precios siempre estaban encima de los del mercado. No teniendo buen éxito como el esperado los socios decidieron mantener la decoración en bronce y aluminio para sus clientes de siempre.

En el **2000** la industria como era de imaginarse tubo una crisis económica altamente grave, afectada por factores macro-económicos, los cuales obligaron a los socios a tomar decisiones duras, tratando de no afectar en lo mínimo a los trabajadores de la empresa.

En el **2002** no conforme con sus ingresos y en busca de la recuperación, decidió abrir mercado enfocándose hacia las fábricas de producción de muebles de madera proporcionando todo tipo de herrajes que los muebles puedan necesitar. Con su vasta experiencia en la fundición de metales y en aleaciones de cobre, zinc y aluminio, logro superar las expectativas de los clientes, dentro de esta cartera tubo como clientes, empresas grandes que producían muebles de exportación.

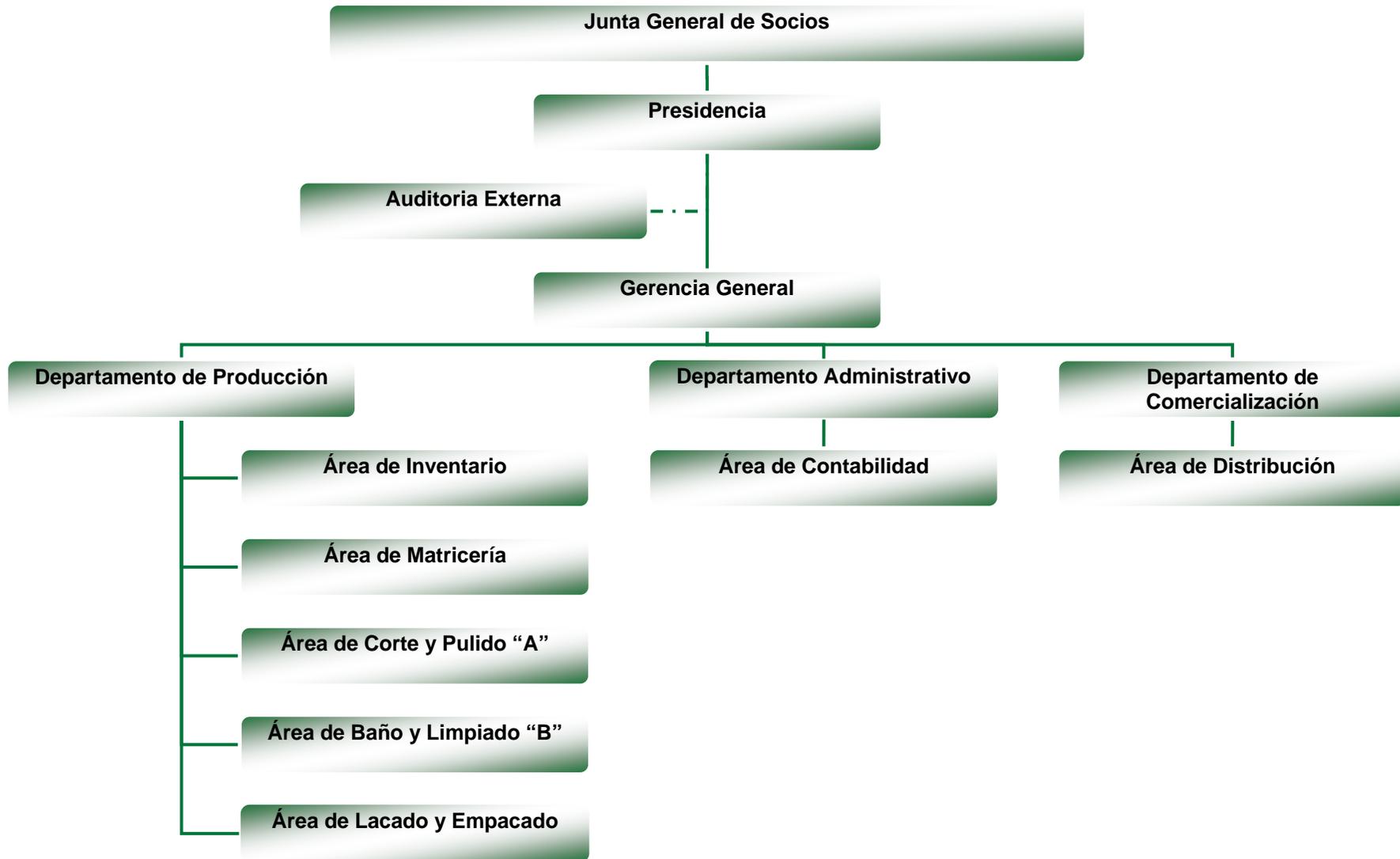
En la actualidad, es una industria estable basada en la excelencia de sus productos, abasteciendo de manera adecuada la demanda de sus clientes a nivel nacional. Pero se a dado cuenta que sus productos tienen un alto costo de producción, y mas aun el crecimiento de la competencia con productos sustitutos y de menor precio, han obligado a Fundiciones Jácome a actualizarse en tecnología, maquinaria moderna, capacitación de personal y reducir costos al máximo sin descuidar la calidad para atraer nuevos clientes, queriendo superar sus mejores tiempos como lo fue a inicios de la década anterior.

1.6. Organigramas

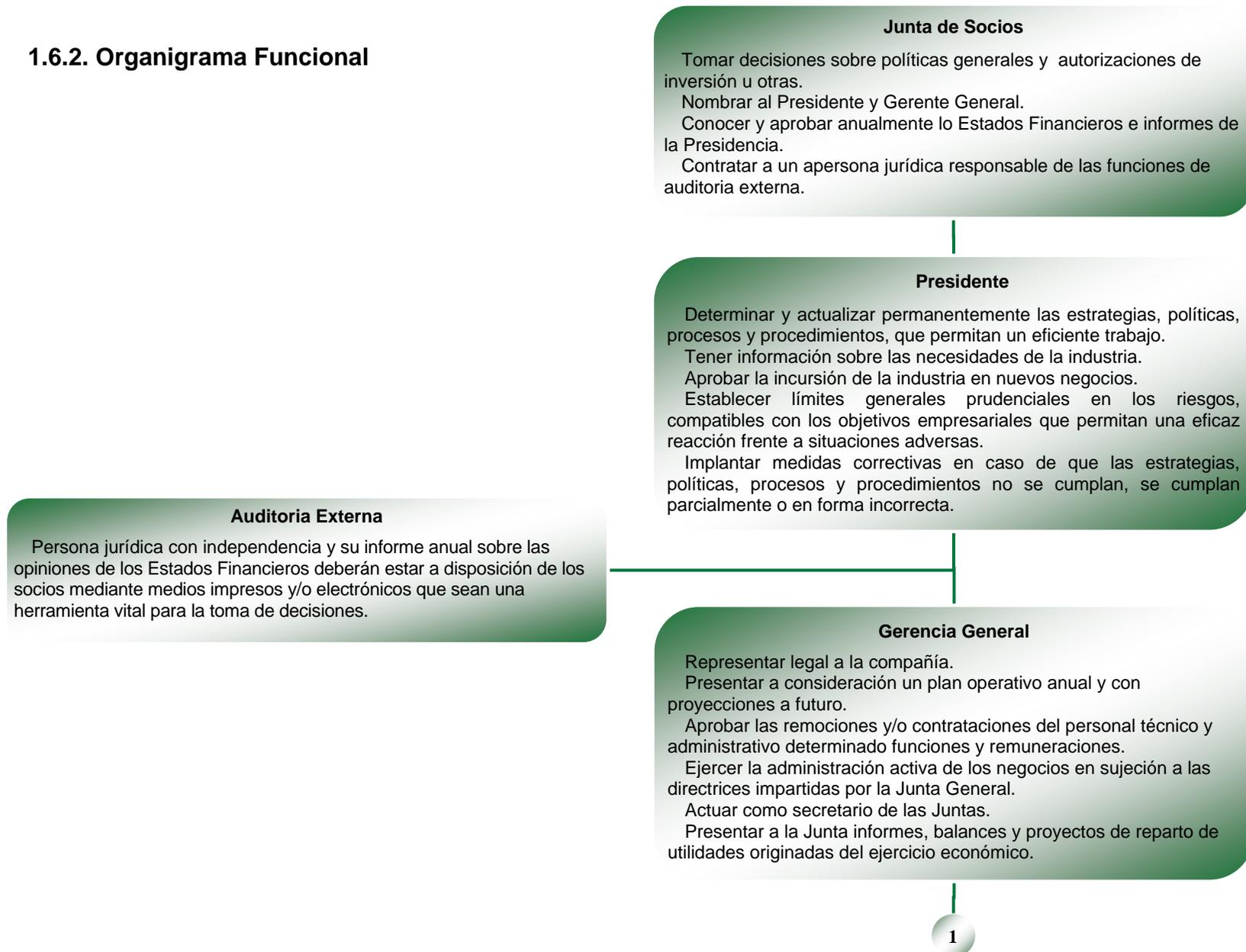
Un organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, haciendo un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competencias en vigor en la organización.

Desempeña un papel informativo, al permitir que los integrantes de la organización y de las personas vinculadas a ella conozcan, a nivel global, sus características generales.

1.6.1. Organigrama Estructural



1.6.2. Organigrama Funcional



1

Producción

Asumir la responsabilidad de cumplir con los objetivos de su departamento.
Servir de intermediario entre todos los niveles de la empresa.
Coordinar todo el proceso de producción, desde el ingreso de materia prima hasta el producto final.
Recomendar modelos innovadores que sean aptos en rendimiento y lanzarlos al mercado.
Estar al mando de todo el personal de producción y monitorea los mismos.

Supervisor de Producción

Monitorear todas las actividades dentro de sus áreas.
Dar asesoramiento al personal para el mantenimiento de la maquinaria y herramientas de trabajo.
Fijar cambios adecuados de tareas al personal para optimizar tiempo y rendimiento.
Asesorar e informar actualizaciones en los baños de la mercadería para que tenga un mismo tono de color.
Dotar de los materiales y herramientas para que la producción sea constante.

Administración

Elaborar planes presupuestarios para someterlos a consideración y aprobación.
Emitir reglamentos, normas e instructivos que permitan buen manejo administrativo, financiero y operativo.
Verificar el cumplimiento de las normas y políticas vigentes.
Analizar las funciones y remuneraciones que correspondan a cada trabajador, recomendando contrataciones y remociones.
Planificar actividades de integración para todo el personal de la empresa.

Contabilidad

Registrar las actividades financieras de ingresos y egresos de acuerdo a las normas y técnicas contables.
Generar reportes que son exigidos por la ley o requeridos por los distintos niveles de la organización.
Velar por la conservación de los bienes de la industria.
Elaborar los Estados Financieros, roles y planillas de pago y demás obligaciones tributarias.

Comercialización

Autorizar la planificación de la logística de distribución de los productos dentro y fuera de la ciudad.
Monitorear y dar soporte a sus subordinados.
Tener contacto permanente con los clientes receptando las inquietudes para exponerlas con sus similares en busca de soluciones óptimas.
Colaborar en la concreción de nuevos contratos, buscando nuevos clientes que requieran de nuestros productos.

Auxiliar Comercial

Coordinar la logística de los traslados de los pedidos.
Realizar impresiones de facturas, comprobantes de entrega de mercadería, y remite al área contable para su respectivo registro.
Monitorear procesos para que los pedidos lleguen justo a tiempo.
Desembolsar los dineros que se requieren para los viáticos, siempre y cuando estén con previa autorización del jefe inmediato.

1.6.2.1. Funciones y Responsabilidades

Para una mejor comprensión de las responsabilidades que tiene cada departamento y área, es necesario ampliar de manera mas detallada las funciones principales que cada uno tiene dentro de la industria.

De la Junta de Socios

La Junta General de Socios legalmente reunida es el órgano máximo de la compañía, ejecuta actividades tales como:

- 👤 Tomar decisiones sobre políticas generales y autorizaciones de inversión u otras.
- 👤 Nombrar tanto al Presidente de la industria como al Gerente General.
- 👤 Conocer y aprobar anualmente lo Estados Financieros e informes de la Presidencia.
- 👤 Resolver sobre la distribución de las utilidades, reformas de estatutos y aumento de capital.
- 👤 Contratar a una persona jurídica responsable de las funciones de auditoria externa para la industria entre otras.

De la Presidencia

Esta persona es la responsable de:

- 👤 Conocer y comprender estrategias de negocio que asume la industria.
- 👤 Determinar y actualizar permanentemente estrategias, políticas, procesos y procedimientos, que permitan un eficiente trabajo.
- 👤 Tener información sobre las necesidades de la industria, así como sobre la implantación y cumplimiento de estrategias, políticas, procesos y procedimientos aprobados.
- 👤 Aprobar la incursión de la industria en nuevos negocios, lanzamientos de nuevos productos hacia nuevos nichos de mercado. Así como sus operaciones y actividades de acuerdo con la estrategia definida, apegados siempre a las normas legales, estatutarias y en cumplimiento a las políticas internas de la empresa.

- 👤 Establecer límites generales prudenciales en los riesgos, compatibles con las actividades, estrategias y objetivos empresariales y que permitan una eficaz reacción frente a situaciones adversas.
- 👤 Implantar medidas correctivas en caso de que las estrategias, políticas, procesos y procedimientos no se cumplan, se cumplan parcialmente o en forma incorrecta.

De la Gerencia General

Es el representante legal, jurídica y extrajudicialmente de la compañía. Y tiene a su cargo:

- 👤 Presentar a consideración de la Junta General un plan operativo anual y con proyecciones a futuro.
- 👤 Aprobar toda modificación que sugiera la administración en lo que respecta a los nombramientos y removimientos del personal de planta de la industria, como también autorizar los desembolsos de dinero que recomiende sus subordinados.
- 👤 Ejercer la administración activa de los negocios en sujeción a las directrices impartidas por la Junta General.
- 👤 Suscribir conjuntamente con el Presidente los certificados de aportación. Actuar como secretario de las Juntas Generales.
- 👤 Presentar a la Junta General dentro de los 70 días posteriores a la finalización del ejercicio económico, las cuentas, los balances, y un informe detallado de las actividades de la compañía.
- 👤 Así como el proyecto de reparto de utilidades originadas de dicho ejercicio económico.

De la Producción

- 👤 Cumplir con los objetivos a corto plazo que su departamento se plantea.
- 👤 Servir de intermediario entre los niveles de la empresa, tanto de arriba como de a bajo, satisfaciendo sus inquietudes y recomendando soluciones.

- 👤 Coordinar todo el proceso de producción, desde el ingreso de materia prima hasta el producto final.
- 👤 Recomendar modelos innovadores que sean aptos para el rendimiento y comercialización de los mismos, lanzándolos al mercado.
- 👤 Estar al mando de todo el personal de producción y monitorea los mismos.

Del Supervisor de Producción

- 👤 Monitorear todo el proceso que realizan las áreas desde la transformación la materia prima hasta el empackado de los productos para ser comercializado. Da asesoramiento al área de matriceria en las aleaciones de la materia prima.
- 👤 Dar las pautas necesarias para el cuidado y mantenimiento de las maquinas y herramientas de trabajo.
- 👤 Supervisar la fundición de las piezas sea en cámara fría o cámara caliente.
- 👤 Recibir informes de las distintas áreas de producción en el traslado de mercadería.
- 👤 Ejercer autoridad necesaria de lo que tiene a su disposición como personal y maquinaria los cuales deben ser monitoreados para que trabajen constantemente.
- 👤 Cambiar de tareas al personal para optimizar tiempo y rendimiento, puesto que se puede caer en la monotonía improductiva.
- 👤 Asesorar e informar actualizaciones en los baños de la mercadería con los químicos que se requieran para que toda la producción tenga un mismo tono de color.
- 👤 Dotar de los materiales y maquinaria para que no se pare la producción, puesto además de que distribuye y organiza las actividades de sus subordinados.

De la Administración

- 👤 Elaborar planes presupuestarios para someterlos a consideración y aprobación de la Junta General de Socios.
- 👤 Emitir reglamentos, normas, instructivos y manuales internos que permitan el manejo administrativo, financiero y operativo de la industria, en concordancia con los reglamentos.
- 👤 Recomendar a su superior la contratación o remoción del personal administrativo de la empresa, previo el estudio necesario para ello.
- 👤 Verificar y monitorear el cumplimiento de las normas y políticas vigentes.
- 👤 Evaluar a todo el personal de planta así como el análisis y ejecución de las funciones y remuneraciones que correspondan a cada uno.
- 👤 Planificar actividades de integración a todo el personal de la fábrica para crear un ambiente familiar de trabajo.

De Contabilidad

- 👤 Llevar permanentemente, las funciones financieras de análisis y registro de la documentación generada por ingresos y egresos de acuerdo a las normas y técnicas contables.
- 👤 Generar reportes que son exigidos por la ley o requeridos por los distintos niveles de la organización.
- 👤 Realizar control de las cuentas contables, aportes e inversiones, que se enmarquen dentro de las normas establecidas en el estatuto de la industria.
- 👤 Ejecutar los movimientos de dinero de la industria de las cuentas corrientes de los distintos bancos con los que trabaja la industria a nombre de FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda., la misma que debe ser movilizada única y exclusivamente con la firma del Gerente General de la industria.
- 👤 Velar por la conservación de los bienes de la industria y mantener un inventario de los mismos.
- 👤 Elaborar los Estados Financieros, roles y planillas de pago y demás obligaciones tributarias.

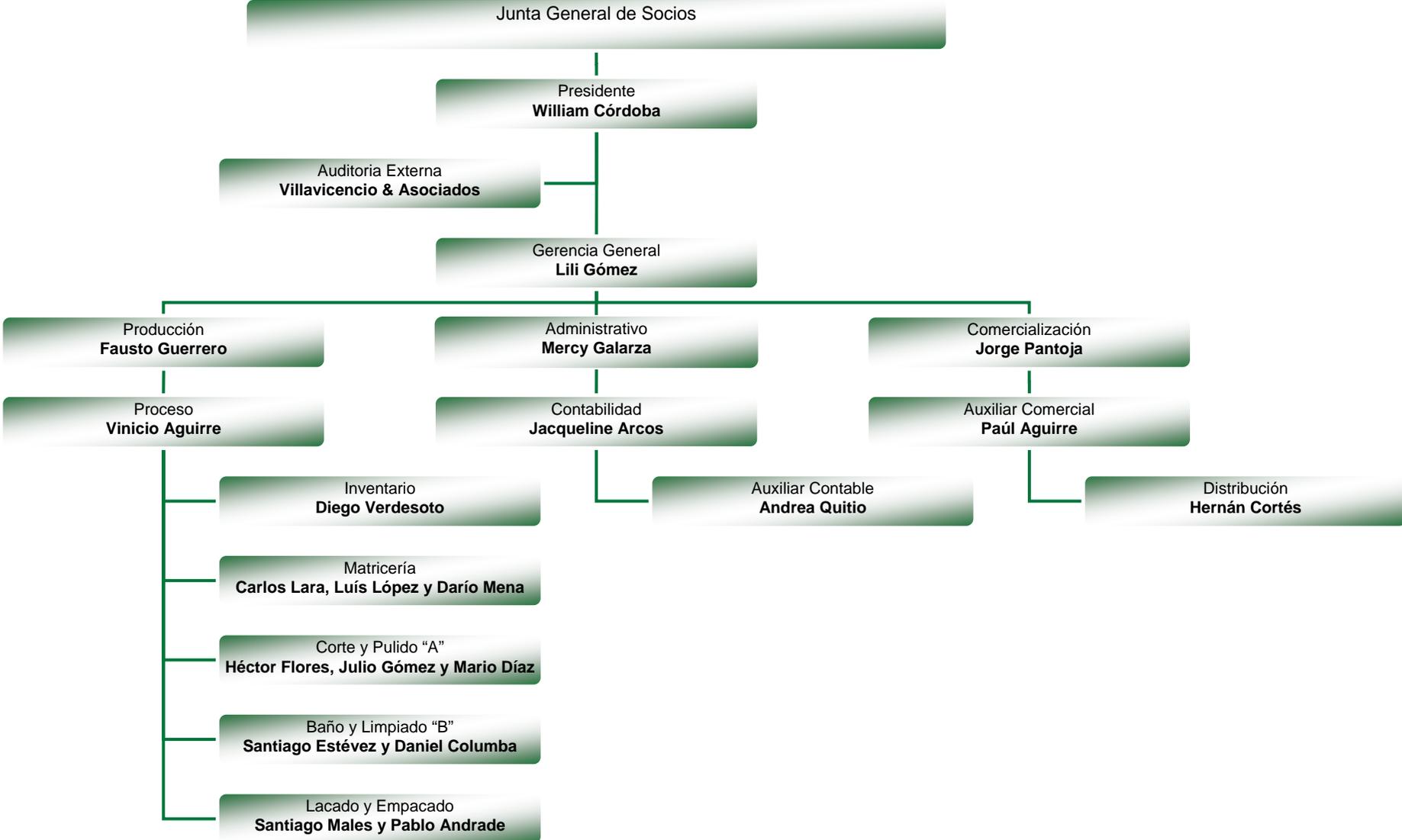
De Comercialización

- 👤 Autorizar la planificación de toda la logística de distribución dentro y fuera de la ciudad para que al momento de la distribución sea todo realizado con éxito.
- 👤 Monitorear y dar soporte a sus subordinados.
- 👤 Tener contacto permanente con los clientes receptando sus inquietudes para exponerlas en las reuniones con sus similares y buscar soluciones óptimas para los clientes.
- 👤 Ayudar a concretar nuevos contratos, buscando nuevos clientes que requieran de nuestros productos, asesorándolos e incentivándolos para que compren nuestros herrajes aplique, botones y demás.

Del Auxiliar Comercial

- 👤 Coordinar la logística de los traslados de los pedidos desde la fábrica hasta el área de adquisiciones o de inventario de los clientes.
- 👤 Realizar las impresiones de facturas, comprobantes de entrega de mercadería, para después de cumplido con este proceso remitir al área contable para su respectivo registro.
- 👤 Monitorear procesos para que los pedidos lleguen justo a tiempo.
- 👤 Esta encargada de desembolsar los dineros que se requieren para los viáticos, siempre y cuando estén con previa autorización del jefe inmediato.

1.6.3. Organigrama de Personal



CAPITULO II. ANÁLISIS SITUACIONAL

Mediante este análisis será posible identificar el ambiente interno como externo, marcado por factores con influencia general o particular dentro del cual se desenvuelve todo el personal de la industria, con el propósito de determinar claramente cada uno de los aspectos que pueden constituir fortalezas, oportunidades, debilidades o amenazas. Además mediante este análisis se obtiene un diagnóstico del entorno macro y micro al cual pertenece la industria los factores externos e internos que influyen en el desarrollo y funcionamiento de la misma.

Este es importante ya que:

- ☞ Permite conocer a la fábrica y sus actividades en un momento determinado.
- ☞ Esta herramienta de análisis será base esencial para lograr tomar medidas correctivas y decisiones que permitan potencializar sus capacidades y reducir sus debilidades.
- ☞ Permite comprender la dinámica de la compañía con sus clientes, proveedores, competencia y saber cuál es el entorno en el que se desarrollan sus actividades.
- ☞ A través del diagnóstico se puede formular estrategias adecuadas y efectivas que se ajusten al ambiente en que opera la industria; aprovechando las oportunidades y minimizando riesgos.
- ☞ Analiza la estructura global de la fábrica, su funcionamiento y desarrollo, permitiendo conocer los factores tanto externos como internos que intervienen en su accionar.

Este análisis se lo puede desarrollar a través de la construcción de una Matriz FODA, ya que permite conformar un cuadro de la situación actual de la fábrica, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso de la ella.

2.5. MATRIZ FODA aplicado a Fundiciones Jácome Cía. Ltda.

| FORTALEZAS | |
|--|---|
| <p>La industria reúne un conjunto amplio de factores positivos que la han fortalecido, las cuales están reflejadas en la calidad de sus productos.</p> | Cuenta con personal muy creativo, flexibles a cualquier cambio de tarea, realizan sus actividades en grupo para optimizar rendimiento y cubrir contingentes que pueden presentarse. |
| | Toda la información es transparente y disponible, cuenta con la implementación de equipos de comunicación vía boquitokis para la rapidez en el intercambio de información verbal entre todas sus departamentos. |
| | Esta a la vanguardia de la tecnológica, haciendo más énfasis en la producción de sus productos para el mejoramiento de la calidad y optimiza sus recursos de manera considerable. |
| | Vela por el bienestar de sus trabajadores, ya que además de los beneficios exigidos por la ley, da otras clases de incentivos y ayudas económicas. |
| | Cuenta con una infraestructura interna y externa adecuada, con un ambiente agradable, proporciona equipos y herramientas necesarios y así logra el buen desempeño de las actividades industriales. |
| | Sus trabajadores tienen una muy buena cultura de educación con sus clientes, satisface al máximo las necesidades e inquietudes de los mismos. |
| | Trabajan en equipo con sus clientes en la implementación de modelos exclusivos, cuenta con productos únicos y respeta el compromiso de exclusividad dentro del mercado. |

| OPORTUNIDADES | |
|--|---|
| <p>Las oportunidades para todo el sector metalúrgico son inmensas, para la fábrica no es la excepción.</p> | <p>El desarrollo de las microempresas como clientes potenciales, es un nuevo nicho de mercado el cual aun no esta enfocado y es por ello que se convierte en una gran oportunidad de atraer más clientes.</p> |
| | <p>Los índices macroeconómicos muestran el mejoramiento en el poder adquisitivo de la sociedad, la necesidad de contar con muebles dentro del hogar, oficinas, lugares de trabajo y demás objetos construcciones y que todos estos necesiten de herrajes y tiraderas en sus amoblados son nuevas oportunidades para la fábrica.</p> |
| | <p>El crecimiento de el sector maderero de exportación beneficiara a la industria, ya que incrementaría su producción porque ellos tienen la necesidad de adquirir herrajes para sus muebles, hacia estas nuevas empresas también se establecerá relaciones comerciales.</p> |
| | <p>La intervención del Estado en el desarrollo del sector minero nacional, sería muy beneficioso ya que la materia prima principal que utiliza la industria son los metales, reduciría costos e incrementaría su rentabilidad.</p> |
| | <p>La empresa cuenta con equipos adecuados para la producción de artículos enfocados al sector de la construcción y productos ferreteros.</p> |
| | <p>La competencia de la empresa importa series limitadas de herrajes y no abastecen la demanda del mercado. Esto da a la fábrica la oportunidad de copar el mercado insatisfecho.</p> |
| | <p>Manejar una política de precios y de formas de pago que incentiven a los clientes la adquisición de nuestros productos, apoyando así al sector de la producción nacional puesto que siempre enfrenta problemas económicos.</p> |

| DEBILIDADES | |
|---|---|
| <p>Se conoce y se esta conciente en las debilidades que afronta la fabrica, y se busca transformarlas en oportunidades y fortalezas de negocio.</p> | Cuenta con manuales mal diseñados, estructurados y con poca información en el proceso operativo de la producción, la secuencia de actividades tiende a tener fallas debido a la falta de actualización de los documentos. |
| | A pesar de tener buenos equipos y herramientas tecnológicas, no las explota al máximo por falta de conocimiento y le falta estrategias de marketing aplicadas sobre todo al Internet y otros medios. |
| | En mayor parte la maquinaria de la industria no posee un mantenimiento constante, esto es debido a la sobre producción que tiene la fabrica y el rato menos pensado le costara mas adquirir una nuevos equipos que su propio mantenimiento. |
| | No cuenta con una buena planificación para capacitar al personal ante cambios de producción cuando se requiera, y en ocasiones su personal le teme a las renovaciones que implanta la empresa. |
| | No cuenta con una buena administración industrial, y peor aun no tiene un sistema administrativo de costos ajustado a las necesidades de la fábrica, mantiene desprotegidos los activos sin un adecuado tratamiento. |
| | La innovación de productos así como los ajustes específicos que requiere el cliente, necesitan de mucho tiempo, en la remodelación de los modelos, ocasionando demoras en los resultados. |
| | Existe deterioro constante de las instalaciones de la fábrica, debido a la mala cultura de cuidado por parte de sus trabajadores. |

| AMENAZAS | |
|--|--|
| <p>Hoy en día las amenazas que enfrenta la fábrica son considerables debido a la globalización y al incremento de la competitividad.</p> | El incremento de la competencia afecta a la fábrica, ya que hace pocos años atrás los clientes buscaban los productos de la fábrica, ahora es la industria que tiene la necesidad de buscar nuevos mercados. |
| | Las empresas de producción siempre buscan reducir costos para tener mayor utilidad, es común que se enfoquen en los cambios de proveedores que ofrecen productos sustitutos a menor precio y de menor calidad. |
| | El cliente tiene más opciones para escoger, y negociar lo que desea que se ajuste a su presupuesto. |
| | La industria no cuenta con planes estratégicos, técnicas y herramientas que le permitan llevar a cabo un estudio de mercado, competencia, canales de distribución, lugares de venta del producto, incremento de la publicidad y mejoramiento de precios. |
| | La falta de credibilidad política del país es perjudicial para la empresa porque no puede competir ni ampliar sus horizontes. La falta de motivación al empresario en el sector fiscal, entre otros sectores son obstáculos que impiden el crecimiento como empresa y como país. |
| | El estancamiento del sector minero nacional es perjudicial para la empresa porque le toca importar materiales y esto afecta al encarecimiento de precios en sus productos. |

2.6. Narrativa de las actividades principales que se desarrollan en Fundiciones Jácome Cía. Ltda.

Los detalles de la producción de la fábrica se desarrollan a continuación:

2.6.1. Departamento de Producción

Jefe de Producción

- ☞ El inicio del proceso de producción siempre lo empieza el cliente cuando tiene la necesidad de adquirir herrajes, el cual lo puede hacer por diferentes vías de comunicación por ejemplo el teléfono, celular, fax, mail.
- ☞ El jefe de producción es el encargado de tomar la orden del cliente especificando claramente las cantidades y los códigos de los modelos que requiere el cliente.
- ☞ Una vez confirmada la orden de pedido, la misma persona procede hacer el presupuesto de producción, es decir el de su departamento para no tener problemas graves en el transcurso de la producción.
- ☞ Se continúa con el envío del presupuesto al área administrativa para la autorización del desembolso.
- ☞ Comunica a su subordinado para que planifique con anticipación sus actividades en las diferentes áreas, así como también a los mandos medios de comercialización y administración, También autoriza al bodeguero el despacho de materia prima y de materiales que se requieren para la nueva producción.
- ☞ Concluyendo con el seguimiento y control de las actividades que realizan dentro del departamento en la producción en marcha.

Supervisor de Producción

- ☞ Empieza archivando el comunicado y procede a la planificación de las actividades de sus áreas.
- ☞ Delega funciones al personal dentro de las áreas y continua con el monitoreo del proceso, estando al tanto de lo que necesitan los

trabajadores para inmediatamente proporcionar los materiales y equipos.

- ☞ Orienta a sus trabajadores hacia la utilización eficiente de los materiales como también a la influencia del rendimiento dentro de sus áreas.
- ☞ Supervisa la correcta utilización de los equipos y maquinaria que se tiene a disponibilidad en su equipo de trabajo.

El personal operativo de la fábrica se encuentra dentro de las siguientes áreas de producción.

Inventario

- ☞ Persona encargada de revisar la existencia física de la materia prima y de los materiales, así como también de llevar un registro de todo lo que se utiliza y reporta mensualmente a su jefe inmediato.
- ☞ Despacha todos los materiales y materia prima que requiera cualquier personal operativo para la producción siempre y cuando este autorizado por su jefe inmediato.
- ☞ Existen casos en toda la producción que aparecen productos con fallas, y estos son recolectados en inventario porque sirve como materia prima para futuras producciones.

Matricería

- ☞ Es el encargado de elegir físicamente los modelos que previa comunicación con su jefe se acuerda. En casos de que los modelos tengan fallas esta persona esta capacitada para la restauración o el arreglo de los mismos.
- ☞ Seguidamente procede a la preparación de la matriceria para empezar la producción en series.
- ☞ Debe preparar el calentamiento paulatino del horno en donde se va a desleír los materiales los mismos que son proporcionados en inventario.

- ☞ Una vez que el material líquido esta a una temperatura adecuada se procede al vaciado respectivo en la matriceria dando inicio al apareamiento de los productos en bruto.
- ☞ Dado que la producción esta caliente se procede a realizar el enfriamiento para que la producción pueda ser manipulada por los operarios para las posteriores actividades de rectificación y proceso.
- ☞ Una vez concluido este proceso la persona encargada de la matriceria prepara un informe detallado de la producción en bloques la cual será trasladada en la siguiente área de producción y los remite a su jefe inmediato.

Corte y Pulido “A”

- ☞ Son los encargados de recibir los productos en bloque para que se proceda a la separación en unidades, para un mejor manejo de las piezas.
- ☞ En el caso de existir unidades con falla se las envía a inventario inmediatamente.
- ☞ Una vez realizada la separación en unidades se continúa con la clasificación de las mismas copias, para un trabajo continuo y rendidor.
- ☞ Obtenida la clasificación de las copias iguales, se continúa con el pulido “A” de toda esa producción, tomando en cuenta las características del modelo a ser imitado.
- ☞ En su mayoría los herrajes necesitan ser perforados y en algunos casos ensamblados entonces, se procede a la ejecución mediante la utilización de maquinaria como el taladro industrial y prensas que son adecuados para cumplir con este requisito.
- ☞ Revisa las unidades en serie, en el caso de detectar algunas unidades con fallas que afecten a la calidad de los productos se las retiene para enviarlas a inventario.
- ☞ Se continúa a limpiar con maquinaria especial, utilizando cepillos de alambre importado a toda la producción en serie.

- 👤 Realizada esta actividad se elabora un informe comunicado a su jefe inmediato los resultados obtenidos de los productos ya semi-terminados.

Baño y Limpiado “B”

- 👤 En esta área se recibe la producción semi-terminada.
- 👤 Seguidamente se ejecuta la preparación de los químicos como por ejemplo el pavonado de latón, el cual sirve para darle un color especial duradero a los productos.
- 👤 Una vez mezclado el líquido químico con la producción se procede al monitoreo del proceso electrolítico tomando muy en cuenta los tiempos adecuados para que la producción tenga un mismo tono y no exista desigualdad, ya que por algún descuido de tiempo sea este mayor o menor al requerido la producción correría el riesgo de ser repetida por procesos anteriores.
- 👤 En el caso de faltar coloración de algunos herrajes se procede a un segundo baño.
- 👤 Una vez concluido el baño la mercadería pasa a ser lavada, eliminando así las impurezas de los químicos asentados en la producción. Seguido del secado al horno con el objeto de cristalizar el color producido por el químico.
- 👤 Una vez concluida la cristalización del color en los herrajes se aplica un pulimento y limpiado “B” el cual casi con las mismas características del “A” pero esta vez solo se lo aplica en partes determinadas para que el herraje sea del agrado del consumidor final.
- 👤 Como ya sabemos todo este proceso vuelve a ensuciar la producción, entonces se requiere de un nuevo lavado pero esta vez con químicos de limpieza para lavar las impurezas que dejan los pulimentos anteriores.

Lacado y Empacado

- ☞ Cuando la mercadería es secada ingresa al área de lacado y empacado, aquí se procede al conteo de la mercadería que llegó al final de todo el proceso de producción.
- ☞ Una vez limpiada la mercadería se procede a lacar y así tendrá mayor durabilidad y menor desgaste del herraje, dándole la protección a los nuevos herrajes, es importante que dependiendo del requerimiento del cliente se proceda a la laca en mate o brillante, aquí queda a consideración de la necesidad del cliente.
- ☞ Continuamos con la elaboración de las fundas plásticas a la medida de cada herraje para darle una mejor presentación a nuestro producto, además de proteger el herraje hasta que sea colocado en el mueble.
- ☞ Para los pedidos fuera de la ciudad se encartona en series para que el transado sea eficiente.
- ☞ Una vez realizado todo este proceso se comunica al departamento de comercialización para que se proceda al despacho y traslado de la mercadería hacia el cliente.

2.6.2. Departamento de Administración

Aquí es donde llegan todos los informes de las actividades desarrolladas en el departamento de comercialización y producción. Cabe destacar que cualquier actividad realizada debe estar debidamente respaldada con documentos.

Jefe Administrativo

- ☞ Siendo el jefe del departamento, es el encargado de recibir los resultados como también comunicar a la gerencia general los Estados Financieros para el análisis de la Junta de Socios junto con la Presidencia.
- ☞ Planifica y delega funciones al personal que está a cargo dentro del departamento de administración para optimizar rendimiento y autoriza

cualquier proceso de desembolso de dinero, velando por la liquidez de la empresa.

- ☞ Es la persona encargada de planificar y ejecutar actividades de integración al todo el recurso humano que tiene la fábrica con el fin de mejorar las relaciones y hacer de la industria una empresa con ambiente familiar.

Contabilidad

- ☞ Recibe los informes autorizados por su jefe inmediato de los departamentos de comercialización y de producción.
- ☞ Es la persona encargada de realizar los préstamos ocasionales al personal en caso de ser necesario y justificado.
- ☞ Contabilidad es encargada de realizar los pagos a los proveedores como también los pagos quincenales al personal de la fábrica.
- ☞ Se realiza el Balance de Comprobación una vez concluido la mayorización de su auxiliar contable.
- ☞ Realizamos los Estados Financieros básicos que requiere la industria para que sean presentados a la Junta de Socios y a los niveles jerárquicos superiores.

Auxiliar Contable

- ☞ Es quien se encarga de la práctica contable con asesoramiento de su jefe inmediato.
- ☞ Realiza la conciliación bancaria de las cuentas que tiene la industria tanto del Banco de Guayaquil como del Pichincha.
- ☞ Realiza las planillas al IESS, como también da tramite a los formularios del SRI, cabe recalcar que estos pagos se los realiza mensualmente acorde al RUC de la organización.
- ☞ Es el encargado de realizar rol de pagos de los trabajadores, para llevar un registro contable de este rubro importante para la fábrica.
- ☞ Revisa con detalles los documentos de respaldo de cada actividad que se realiza en toda la organización.

- ☞ Una vez concluida esta revisión se procede a la elaboración de los asientos contables, para formar el Libro Diario y el Libro Mayor de la industria.

2.6.3. Departamento de Comercialización

Jefe Comercial

- ☞ Es la persona encargada de analizar los informes que se le entrega, así como también delegar funciones a sus subordinados, y autorizar los procesos de entrega y la proyección de viáticos que se requiere.
- ☞ Es la persona encargada de analizar el mercado y satisfacer las inquietudes de los clientes. Busca nuevos clientes para incrementar la cartera de este rubro importante.
- ☞ Tiene contacto directo con los clientes para buscar y coordinar modelos exclusivos que requiera el cliente.

Auxiliar Comercial

- ☞ Recibe el informe directo de producción y procede a realizar la factura.
- ☞ Presupuesta los viáticos que se requiere para el personal que deba salir fuera de la ciudad a entregar la mercadería.
- ☞ Remite los informes a Contabilidad los movimientos que se realiza dentro de este departamento, para que se proceda a la transacción correspondiente.
- ☞ Es la persona encargada de realizar los desembolsos para movilización del personal de comercialización dentro y fuera del Distrito Metropolitano de Quito.

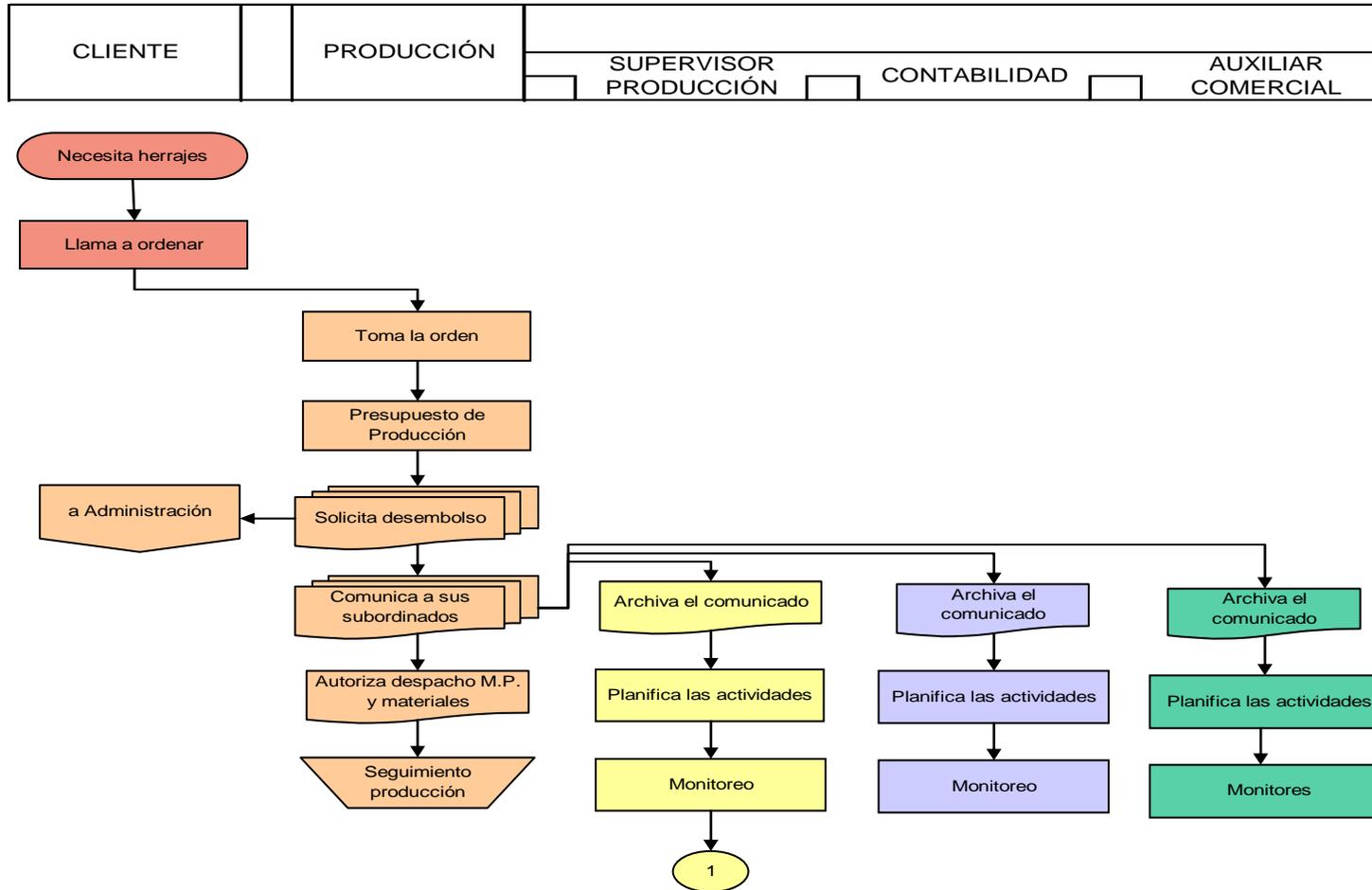
Distribución

- ☞ Sus actividades empiezan con la recepción de la mercadería empacada, documentos como facturas, guías de remisión y comprobantes de entrega para que sean firmados por el cliente, además del dinero que se requiere para la movilización.

- ☞ Carga la mercadería al camión de la fábrica y planifica las rutas de ida y regreso por las cuales va a movilizarse hasta llegar al cliente.
- ☞ Arriba donde el cliente y procede a la descarga de la mercadería, la entrega conjuntamente con la factura.
- ☞ Debe pedir las firmas de conformación de entrega de mercadería como también la firma a la copia de la factura para el respaldo contable de nuestra organización.
- ☞ Regresa a la fábrica y entrega los documentos firmados al área de contabilidad para que se proceda al registro correspondiente.

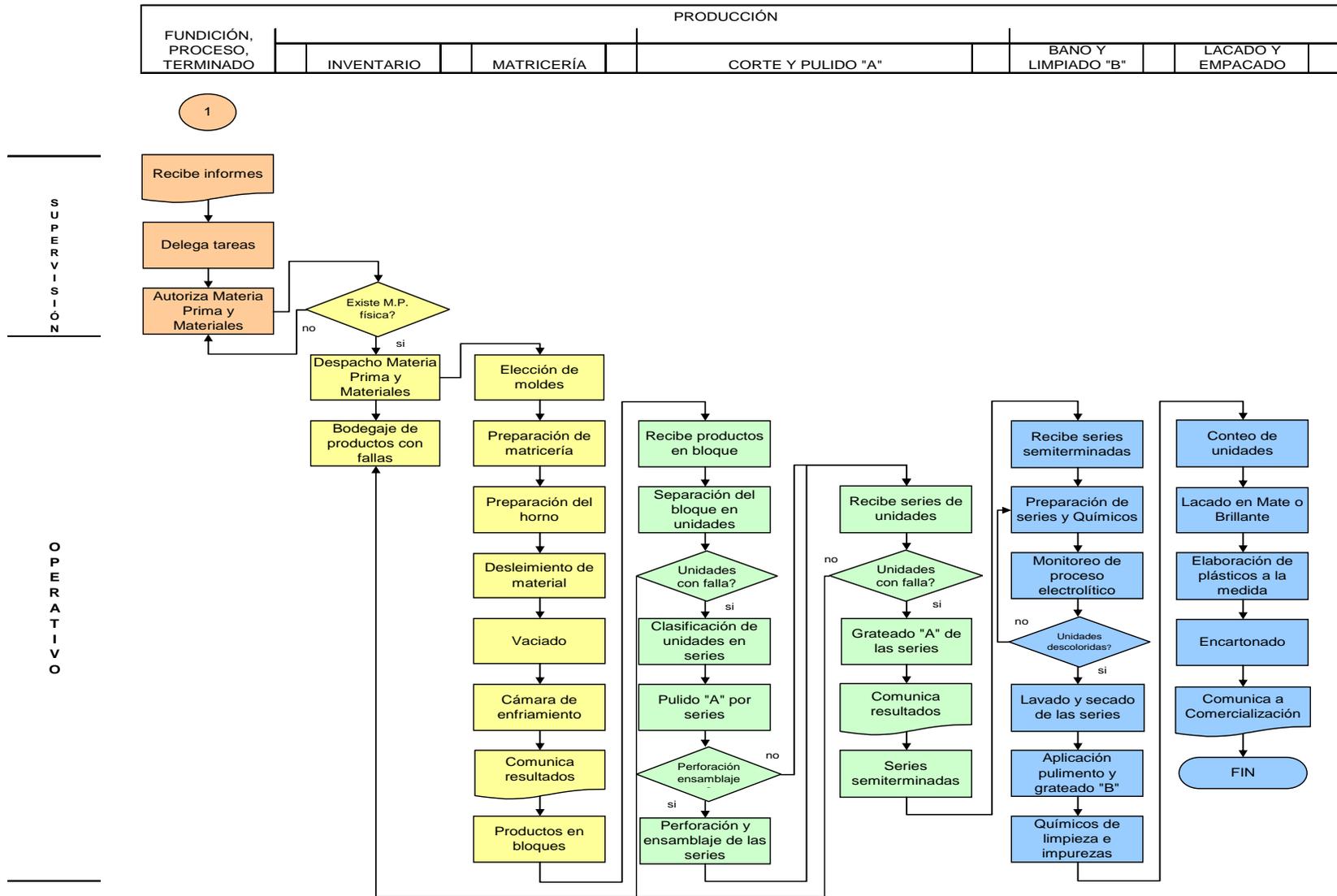
2.7. Flujo Diagramación de Fundiciones Jácome Cía. Ltda.

DIAGRAMA DE FLUJO PRODUCCIÓN MANDOS MEDIOS



FUNDICIONES JÁCOME Cía. Ltda.

DIAGRAMA DE FLUJO DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN



FRIS/DICCIONALES JÁCOME Cia. Ltda.

DIAGRAMA DE FLUJO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

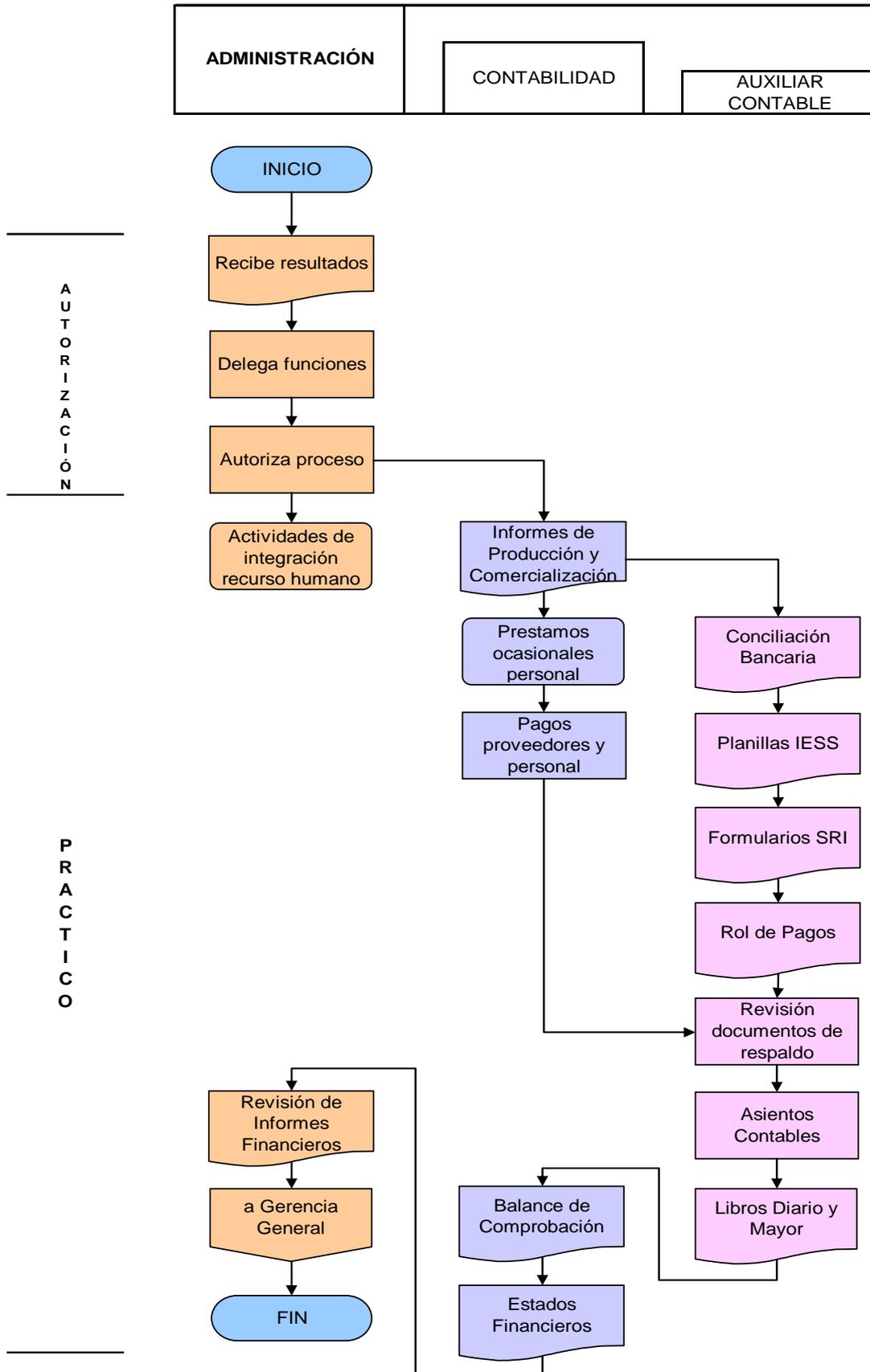
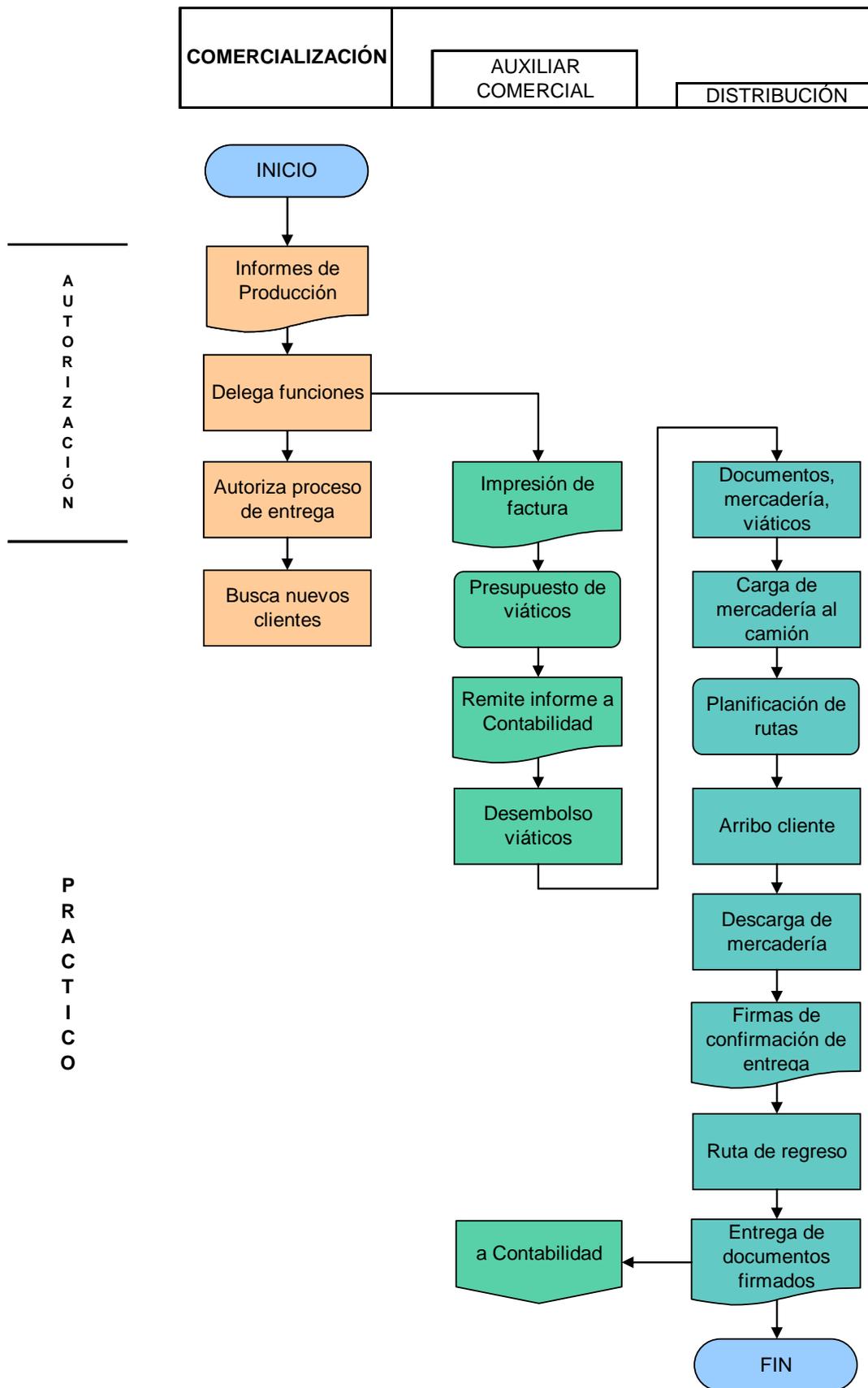


DIAGRAMA DE FLUJO DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN



2.8. Análisis Externo

Como parte del análisis situacional de Fundiciones JJácome Cía. Ltda., se debe realizar, un análisis del ambiente externo, al que se lo debe considerar como un sistema, y que implica investigar los factores que la organización no puede influenciar o cambiar, porque no dependen de la empresa solamente, pero son importantes porque nos permiten prever y anticiparnos hacia futuro.

Dentro del ambiente externo existen: el macroambiente, que se refiere al entorno de la industria, y el microambiente, que se refiere a todo lo que está muy cercano a la empresa.

2.8.1. Macroambiente

Los aspectos principales a considerar en este análisis son:

- 👉 Factores Económicos
- 👉 Factores Políticos y Legales
- 👉 Factores Geológicos
- 👉 Factores Ambientales
- 👉 Factores Tecnológicos

2.8.1.1. Factores Económicos

“El entorno económico afecta de manera notable la capacidad de las compañías, para funcionar en forma eficaz e influye en sus selecciones estratégicas.”

2.8.1.1.1. Resumen macroeconómico 2006

A nivel macroeconómico el 2006 se presentó como un año de desaceleración para la economía ecuatoriana; la mayoría de las actividades creció a tasas menores que en 2005. Además, se presentaron algunos acontecimientos como la caducidad del contrato con la empresa petrolera OXY, la reforma a la Ley de Hidrocarburos y la suspensión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con EEUU., que sin duda alguna repercutirán significativamente en la economía nacional durante los próximos años.

| INDICADORES ECONOMICOS ANUALES | | | | | | |
|---|---------|-------|-------|-------|----------|-----------|
| INDICADOR | PERIODO | | | | | |
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 (p) | 2007 (e.) |
| PIB (mil. USD) | 24899 | 28636 | 32636 | 36489 | 40892 | 43936 |
| PIB per capita (mil. USD) | 1957 | 2230 | 2505 | 2761 | 3050 | 3228 |
| Crecimiento Real del PIB (%) | 4.25 | 3.58 | 7.92 | 4.74 | 4.32 | 3.48 |
| Inflacion (%) | 9.4 | 6.1 | 1.95 | 3.14 | 2.87 | 2.4 - 2.7 |
| Exportaciones FOB (mil. USD) | 5036 | 6223 | 7753 | 10100 | 12363 | 10876 |
| Petroleras (mil. USD) | 2055 | 2607 | 4234 | 5870 | 7524 | n.d. |
| No Petroleras (mil. USD) | 2981 | 3616 | 3519 | 3855 | 4839 | n.d. |
| Importaciones FOB (mil. USD) | 6006 | 6123 | 7308 | 8913 | 11215 | 11653 |
| Petrolera (mil. USD) | 232 | 607 | 723 | 1065 | 2316 | n.d. |
| No Petroleras (mil. USD) | 5773 | 5517 | 6585 | 7848 | 8899 | n.d. |
| Balanza Comercial FOB (mil. USD) | -959 | 99 | 445 | 912 | 1148 | -777 |
| Petrolera (mil. USD) | 1823 | 2000 | 3511 | 4805 | 5208 | 3585 |
| No Petroleras (mil. USD) | -2792 | -1901 | -3066 | -3893 | -4060 | -4362 |
| Deuda Privada Externa (mil. USD) | 4899 | 5170 | 6151 | 6387 | 6144 | 6.214 |
| Deuda Publica Total (mil. USD) | 14159 | 14509 | 14551 | 14537 | 13493 | n.d. |
| Sistema Financiero Bancos | | | | | | |
| Depositos (mil. USD) | 4331 | 5126 | 6377 | 7750 | 9147 | n.d. |
| Creditos (mil. USD) | 2712 | 3003 | 3934 | 5053 | 6380 | n.d. |
| Remesas Emigrantes (mil. USD) | 1432 | 1627 | 1832 | 2422 | 2868 | 3065 |
| Inversion Extranjera Directa (mil. USD) | 1275 | 1555 | 1160 | 1646 | 2354 | 1100 |

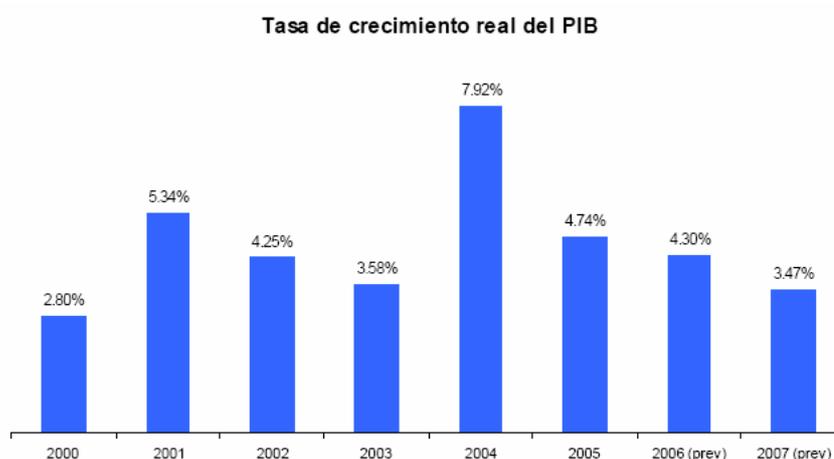
(p) Prevision. e Estimación. Fuente: BCE

Las elecciones a finales de año implicaron un cambio de tendencia de varios indicadores que habían presentado una posición favorable, lo que contribuyó para que el 2006 sea un año de regular desenvolvimiento de la economía nacional. De su lado el 2007 se presenta como un año complejo para la economía nacional: es probable que las coyunturas favorables cambien de tendencia y además es evidente la presencia de un ambiente de incertidumbre que no es sano para el desenvolvimiento de las actividades económicas. A continuación un análisis de las principales variables económicas.

2.8.1.1.2. Producción

Después del año 2004 el crecimiento económico de Ecuador se ha reducido constantemente. Es clara la tendencia hacia un menor crecimiento, incluyendo la estimación para 2007. Las actividades que más crecieron en 2006 según el BCE fueron: intermediación financiera (13%), fabricación de maquinaria y equipo (8%), otras industrias manufactureras (7.8%), fabricación de otros productos minerales no metálicos (5.6%), producción de madera y fabricación de productos de madera (5.4%), elaboración de bebidas (5.2%) y construcción (5.1%).

Por otro lado, las actividades de menor crecimiento fueron: fabricación de productos de la refinación de petróleo (0.4%), otros cultivos agrícolas (0.5%), extracción de petróleo crudo y gas natural (1.7%) y cultivo de banano, café y cacao (2%)



Fuente: BCE
Elaboración: CEA

Se debe mencionar que en 2006 ninguna industria presentó decrecimiento. Para 2007 las estimaciones del BCE presentan una situación inferior que en 2006, con una tasa de crecimiento de 3.47%. Los sectores más dinámicos serían las industrias manufactureras no incluidas en otras actividades (10%), intermediación financiera (6%), fabricación de otros productos minerales no metálicos (5.6%), construcción (5.5%), elaboración de bebidas (5.5%) y producción de madera y fabricación de productos de madera (5.1%).

Por otro lado, 11 actividades tendrían desaceleración por dos años consecutivos, las más importantes son: el comercio, la intermediación financiera y los servicios, que en años pasados fueron las actividades que más contribuyeron al crecimiento de la economía, pero ahora muestran una clara tendencia a desacelerarse.

En lo que respecta directamente a la producción se debe destacar la reducción de la confianza empresarial en noviembre y diciembre de 2006, debido principalmente a la inestabilidad política presente después de las elecciones presidenciales. Si esa reducción en la confianza continúa en los

próximos meses el efecto de mediano plazo será la reducción de inversiones y por ende menor crecimiento económico.

| PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA | | | |
|--|------|-------------|----------------|
| Tasas de variación (a precios de 2000) | | | |
| Ramas de actividad CIIU CN | Años | 2005 (p) | 2006 (prev) |
| A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | | 5.7 | 2.1 |
| 1. Cultivo de banano, café y cacao | | 3.1 | 2.0 |
| 2. Otros cultivos agrícolas | | 5.5 | 0.5 |
| 3. Producción animal | | 3.4 | 2.8 |
| 4. Silvicultura y extracción de madera | | 2.8 | 4.5 |
| 5. Productos de la caza y de la pesca | | 18.0 | 3.8 |
| B. Explotación de minas y canteras | | -3.3 | 2.6 |
| 6. Extracción de petróleo crudo y gas natural | | 0.9 | 1.7 |
| 7. Fabricación de productos de la refinación de petróleo | | 8.2 | 0.4 |
| 8. Otros productos mineros | | 0.9 | 4.2 |
| C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo) | | 9.0 | 4.4 |
| 9. Carnes y pescado elaborado | | 17.5 | 3.9 |
| 10. Cereales y panadería | | 4.9 | 3.5 |
| 11. Elaboración de azúcar | | 6.2 | 3.8 |
| 12. Productos alimenticios diversos | | 3.3 | 4.8 |
| 13. Elaboración de bebidas | | 4.0 | 5.2 |
| 14. Elaboración de productos de tabaco | | 11.2 | 2.7 |
| 15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir | | 5.1 | 3.5 |
| 16. Producción de madera y fabricación de productos de madera | | 5.8 | 5.4 |
| 17. Papel y productos de papel | | 4.9 | 4.4 |
| 18. Fabricación de productos químicos, caucho y plástico | | 7.8 | 4.8 |
| 19. Fabricación de otros productos minerales no metálicos | | 3.1 | 5.6 |
| 20. Fabricación de maquinaria y equipo | | 11.7 | 8.0 |
| 21. Industrias manufactureras n.o.p. | | 8.4 | 7.8 |
| D. Suministro de electricidad y agua | | -3.9 | 4.3 |
| 22. Suministro de electricidad y agua | | -3.9 | 4.3 |
| E. Construcción y obras públicas | | 3.0 | 5.1 |
| 23. Construcción | | 3.0 | 5.1 |
| F. Comercio al por mayor y al por menor | | 5.6 | 4.6 |
| 24. Comercio al por mayor y al por menor | | 5.6 | 4.6 |
| G. Transporte, almacenamiento y comunicaciones | | 3.6 | 4.7 |
| 25. Transporte y almacenamiento | | 3.6 | 4.7 |
| H. Servicios de Intermediación financiera | | 17.2 | 13.0 |
| 26. Intermediación financiera | | 17.2 | 13.0 |
| I. Otros servicios | | 7.5 | 4.2 |
| 27. Otros servicios | | 7.5 | 4.2 |
| J. Servicios gubernamentales | | 1.4 | 3.8 |
| 28. Servicios gubernamentales | | 1.4 | 3.8 |
| K. Servicio doméstico | | -4.5 | 2.1 |
| 29. Servicio doméstico | | -4.5 | 2.1 |
| Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente | | 8.8 | 13.4 |
| Otros elementos del PIB | | 8.0 | 7.4 |
| PRODUCTO INTERNO BRUTO | | 4.7 | 4.3 |

(p) cifras provisionales
(prev) cifras de previsión

Fuente: BCE
Elaboración: CEA

Por otro lado, el sector público, logró asegurar mediante la reforma a la ley de hidrocarburos que el 50% del excedente del ingreso obtenido por el incremento de precios no previstos en los contratos de participación de las empresas privadas, ingrese a las arcas fiscales en un valor de USD 235 millones (julio-diciembre del 2006). Para 2007, el BCE estima una reducción de 2% en la producción petrolera total y de 9% en el volumen de exportaciones de petróleo.

2.8.1.1.3. Inflación



Durante 2006 la inflación anual se mantuvo estable en niveles menores al 3%, cerrando el año en 2.87% lo que implica una desaceleración en el ritmo de crecimiento de los precios en relación a 2005.

Las más altas tasas de inflación anual registradas en 2006 fueron: educación (6.64%), bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes, debido a los aumentos en los precios de los cigarrillos (8.37%) y cerveza (6.16%) y alimentos y bebidas no alcohólicas, debido a choques de oferta originados por los aumentos en los precios de algunos alimentos a nivel internacional como el azúcar (23.68%), la harina y el pan (17.25%); y, guineo (14.05%); y, por irregularidades en la producción agropecuaria asociados a fenómenos climatológicos.

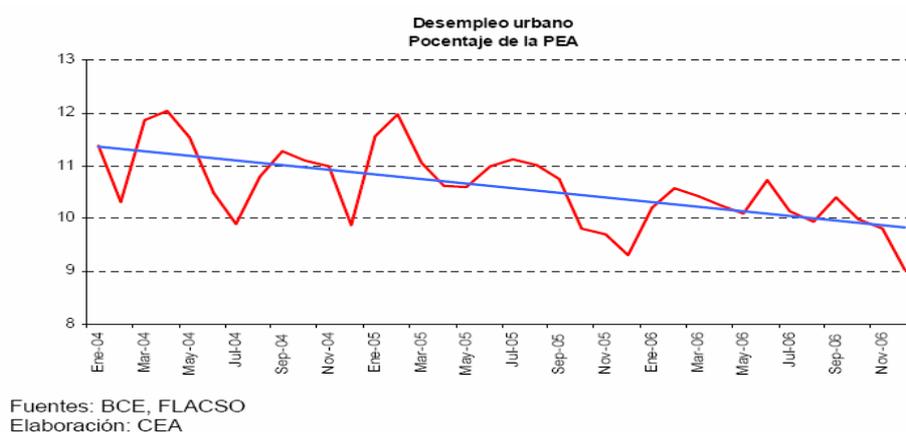
Por otro lado, los precios que más se redujeron fueron los correspondientes a recreación y cultura (-2.12%), comunicaciones (-0.72%) y bienes y servicios diversos (-0.33%). Para 2007 la estimación del BCE ubica la inflación en un rango desde 2.4% a 2.7 %.

2.8.1.1.4. Sector Laboral

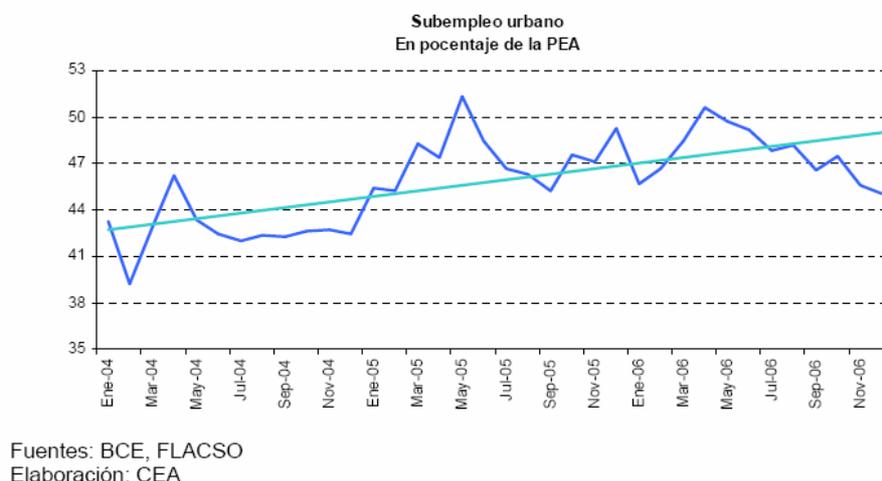
En 2006, el desempleo urbano medido en Quito Guayaquil y Cuenca fue en promedio menor al registrado en 2005 (10,97% vs. 10,13%), lo que implica que continúa la tendencia a la baja de esta variable. Se destaca el valor correspondiente a diciembre de 2006 que es el menor desde que se implementó la nueva metodología de contratos por horas en febrero de 2003,

y que a la vez sigue la tendencia histórica que muestra que diciembre es un mes con desempleo relativamente bajo en relación a los demás.

Por otro lado, el subempleo presentó una evolución decreciente a partir de abril de 2006, sin embargo, su valor promedio fue mayor al registrado en 2005 (47.37% vs. 47.55%).



A pesar de la reducción del desempleo, el alto subempleo preocupa, ya que implica que en promedio, menos de la mitad de la PEA (42.31%) tuvo una “ocupación adecuada” en 2006 en el área urbana.



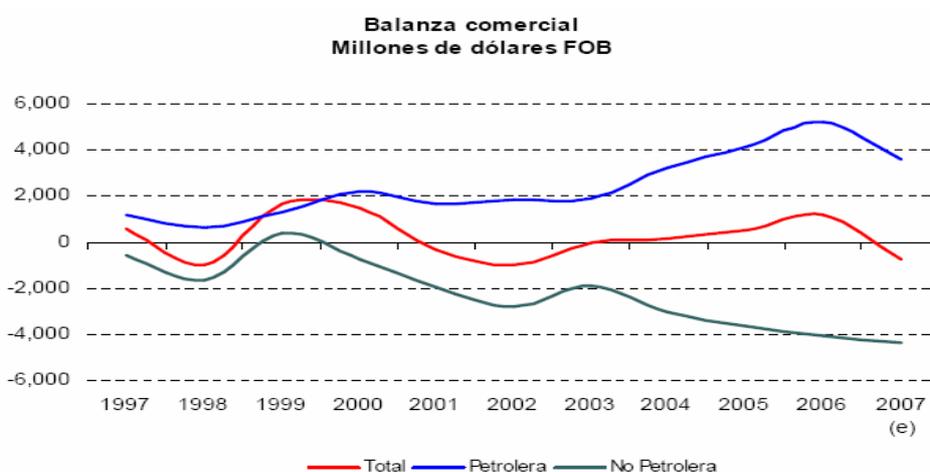
2.8.1.1.5. Balanza Comercial

La balanza comercial continúa presentando una posición positiva para diciembre del 2006 con un valor que se ubica en los USD 1.147,76 millones, duplicando el superávit registrado durante el año 2005 (USD 531.7 millones).

Este superávit se explica por la mayor dinámica de las exportaciones, pues durante el año 2006 crecieron 22.4% en relación a 2005. Por su parte las importaciones crecieron 17.2%.

Sin embargo, se debe destacar el contraste existente entre el saldo comercial petrolero y no petrolero. Mientras el primero llegó en 2006 a un record de USD 5.208 millones, el segundo alcanzó igualmente un record de USD -4.060 millones. Además, las estimaciones del BCE para 2007 implican una balanza comercial negativa en USD 777 millones, así como una balanza no petrolera de USD -4.362 millones y una petrolera de USD 3.585 millones. Lo anterior sería el resultado de la reducción de la producción así como del precio del petróleo.

El crecimiento de las exportaciones, estuvo liderado por el aumento de las exportaciones petroleras (3.8% en volumen y 23.5% en precio) y por la evolución de las exportaciones no tradicionales (10.3% en volumen y 6.8% en valor unitario). Por su parte el crecimiento de las importaciones, se sustentó en las compras externas de combustibles y lubricantes.



Fuente: BCE
Elaboración: CEA

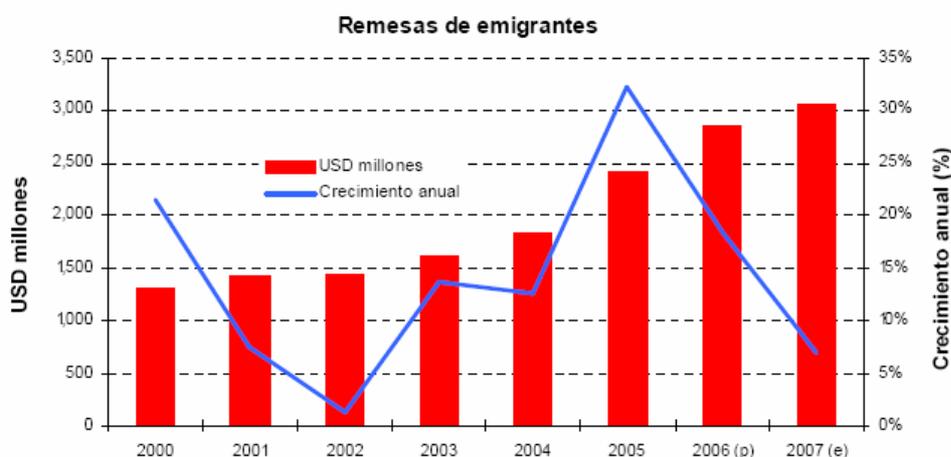
Los productos de exportación no petroleros de mayor dinamismo fueron los productos químicos y farmacéuticos, las manufacturas de metal (que incluye vehículos), y alimentos industrializados, con crecimientos en valor de 45.4%, 33.8% y 25.6%, respectivamente.

Los EE.UU., continúan siendo el principal destino de las exportaciones del país (54.0%), y es el que más incrementó su participación (4.0 puntos porcentuales) respecto del año 2005. Otro mercado que aumentó su importancia como mercado de destino fue Asia y Chile (1.6 y 1.4 puntos porcentuales, respectivamente).

2.8.1.1.6. Remesas de Trabajadores

El esfuerzo de nuestros compatriotas en el extranjero continúa proporcionando a la economía nacional importantes recursos monetarios. La previsión para 2006 para las remesas de trabajadores emigrantes es de USD 2.868 millones (7% del PIB), lo que representa un crecimiento de 18% en relación a 2005, y superior al promedio entre 2000 y 2006 (15%).

La estimación del BCE para 2007 es USD 3.065 millones con una tasa de crecimiento de 7%, es decir, se espera que los recursos enviados por ecuatorianos que viven en el extranjero continúen creciendo considerablemente.



(p) Previsión
(e) Estimación
Fuente: BCE
Elaboración: CEA

2.8.1.1.7. Sistema Financiero

Para el análisis del sistema financiero nos centraremos en el bancario, que es el más representativo y además usaremos las estadísticas manejadas por el Banco Central, que difieren en cierta forma de las publicadas por la Superintendencia de Bancos.

Los depósitos monetarios del sector privado en los bancos abiertos experimentaron una desaceleración en los últimos meses de 2006 de su tasa de crecimiento, e incluso registraron una reducción durante el mes de enero de 2007.

La relación entre depósitos de plazo fijo y de corto plazo (depósitos a la vista y de ahorro) se ha reducido considerablemente en los últimos meses mostrando la preferencia por liquidez de los agentes económicos como respuesta a la inestabilidad política y económica presente desde la campaña electoral que se acentuó en las primeras semanas del nuevo gobierno.



Fuente: BCE
Elaboración: CEA

Mientras en enero de 2006 por cada dólar en depósitos a corto plazo existían 43 centavos depositados a plazo fijo, para diciembre esa relación se redujo a 37 centavos. Estos cambios de tendencias (positivas anteriormente) se deben en gran parte a la incertidumbre generada por las políticas, declaraciones y actitudes del nuevo gobierno, que aparentemente no se preocupa por la inversión productiva y la imagen internacional del país.

Las tasas de interés también presentaron una tendencia al alza durante las últimas semanas de 2006 y primeras de 2007, como se puede apreciar en la siguiente tabla.

| Tasas de interés referenciales | | | | |
|--------------------------------|--------|--------|-------|---------------------|
| | Pasiva | Activa | Legal | Máxima convencional |
| Ene-05 | 3.48 | 8.14 | 8.03 | 12.05 |
| Feb-05 | 3.67 | 8.59 | 8.14 | 12.21 |
| Mar-05 | 3.60 | 9.00 | 8.59 | 12.89 |
| Abr-05 | 3.67 | 8.95 | 9.00 | 13.50 |
| May-05 | 3.58 | 10.65 | 8.95 | 13.43 |
| Jun-05 | 3.84 | 8.88 | 10.65 | 13.43 |
| Jul-05 | 3.92 | 9.23 | 8.88 | 13.43 |
| Ago-05 | 3.71 | 8.24 | 9.23 | 13.43 |
| Sep-05 | 3.88 | 7.77 | 8.24 | 13.43 |
| Oct-05 | 3.95 | 8.07 | 7.77 | 13.43 |
| Nov-05 | 4.11 | 9.61 | 8.07 | 13.43 |
| Dic-05 | 4.30 | 8.99 | 9.61 | 13.43 |
| Ene-06 | 4.26 | 8.29 | 8.99 | 13.49 |
| Feb-06 | 4.16 | 8.76 | 8.29 | 12.44 |
| Mar-06 | 3.93 | 8.90 | 8.76 | 13.14 |
| Abr-06 | 4.21 | 8.11 | 8.90 | 13.35 |
| May-06 | 4.28 | 9.17 | 8.11 | 12.17 |
| Jun-06 | 4.13 | 8.51 | 9.17 | 13.76 |
| Jul-06 | 4.35 | 8.53 | 8.51 | 12.77 |
| Ago-06 | 4.13 | 9.42 | 8.53 | 12.80 |
| Sep-06 | 4.36 | 8.77 | 9.42 | 14.13 |
| Oct-06 | 4.72 | 8.60 | 8.77 | 13.16 |
| Nov-06 | 4.78 | 9.22 | 8.60 | 12.90 |
| Dic-06 | 4.87 | 9.86 | 9.22 | 13.83 |
| Ene-07 | 4.79 | 8.90 | 9.86 | 14.79 |

2.8.1.2. Factores Políticos y Legales

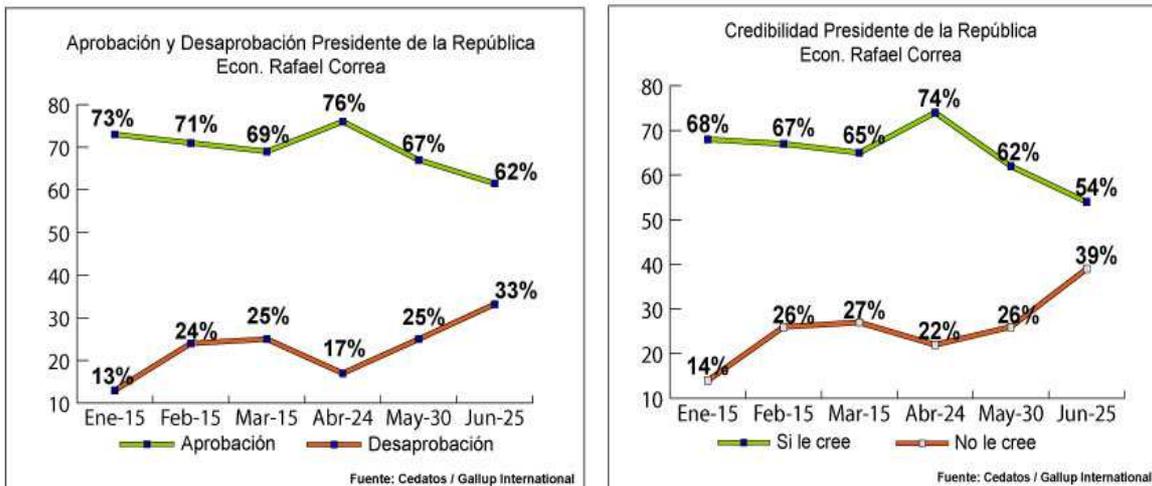
Los Gobiernos inician bien pero bajan su nivel de confianza sin control

Los gobiernos nacionales suelen registrar altos niveles de confianza cuando inician su mandato, pero caen drásticamente conforme avanza su gestión. El nivel promedio observado en 12 años fue del 24%, pero en ciertos casos bajaron del 68% al 7%. El actual gobierno inició con el 73% de aprobación, y habrá que ver cómo se vienen los próximos días.

2.8.1.2.1. Popularidad del Presidente Rafael Correa

La Popularidad del Presidente Rafael Correa registró una considerable baja en espacio de un mes. A fines de abril de 2007, el 76% de la población dijo que aprobaba su gestión, en tanto que al 30 de mayo, este índice bajó al

67%. La credibilidad en la palabra del Presidente registró una baja aún mayor del 74% cayó al 62%.



Según la población el país vive una situación tensa y hay que cambiar de actitudes. Quién debe cambiar de actitud:



Encuesta Electrónica de CEDATOS, Miércoles, 13 de Junio del 2007

2.8.1.2.2. Asamblea

Ni bien iniciado su gobierno, le envuelve una crisis política que todos saben cuándo arrancó, pero ignoran cuándo ni cómo terminará. Esta crisis tiene un origen político derivado de la convocatoria a consulta popular y la posterior instalación de una Asamblea Nacional Constituyente con plenos poderes.

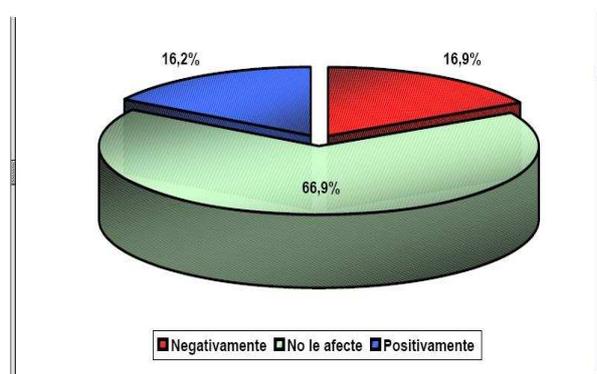
La mayoría de ciudadanos posiblemente no sepamos lo que es una Asamblea Nacional Constituyente. Pero dado que los ex-diputados, desprestigiados y desgastados, se oponían a esa Constituyente, ha hecho de que ésta se vuelva, más bien, un asunto de mucha popularidad. A pesar de la falta de conocimiento del tema, trae cosas positivas tales como.

Primero, una parte considerable de los candidatos son personas recién llegadas al ámbito político-electoral, con pocos antecedentes en la arena política. Ello en principio puede ser un buen síntoma, porque está comenzando un camino de renovación de dirigencias y lideratos en el país.

Un segundo aspecto, es que una parte considerable de candidatos que están inscritos en las diferentes listas no son militantes de las organizaciones que los están patrocinando a la Asamblea. Esto nos hace ver, el poco debate de los aspirantes frente a la posición.

Este proceso hará que las propuestas y las posiciones que se lleven a la Asamblea, sólo tendrán sentido y encontrarán eco si los asambleístas están en una relación dinámica y continua con los constituyentes.

Por otro lado la expresión de los empresarios del sector industrial del país en el efecto de la consecución de la Asamblea Constituyente y su desarrollo se muestra en el siguiente gráfico:



BCE. Independencia Técnica al Servicio del País

2.8.1.3. Factores Legales

2.8.1.3.1. Reformas Mineras

Las reformas a la Ley de Minería plasmadas en la Ley de Promoción de la Inversión y Participación Ciudadana en el año 2000, así como su Reglamento General Sustitutivo vigente desde el año 2001, introdujeron cambios importantes y positivos para la inversión minera en el Ecuador, colocando a nuestra legislación a la vanguardia de los códigos mineros en América del Sur encabezados por Chile y Perú.

Lo dispuesto en el literal b), del artículo 2 del Reglamento General Sustitutivo de la Ley de Minería que asigna como responsabilidad del Ministerio de Energía y Minas, “orientar y promover la política minera nacional, mediante programas de desarrollo a corto, mediano y largo plazo y el diseño, promulgación y puesta en marcha de un Plan Nacional Indicativo de Desarrollo Minero, que se mantendrá en constante seguimiento, evaluación y actualización”.

El propósito de este Gobierno es que el Ecuador logre que nuestra su minería se convierta en una actividad capaz de contribuir, en forma dinámica y sostenida, a su desarrollo económico y social nacional y regional, mediante el abastecimiento interno de materias primas, la generación de empleo e ingresos en magnitudes significativas y una amplia exportación de bienes que tienen o pueden tener una importante demanda internacional.

Dentro del Plan Plurianual de Rafael Correa en una de sus metas de auspiciar la competitividad en sectores estratégicos del país, específicamente en el sector minero propone:

-  Actualización del Plan Nacional de Minería.
-  Convenios con Gobiernos Locales para la administración de concesiones.
-  Dialogo nacional sobre minería.
-  Actualización del catastro de reservas potenciales.

Esto le vendría bien a Fundiciones Jácome puesto que su principal materia prima es de importación, lo cual al desarrollarse este sector tan importante, aportara para la reducción de costos de manera significativa, por ende se vendrían consigo un sin numero de beneficios, entre los cuales la reducción de precios, mejoramiento del nivel competitivo de la fábrica, incremento de utilidad, contribuiría mas con la generación de fuentes de trabajo, entre otras.

2.8.1.3.2. Reforma Tributaria

Priorizar los impuestos directos sobre los indirectos. La idea es fortalecer el control tributario para reducir la evasión y elusión, para así aumentar la presión fiscal de 11 a 13 por ciento en cuatro años. El Gobierno modificará la Ley de Transparencia Fiscal y extinguirá los bonos AGD. En los meses se presentará el plan de reducción del IVA del 12 por ciento al 10 por ciento y se intentará aumentar la base de recaudación del Impuesto a la Renta.

Sin embargo, la reforma planteada puede resultar perjudicial precisamente para los intereses de quienes busca proteger, ya que la baja de dos puntos en el IVA, que representan una disminución de más de 400 millones en los ingresos del Estado, no ayuda a los estratos de menores ingresos porque los bienes de consumo básico no están gravados con IVA.

Lo que se propone es una compleja red de modificaciones de anticipos al Impuesto a la Renta, impuestos a la salida de capitales, cambio en retenciones anticipadas, impuestos mayores a herencias y legados, y una polémica eliminación de las donaciones del 25% del Impuesto a la Renta para educación universitaria y obra municipal. Y que sin duda lo más preocupante es que son medidas que perjudican el ambiente de inversión.

Sin embargo se debería incrementar la recaudación mediante reformas que busquen la simplificación de la tributación y el control de evasión tributaria, sobre todo del Impuesto a la Renta, que permita cobrar impuestos a los evasores de siempre, y no busque aumentar la carga de grupos y personas que han estado al día en el pago de sus tributos.

2.8.1.4. Factores Geológicos



“El desarrollo económico-industrial de un país está relacionado directamente con el conocimiento geológico y el aprovechamiento racional de sus recursos minerales” J. G. Rosero A.

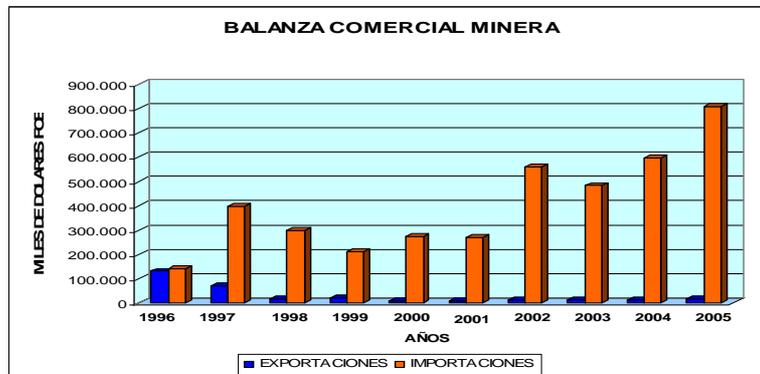
La base geológica es fundamental para desarrollar cualquier actividad ligada al planeta Tierra, por lo que se hace necesario brindar al mundo el conocimiento geológico del país, el mismo que vendrá a través de los mapas temáticos a diferentes escalas, informes y documentos técnicos, datos que contengan análisis geoquímicos, isótopos, petrográficos y geofísicos.

En el entorno mundial minero, el Ecuador no ha tenido ninguna ingerencia, y ni siquiera en el ámbito Latinoamericano; sin embargo está claro que estando ubicado dentro del cinturón metalogénico de la Cordillera de los Andes constituye una gran reserva geológica de minerales metálicos y no metálicos que tiene que ser investigada por las empresas mineras nacionales e internacionales, de esta manera podrá constituirse en un país emergente.

2.8.1.4.1. Producción Nacional Minera Reportada

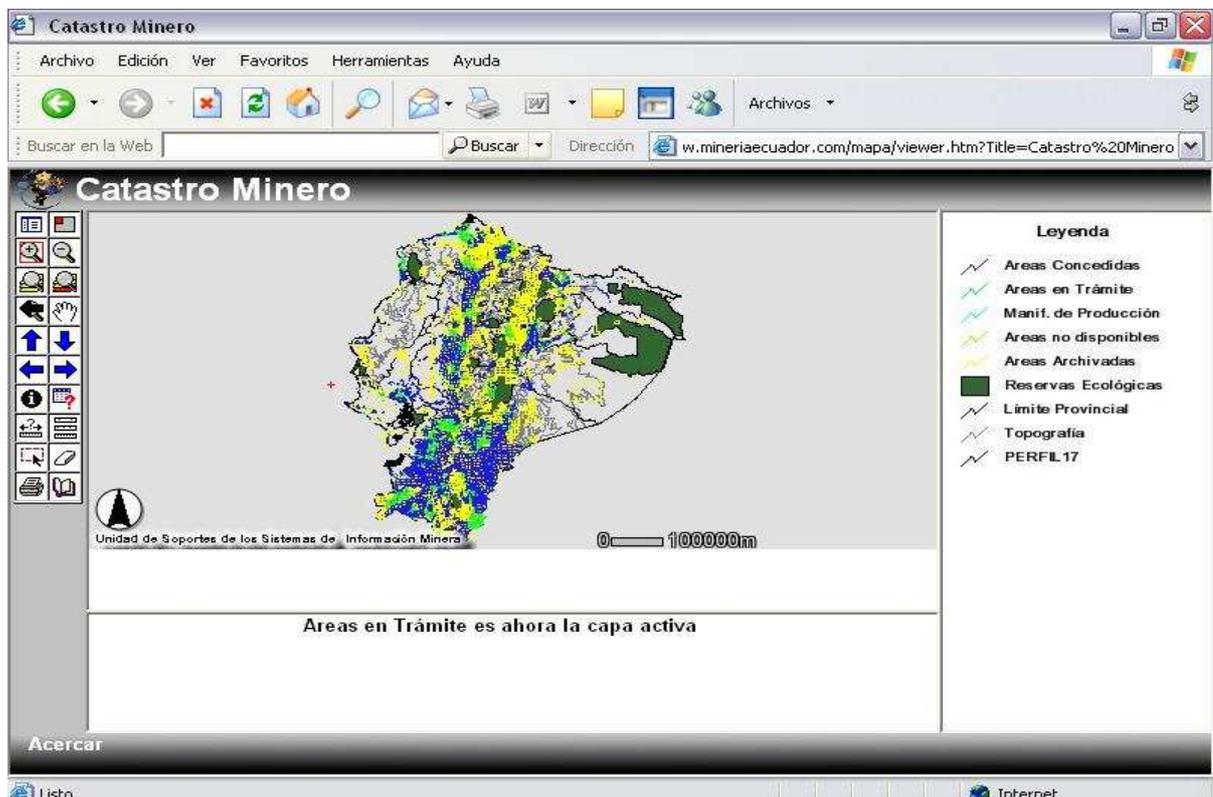
| No | Minerales | 2005 | Total (1994 – 2005) |
|--|---------------------------|--------------|---------------------|
| 1. | ORO (GRS) | 5.228.280,78 | 46.170.786,49 |
| 10. | MARMOL (TON) | 2.094,58 | 45.726,25 |
| 18. | COBRE (LBS) | | 533.400,00 |
| 19. | ARENAS FERRUGINOSAS (TON) | 9.252,16 | 20.577,05 |
| Fuente: Sistema de Administración de Derechos Mineros (SADMIN) | | | |

El sector minero ecuatoriano no tuvo gran incidencia ya que apenas exporto el 0,16% entre los que destacan *el oro y la piedra pómez*, alcanzando así en 2005 un Déficit de la Balanza Comercial Minera de 791.972,00 dólares.



2.8.1.4.2. Mapas Geológicos y Potencial Metálico

La Dirección Nacional de Geología DINAGE, como organismo estatal responsable del fomento y desarrollo de las actividades mineras del país, ha venido realizando la exploración geológica del territorio nacional, lo que ha permitido acumular un importante acervo de información técnica sobre aspectos geológicos, mineros y medio ambientales del Ecuador.



En el Ecuador, se ha detectado la presencia de condiciones geológicas para la existencia de Au, Ag, Pb, Zn, y Cu en depósitos polimetálicos.

Estudios realizados por el Ministerio de Energía y Minas, MEM; Dirección General de Geología y Minas, DGGM; Instituto Ecuatoriano de Minería, INEMIN; y la Dirección Nacional de Geología, DINAGE con la asistencia técnica brindada por las NNUU, Gran Bretaña, Alemania, Bélgica, Italia, España, Japón así como datos históricos, nos aseguran la presencia de condiciones geológicas favorables para la existencia de yacimientos minerales metálicos y no metálicos en el país.

| TIPO | MINERALIZACIÓN | ZONA MORFOESTRUCTURAL | UNIDADES LITOLÓGICAS | EDAD | DEPOSITOS |
|---------------------------------------|--|-----------------------|-------------------------------|----------------------|---|
| CORTEZA OCEANICA | | | | | |
| CHIPRE | Fe-Cu, Cu-Ni-Co-Fe | Costa | Piñón | Cretácico | |
| | | Cordillera Occidental | Piñón | Cretácico | |
| | | Suroccidente | Complejo Ofiolítico El Oro | Cretácico | |
| | | Cordillera Real | Celica | Jurásico-Cretácico | |
| ARCO INSULAR - CUENCA MARGINAL | | | | | |
| KUROKO | Cu-Pb-Zn,(Au,Ag) | Cordillera Occidental | Macuchi | Paleoceno-Eoceno | Macuchi, La Plata |
| | | Suroccidente | Celica | Cretácico | |
| | | Cordillera Real | Alao-Paute | Jurásico | Guarumales Mina de Pilas |
| COLISIONALES | | | | | |
| OFIOLITICOS | Cu,Ni,Cr,Pt | Cordillera Occidental | Calacalí-Pujilí-Palanque | Eoceno | La Victoria |
| | | Suroccidente | Raspas | Cretácico | |
| | | Cordillera Real | Peltetec | Jurásico-Cretácico | |
| | | Cordillera Real | Tres Lagunas | Triásico | Saraguro |
| | | Cordillera Real | Loja | Triásico | Cera, Yangana Condorazo |
| ARCO VOLCANICO | | | | | |
| PORFIDOS CUPRIFEROS(1) | Cu(Mo) | Cordillera Occidental | Intrusiones | Terciario | Chaucha |
| BRECHAS(2) | Polimetálicos Mo(W) | | Saraguro, Pisayambo | Oligoceno a Plioceno | Ponce Enríquez (2,3A),Portovelo (3A),Angas (2,3B) |
| HIDROTHERMAL(3) | Cu-Pb-Zn-Au(Ag) (A) Pb-Zn-Ag(Au)(B) | | | | |
| SKARN(4) | Fe;W;Cu(Pb-Zn);Au | | Unacota | Terciario | Selva Alegre |
| | | Suroccidente | Intrusiones | Terciario | Los Linderos(1) Zapotillo(2) Laguar(3) |
| | | | Sacapalca, Saraguro Pisayambo | Terciario | Cerro Pelado(2,3) Los Ingleses(3) |
| | | Cordillera Real | Intrusiones | Terciario | Río Quishpe Colimbo |
| | | | Pórfidos | Terciario | Atillo Cerro Minas |
| | | | Campos de Skarn | Jurásico | Río Inga Urcucocha |
| | | Suroriente | Intrusiones | Jurásico | Augusta |
| | | | Pórfidos | Terciario? | Chinapintza Pangui-Biche |
| | | | Piuntza | Jurásico | Nambija(4,3) Campanilla(4,3) Guaysimi(3,4) |

Simbología.- Cu-Cobre, Fe-Hierro, Ni-Níquel, Co-Cobalto, Pb-Plomo, Zn-Cinc, Au-Oro, Ag-Plata, Cr-Cromo, Pt-Platino, Mo-Molibdeno, W-Wolframio.
REFERENCIA: Dr. Arturo Eguéz Delgado



Chile y Perú son los países mas experimentados en este sector, esto hace que tengan ventajas competitivas con los recursos geológicos, la mano de obra relativamente hábil y aún barata, sumado a leyes de inversión minera favorables, han hecho de América Latina un lugar favorable para mantener la inversión en exploración y sostener las expectativas de crecimiento, dadas por potenciales descubrimientos de yacimientos mineros tipo “Primera Clase Mundial”.

2.8.1.5. Factores Ambientales



La naturaleza en el globo está emitiendo signos de alerta a los que todos deben reaccionar. Sobrecalentamiento del globo, contaminación de aire y agua, deforestación, y exterminio del petróleo, son algunas de las realidades (científicamente comprobadas), que atentan contra la vida del planeta hoy y lo harán con más intensidad en el futuro. Fundiciones Jácome así como contribuye en el deterioro ambiental, también se ha preocupado en aportar para el mejoramiento del mismo.

La infraestructura de nuestra industria en sus exteriores cuenta con un ambiente natural, ya que tiene un número considerable de vegetación como árboles, plantas, áreas verdes, entre otras. Por tanto es de gran importancia

el preservar y cuidar la flora y la fauna que posee, con el fin de que todos podamos disfrutar de aire puro y de aportar en algo a nuestro planeta.

En el Ecuador LAS CAMARAS INDUSTRIALES DE PICHINCHA Y DEL GUAYAS, brindan asesoramiento de cómo tratar de mejorar el trabajo velando siempre por el Medio Ambiente y aportando hacia el mejoramiento de la competitividad.

Esta dirección va dirigida a fomentar el desarrollo y mejora de la calidad y productividad del sector industrial fortaleciendo la capacidad de gestión de los empresarios a través de la promoción de políticas vinculadas con el crecimiento sustentable, el manejo ambiental integral, la competitividad y la capacitación continua. Presentan foros y comités vinculados a la gestión de calidad, al medio ambiente y a la participación ciudadana, propiciando para el sector industrial espacios importantes de opinión.

Junto con la promoción de ideas pioneras, tratan con responsabilidad y compromiso algunos temas complejos para el sector industrial vinculados al Ordenamiento Territorial y al Manejo Integral de los Desechos Industriales. Las Cámaras son los facilitadores de la relación Industria-Gobierno para canalizar adecuadamente las necesidades y los problemas.

2.8.1.5.1. Sistemas de Gestión Ambiental

Cabe destacar que las industrias siempre deben tomar en cuentas las leyes de regularización ambiental como por ejemplo:

- 🏛️ Ley de Gestión Ambiental.
- 🏛️ Norma de calidad del aire ambiente.
- 🏛️ Norma de calidad ambiental del recurso suelo y criterios de remediación de suelos contaminados.
- 🏛️ Norma de calidad ambiental para el manejo y disposición de desechos sólidos no peligrosos, entre otras.

Mientras que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito conjunto con la Dirección Metropolitana del Medio Ambiente, están ejecutando un Plan de Gestión de Residuos industriales peligrosos, con el objetivo de establecer los procedimientos ambientales y de seguridad al que deberán someterse la generación, manejo, almacenamiento, transporte, tratamiento, reciclaje y disposición final de los residuos industriales peligrosos en el DMQ, para asegurar la adecuada gestión de los mismos, y de fortalecer el cumplimiento de la legislación ambiental nacional y local.

El sector industrial se rige a las unidades ambientales que tiene el Ministerio del Ambiente mientras que el sector minero debe regirse a la evaluación de estudios para las áreas protegidas, así como también la evaluación socio-ambiental incluidos Planes de Relaciones Comunitarias.

2.8.1.6. Factor Tecnológico

Es importante que el sector industrial nacional siempre este a la vanguardia de las nuevas tecnologías, para ello el gobierno debe apoyar más a la educación de las nuevas generaciones y a la capacitación de las industrias nacionales, apoyándoles por ejemplo en la reducción total de aranceles para importar maquinaria para que podamos fabricas competitivas y enrumarnos a nuevos mercados internacionales.



Al transcurrir los años, las industrias metalúrgicas han cambiado sus técnicas de producción, la tecnología juega un papel importante porque ayuda a que la producción sea más rápida y eficiente. Fundiciones Jácome no se ha preocupado en su totalidad con la implementación tecnológica en sus equipos. Punto fundamental para el impedimento de la industrialización tecnológica es el factor económico. Puesto que las adquisiciones de la mayoría de los equipos son caros porque son importados.



Cabe destacar que a pesar de considerarse retrasado en la tecnología robótica, cuenta con equipos tecnológicos que están acorde para satisfacer la demanda de sus clientes, esto le ha permitido mantenerse en su mercado. Esta industria cuenta con técnicas antiguas y modernas las cuales le han permitido optimizar rendimiento.

En el área administrativa y comercial la industria a pesar de contar con equipos tecnológicos para un mejor desenvolvimiento en estos campos no los utiliza al ciento por ciento. Cuenta con hardware, software, e Internet, pero no los ajustan a sus necesidades para la búsqueda de mejores oportunidades. Es por ello la necesidad de implementar un sistema administrativo de costos, ya que por ser una industria necesita de una herramienta que regularice

todos los costos que incurren en la producción, esto a su vez, es un aporte para ayudar en la toma de decisiones.

2.8.2. Microambiente

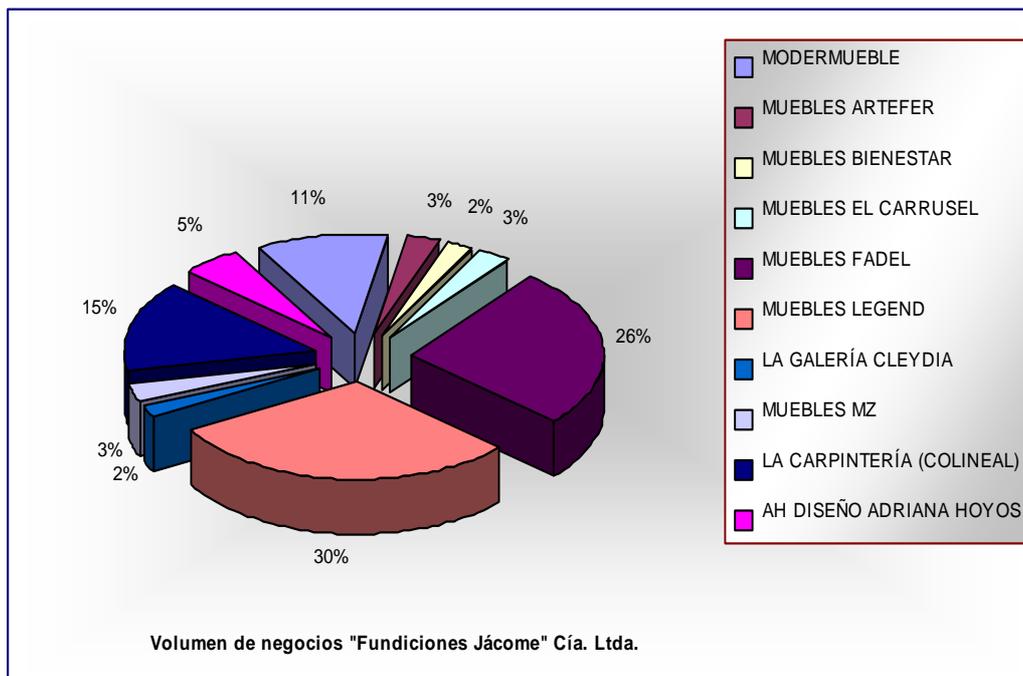
Dentro del microambiente del Fundiciones Jácome Cía. Ltda., se pueden identificar aquellos grupos que se vinculan a la fábrica y que de una u otra forma influyen en su desarrollo:

- 🏆 Clientes
- 🏆 Proveedores
- 🏆 Competencia
- 🏆 Precios

2.8.2.1. Clientes

La industria es proveedora de importantes empresas dentro del sector maderero del país, los cuales están detallados a continuación.

- 🏆 MODERMUEBLE
- 🏆 MUEBLES ARTEFER
- 🏆 MUEBLES BIENESTAR
- 🏆 MUEBLES EL CARRUSEL
- 🏆 MUEBLES FADEL
- 🏆 MUEBLES LEGEND
- 🏆 LA GALERÍA CLEYDIA
- 🏆 MUEBLES MZ
- 🏆 LA CARPINTERÍA (COLINEAL)
- 🏆 AH DISEÑO ADRIANA HOYOS



2.8.2.2. Proveedores

Los proveedores son un eslabón importante del sistema total de entrega de valor a los clientes de la empresa. “Ellos proporcionan los recursos que la empresa necesita para producir sus bienes”.

Los principales proveedores de la industria y el promedio de compra mensual es el siguiente:

- 🏪 B/M CORTEZ HNOS
- 🏪 CASTILLO HNOS
- 🏪 GUTIERREZ NAVAS FERRETERÍA
- 🏪 GALVANO METALQUIMICA
- 🏪 PERLES BLACK & DECKER
- 🏪 INDUSTRIA AGA DEL ECUADOR
- 🏪 DISPLAST
- 🏪 IMPORVAL
- 🏪 PACO
- 🏪 IMPORTADORA EL ROSADO
- 🏪 COMERCIAL KYWI

B/M CORTEZ HNOS.- En esta empresa compramos material de aluminio, bronce, cobre, zinc, entre otras. Existen otras empresas que venden este tipo de material pero siempre se toma en cuenta el precio mas barato del mercado.

CASTILLO HNOS.- En esta importadora de materiales y equipos ferreteros, se adquiere una cantidad enorme de materiales que son el complemento de las maquinarias que tiene la fábrica, por ejemplo los cepillos de alambre alemanes, brocas recubiertas con titaniun, machuelos, gafas para la protección, tortillería, guantes, y demás herramientas para el área de producción.

GUTIERREZ NAVAS FERRETERÍA.- Es una importadora de maquinaria y equipos para el sector industrial, donde se adquiere por ejemplo, crisoles de grafito, ladrillos refractarios, repuestos de maquinaria de empackado, repuestos de maquinas pulidoras, entre otras.

GALVANO METALQUIMICA.- En esta industria metalquímica se compra las canecas de pavonado de latón que es la composición química que sirve para el baño de los herrajes y tiraderas, además de pastas y discos de fique de cabulla para las maquinas abrillantadoras.

PERLES BLACK & DECKER.- A mas de adquirir repuestos y maquinaria talladoras, también se compra cajas de discos para las maquinas mencionadas, discos circulares, piedras ovaladas, cónicas, entre otras.

INDUSTRIA AGA DEL ECUADOR.- Aquí es donde se compra tanques de oxigeno como también, pasta bórax y barrillas de soldadura para soldar piezas que requieren la producción, además de realizar trabajos extras dentro de la industria.

DISPLAST.- Se adquiere los rollos mensuales de plástico para poder empackar los herrajes y tiraderas terminadas que serán vendidos.

IMPORVAL.- Es la empresa que se encarga del mantenimiento de los autos que posee la fábrica, como también la compra de los repuestos de los mismos, tanto del camión, vehículo y de la moto.

PACO.- Es donde se adquiere los útiles de oficina que requiere toda la empresa en especial el departamento administrativo, comercial y el área contable.

IMPORTADORA EL ROSADO.- Es otra ferretería donde se compra los elementos de lujo para nuestros herrajes por ejemplo clavos, tornillos, además de herramientas y equipos para todas las áreas que tiene la empresa, es importante para la fabrica diversificar proveedores para evitar escasez de los materiales que se utiliza así se logra diversificar a los proveedores.

COMERCIAL KYWI.- Aquí se realiza adquisiciones de cementos de contacto, lacas importadas, lijas de todas las numeraciones que utilizan las áreas de producción, entre otras herramientas que se requieren.

El promedio de compra mensual es el siguiente:

| Proveedores de "Fundiciones Jácome" Cía. Ltda. | | | | | |
|--|--------------------------------|----------------|------------|----------------------------------|---------|
| PROMEDIO DE COMPRAS MENSUALES | | | | | |
| # | PROVEEDOR | COMPRAS/MES | % | DEPARTAMENTO | IMPACTO |
| 1 | B/M CORTEZ HNOS. | 1250,00 | 37,94 | Producción / Inventario | ALTO |
| 2 | CASTILLO HNOS. | 480,00 | 14,57 | Producción / Inventario | ALTO |
| 3 | GUTIERREZ NAVAS FERRETERÍA. | 200,00 | 6,07 | Producción / Inventario | MEDIO |
| 4 | GALVANO METALQUIMICA. | 350,00 | 10,62 | Producción / Inventario | ALTO |
| 5 | PERLES BLACK & DECKER. | 150,00 | 4,55 | Producción / Inventario | MEDIO |
| 6 | INDUSTRIA AGA DEL ECUADOR. | 350,00 | 10,62 | Producción / Inventario | ALTO |
| 7 | DISPLAST. | 60,00 | 1,82 | Producción / Inventario | MEDIO |
| 8 | IMPORVAL. | 120,00 | 3,64 | Producción / Inventario | MEDIO |
| 9 | PACO. | 60,00 | 1,82 | Administración / Contabilidad | MEDIO |
| 10 | IMPORTADORA EL ROSADO. | 180,00 | 5,46 | Administración / Contabilidad | MEDIO |
| 11 | COMERCIAL KYWI. | 95,00 | 2,88 | Producción / Inventario | MEDIO |
| | TOTAL | 3295,00 | 100 | | |

2.8.2.3. Competencia Actual

La industria al encontrarse ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, una de las ciudades mas comerciales de país, compite con empresas nacionales e importadoras de herrajes, pero lo que nos diferencia de nuestra competencia es el tipo de material y las técnicas de manufactura que aplicamos a nuestros productos.

Al ser importadoras de herrajes la demanda de herrajes del sector maderero en temporadas no abastece al mercado, o en ocasiones repetitivas los traslados de la mercadería y la desaduanización requieren de mucho tiempo para la comercialización en nuestro país. Además las industrias fabricantes del exterior ejecutan producciones limitadas cambiando de modelos de herrajes y complicando los diseños de los muebles.

Entre los competidores principales tenemos:

- 🏪 Almacenes Boyacá
- 🏪 Fundiciones Lerma
- 🏪 Importadora del Norte
- 🏪 Bronces Castellano S.L.
- 🏪 Navarro S.L.

Cabe destacar que nuestro principal competidor es Almacenes Boyacá puesto que importa herrajes, y tiene canales de distribución bien establecidos en el mercado, además de que cuenta con sucursales a nivel nacional. Por tanto, al ser todos nuestros principales competidores y que se mantienen en el mercado por varios años, han motivado a Fundiciones Jácome, a ser más competitivo y servicial, ofreciendo cada día un producto mas personalizado hacia los clientes, además de buscar reducir los costos de fabricación para incursionar nuevos mercados nacionales. Es importante que la fábrica cuente con canales de distribución con comercializadoras a nivel nacional, realizando alianzas estratégicas sobre todo en precios, para que nuestros productos sean comercializados en tiendas ferreteras y similares tanto al detal, como también al por mayor.

2.8.2.4. Precios

Esta industria se caracteriza por manejar una política de precios acorde a los terminados requeridos del cliente. Siempre manteniendo la calidad en todos nuestros herrajes puesto que estamos en los mejores muebles del país los cuales en su mayoría son de exportación.





Fundiciones Jácome Cía. Ltda.

CAPITULO III. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

El desarrollo de organizaciones competitivas a nivela nacional e internacional por su nivel de calidad y atención al cliente, requieren que no solo las empresas se especialicen mas en sus campos, sino también el ser humano, para tener mejores oportunidades de crecimiento, aplicar una plataforma cultural con métodos y conceptos que aporten y con direcciones estratégicamente diseñadas para que la industria sea exitosa.

3.1. Misión

MISIÓN

Satisfacer permanentemente las necesidades del mercado en el sector maderero a nivel nacional, con base en la calidad de sus productos comprometidos a exceder las expectativas de sus clientes y consumidores mediante el pleno desarrollo de las capacidades de su personal.

3.2. Visión 2011

VISIÓN 2011

En los próximos 4 años exportar sus productos en toda Latinoamérica y el Caribe ofreciendo artículos competitivos bajos en costos y de excelente calidad internacional.

3.3. Objetivo General

Producir y comercializar herrajes y apliques para muebles de madera, así como muebles para el hogar en bronce y aluminio logrando minimizar al máximo los costos sin descuidar la calidad de sus productos.

3.4. Objetivos Específicos

- 🏆 Proteger a todos sus trabajadores y ayudar a sus familias contra riesgos sociales.
- 🏆 Fabricar y comercializar productos innovadores bajos en costo y de calidad que sean del agrado y satisfacción del cliente.
- 🏆 Incrementar la cartera de clientes nacionales e internacionales.

3.5. Políticas

Los cambios de política comercial y económica centrados en el principio de la globalización nos obligan como individuos y empresa a ser más competentes en todos los ámbitos de la vida. Debemos contar con una mayor cantidad de conocimientos, decidir con más información, usar tecnologías más avanzadas tanto de proceso como de información y comunicación.

- 🏆 Satisfacción de los clientes como factor clave del éxito.- Puesto que para la industria el cliente siempre tendrá la razón, a no ser de que necesite valor agregado a los productos y este dispuesto a pagar más por ello, sus opiniones son muy importantes para plasmar la fidelidad con la fabrica.
- 🏆 Comunicación e información a todos los niveles dentro de la organización.- Para que todos los clientes internos de la fábrica estén al tanto de lo que sucede, desde los socios hasta el portero, ya que así se genera un ambiente de confianza y se evitara ambientes de incertidumbre.
- 🏆 Responsabilizar a todo el personal en la calidad de su trabajo.- Para llegar a ser una industria con cero defectos, cada trabajador debe asegurar de manera eficiente sus actividades para no tener

desviaciones y errores en la calidad de sus productos que lleguen a perjudicar a la industria.

- 👉 Generar la mejora continua en todas las áreas.- Siempre tomando en cuenta las ideas innovadoras y aprovechando al máximo los cursos de capacitación que la empresa da a todo el personal, y no volver a repetir errores realizados, a pesar de que cada error que se cometa será el camino para llegar a la excelencia.
- 👉 Fabricar la calidad día a día, con el objetivo de cero defectos.- Ya que de esta manera se encontrara un posicionamiento privilegiado en el mercado y llenara de satisfacción a todos, el saber que es una industria nacional altamente competitiva.
- 👉 Generar una actitud de prevención frente al control y corrección.
- 👉 Diseñar productos innovadores y procesos robustos y capaces.- Para soportar la demanda y presión de los clientes en la prontitud de entrega de sus pedidos, con actitud de prevención frente al control y corrección inmediatos de los productos innovadores hasta alcanzar la perfección que requiere el cliente.
- 👉 Involucrar y apoyar a nuestros proveedores en la calidad.- Dando el respaldo necesario para que mejoren sus procesos, ya que estos se verán reflejados también en nuestros productos y esta cadena de valor beneficiara a todos los que estamos inmiscuidos.

3.6. Estrategias

- 👉 Implementando inmediatamente un sistema de costos acorde a las necesidades de la fábrica, para que esta herramienta importante ayude a tomar decisiones favorables por parte de los socios.
- 👉 Proponiéndose en tener su primer certificado de calidad avalado por las Normas ISO en la producción de sus herrajes, dando mayor respaldo para sus clientes.
- 👉 Proporcionamiento de maquinaria y herramientas de trabajo adecuadas, para el cuidado físico de los trabajadores.

- 💡 Consecución de actividades sociales de integración con las familias de los trabajadores y dando charlas profesionales de orientación social a mujeres y niños involucradas.
- 💡 Investigando las nuevas tendencias de productos similares en países desarrollados, para fabricarlos y venderlos en nuestro medio.
- 💡 Conversando con fuentes confiables que estén en países del primer mundo para que nos proporcionen herrajes y apliques modernos, los fabricamos y los lanzamos al mercado.
- 💡 Indagando clientes potenciales que sean interesantes y beneficiosos para la industria.
- 💡 Manejando una política de precios y formas de pago que sean altamente llamativos para la consecución de nuevos contratos.

3.7. Principios y Valores

A continuación se presenta un decálogo de los valores y principios empresariales que deberá seguirse como normas de conducta en la ejecución de los empleados de Fundiciones Jácome. Es cierto que existen diversas definiciones sobre cada uno de ellos, sin embargo acompañamos nuestro criterio de aplicación general.

3.7.1. Valores

Responsabilidad.- Complementando todas las actividades que se tiene que realizar en todos los departamentos y que aporten con acciones de mejoramiento.

Lealtad.- Es el compromiso y reciprocidad hacia nuestros clientes internos y externos.

Respeto.- Brindamos cortesía y consideración a nuestros clientes internos y externos.

Honestidad.- Cumplimos nuestras actividades con observancia de las leyes, principios y normas establecidas.

Responsabilidad Social.- Entendemos el desarrollo institucional apoyando a la sociedad.

Excelencia.- Mejoramos constantemente los niveles de productividad, en busca de alcanzar los máximos estándares de calidad.

3.7.2. Principios

Respeto y consideración al cliente.- Compromiso, mediante el reto permanente de atender las demandas de sus clientes internos y externos de manera eficaz, eficiente y oportuna.

Transparencia.- Implica que cada uno de los objetivos serán alcanzados de manera transparente, acorde al cumplimiento de leyes, reglamentos y resoluciones acordadas de manera interna.

Solidaridad.- Los altos mandos dentro de la organización están pendientes de los eventos importantes e imprescindibles de cada uno de sus trabajadores con el propósito de brindar la ayuda necesaria de manera espontánea y oportuna.

Trabajo en equipo.- Implica la fusión del esfuerzo de cada uno de sus miembros para alcanzar cada uno de sus objetivos y metas previamente establecidas.

Sociabilidad.- Es muy importante dentro de la industria, ya que este valor es el camino para mejorar la capacidad de comunicación y de adaptación en los ambientes más diversos.

Libertad de expresión.- Principio aplicado de manera constante dentro de la empresa, puesto que cada uno de los miembros tiene la libertad de expresar cada una de sus ideas, mismas que contribuyen al desarrollo y mejoramiento constante de la fábrica.

**CAPITULO IV. PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE
COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
EN HERRAJES Y TIRADERAS DE BRONCE Y ALUMINIO PARA
“FUNDICIONES JÁCOME” CÍA. LTDA.**

4.3. Propuesta del sistema de comercialización y logística de venta directa

4.3.1. Objetivos

- ☞ Analizar las necesidades de las industrias madereras que requieren herrajes y tiraderas para sus muebles.
- ☞ Prever qué tipos de herrajes desearan los distintos clientes de la industria, estimando cantidades y tiempos de entrega.
- ☞ Calcular que precio estarán dispuestos a pagar por los herrajes y si la fábrica obtendrá ganancias vendiendo a un precio acordado.

El departamento de producción, se encargara de fabricar los herrajes, mientras que el departamento de comercialización proveerá la orientación necesaria para la producción y ayudará a lograr que se fabrique el producto adecuado y que llegue a los consumidores.

4.3.2. Relación del departamento de comercialización con el de producción

Tanto la producción y la comercialización son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los herrajes que satisfacen sus necesidades. Al combinar producción y comercialización, se obtienen utilidades económicas básicas, de tiempo, de lugar y de posesión, necesarias para satisfacer al cliente.

La comercialización significa que una organización encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una rentabilidad. Tomando en cuenta que la industria es quien fabrica sus productos.

La industria para la comercialización de las tiraderas y herrajes se enfocara en:

- 👉 Orientación hacia el cliente.
- 👉 Esfuerzo total de la industria.
- 👉 Ganancia como objetivo.

Los jefes de los departamentos de la fábrica deberán trabajar en conjunto ya que lo hecho por un departamento será materia prima para la actividad del otro. Lo importante es que todos los departamentos adopten como objetivo máximo la satisfacción del cliente.

En el mercado de productos industriales el consumo de productos fabricados se deriva del consumo final de los productos.

Todos los sistemas que la industria implante deberán ser actualizados con el transcurrir del tiempo, siempre tomando en cuenta métodos para decidir qué y cuánto debe producirse y distribuirse y por quién, cuándo y para quién. La manera de tomar esas decisiones podrá variar de una época a otra. Pero los micro-objetivos industriales son básicamente similares: fabricar un promedio de productos anticipándose a los pedidos de los clientes, para ponerlos al alcance en el momento y en el lugar donde se necesiten, con el fin de mantener o mejorar el nivel de relación entre los clientes y la industria.

Comercialización efectiva significa entregar los bienes que los clientes desean y necesitan. Representa conseguirles los productos en el momento oportuno, en el lugar adecuado y a precio conveniente.

4.3.3. Pasos para una comercialización ideal

Los pasos principales que se tomaran en cuenta en la fábrica con los productos terminados dentro de este sistema, empezara a partir de:

- 👉 Orden del pedido
- 👉 Almacenaje
- 👉 Nota de despacho de productos terminados

- 🏆 Guía de remisión
- 🏆 Facturación
- 🏆 Mayor auxiliar del cliente

4.3.3.1. Orden de pedido

La orden de pedido será una solicitud escrita enviada por el cliente hacia la fábrica, originada por una necesidad de herrajes que tenga el cliente para sus productos, siempre y cuando se haya convenido las especificaciones de los términos de pagos y entrega. La orden de pedido es el respaldo para la fábrica porque autoriza la entrega de los herrajes y/o tiraderas y se procede a emitir la factura al cliente. A la fábrica por lo general sus clientes le pagan a un mes plazo y a los de mayor confianza hasta un mes y medio.

Todos los pedidos que le hagan a la fábrica deberán soportarse con las órdenes de pedido con el fin de garantizar la comercialización y la producción de los herrajes.

La orden de pedido original será receptada por la fábrica en el departamento de comercialización, para dar seguimiento y preparar actividades, una copia se deberá enviar al departamento de producción.

- ☞ El total de la orden de compra que se realizara para fines de garantía de que el pedido es real.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.3.3.2. Almacenaje

Dentro de la industria el almacenaje de los productos terminados estarán en la bodega de la fábrica a la espera de ser despachados, para ello, el sistema de comercialización empezara basándose los registros de este inventario de productos terminados por medio de Tarjetas Kardex Promedio Ponderado, las cuales facilitaran el conocimiento de cuales y cuantos herrajes o tiraderas se encuentran en stock.

Se deberá revisar si existe el stock necesario para despachar inmediatamente el pedido, o caso contrario enviar un informe al departamento de producción para que proceda a la elaboración de los herrajes que faltan, coordinando todos los recursos necesarios para el cumplimiento de esta orden de pedido.



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

TARJETA KARDEX

| MÉTODO.- | | MEDIDA.- | | | | | | | | |
|------------|---------|------------|----|----------|------------|----|----------|-------------|----|----------|
| ARTICULO.- | | E MÁXIMO.- | | | | | | | | |
| CÓDIGO.- | | E MÍNIMO.- | | | | | | | | |
| FECHA | DETALLE | INGRESOS | | | EGRESOS | | | EXISTENCIAS | | |
| | | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | Elaborado | | | Autorizado | | | Recibido | | |
| | | | | | | | | | | |

Diseños e Impresiones GALLO PRINT RUC. 7708165780001 Telf.: 2605222

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- ☞ El nombre del método de las tarjetas kardex en que se llevaran los stocks de herrajes y tiraderas, que generalmente la industria maneja el método de promedio ponderado.
- ☞ El nombre del artículo, ya que se llevara una tarjeta kardex por cada artículo, aproximadamente dentro de la industria contaremos con mas de cincuenta artículos diferentes.
- ☞ El código de los herrajes que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- ☞ La unidad de medida, para saber si se llevara un registro en lotes, en unidades, entre otras.
- ☞ La cantidad de existencia máxima de herrajes que deberá tener la fábrica en stock para controlar los niveles de productos terminados en almacenaje.
- ☞ La cantidad de existencia mínima de herrajes que deberá tener la fábrica en stock para saber cuantas cantidades promedio nos falta dotar al inventario de productos terminados listos para la venta y poder satisfacer la demanda del mercado.
- ☞ En el sector de los ingresos anotaremos las cantidades de herrajes terminados, precio promedio ponderado y el valor total que seria la multiplicación de los dos primeros.
- ☞ En el sector de los egresos escribiremos las cantidades de herrajes que salen para ser vendidos, el precio promedio ponderado y el valor total de los herrajes que son vendidos.
- ☞ En el sector de las existencias apuntaremos las restas de las cantidades ingresadas con las salidas, el precio promediado y el valor total que seria la multiplicación de los dos primeros.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.3.3.3. Nota de despacho productos terminados

Cuando el departamento de producción informe al de comercialización la culminación de los herrajes listos para la venta, el auxiliar comercial procederá a confirmar en las tarjetas kardex el ingreso, e inmediatamente se

emitirá una nota de despacho a bodega, donde se almacenan los inventarios de productos terminados de la fábrica, para que proceda a la entrega de los herrajes al cliente.

El original se quedara en bodega para el respaldo de la salida de los productos, e inmediatamente se registraran cuantos productos salieron de las tarjetas kardex, una copia tendrá el auxiliar comercial quien analizara si la entrega es dentro de la ciudad o fuera de la ciudad.



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

NOTA DE DESPACHO PRODUCTOS TERMINADOS

Nº 0001

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC 1708165780001 Telf: 26045222

| DE LA SECCIÓN.- | | FECHA DE SALIDA.- | | | |
|----------------------|--------|-------------------|--------------------------|---------------------------|-------|
| CON DESTINO A.- | | | | | |
| ORDEN DE COMPRA Nº.- | | PEDIDO Nº.- | | FACTURA Nº.- | |
| CÓDIGO | UNIDAD | CANTIDAD | DESCRIPCIÓN DEL ARTICULO | PRECIO | TOTAL |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | TOTAL | |
| Elaborado | | Autorizado | | Recibido de Kardex | |
| | | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- ☛ Registrar de que área salen los productos para un monitoreo de los productos de la fábrica.
- ☛ Se deberá registrar hacia donde van los artículos que están siendo despachados, es decir el nombre del cliente.
- ☛ El número de orden de compra para constatación de un trabajo bien hecho.
- ☛ La fecha de salida para monitorear tiempos desde la salida de los productos de la fábrica hasta la entrega al cliente.
- ☛ El número del pedido para verificación de los datos del cliente y de la mercadería en trámite.

- 👤 El número de la factura que emitirá la fábrica al cliente.
- 👤 El código de los herrajes que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- 👤 La unidad en que son medidos para saber si es una entrega en lotes, unidades, entre otras.
- 👤 La cantidad de herrajes que están siendo despachados de la fábrica hacia el cliente.
- 👤 En la descripción anotaremos el nombre de los artículos que están en cuestión.
- 👤 El precio de venta unitario de los herrajes que están saliendo de la fábrica hacia el cliente.
- 👤 El valor total de los herrajes que será la multiplicación de la cantidad por el precio de venta unitario.
- 👤 El gran total que será la suma de todos los herrajes que están saliendo en el nota de despacho para fines contables.
- 👤 Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.3.3.4. Guía de remisión

Todos los pedidos que se realicen a la fábrica, esta tendrá la política de entrega a domicilio para mayor satisfacción del cliente, y para ello se requiere de este documento con el fin de garantizar la entrega del pedido al cliente, controlando los tiempos de entrega de las mercaderías, los desembolsos por viáticos que se realice y gastos de combustible de los autos de la fábrica, seguido del registro en contabilidad previo el regreso de la factura y de los documentos de respaldo para los asientos contables.

El documento original andará a llevar la persona encargada de trasladar los pedidos hacia los clientes, mientras que una copia se quedara con el auxiliar del departamento de comercialización ya que se podrá medir la eficiencia de la distribución de los pedidos tanto dentro como fuera de la ciudad y estarán acompañados de los documentos de respaldo por concepto de viáticos y gastos de combustible.



FUNDICIONES JÁCOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

GUÍA DE REMISIÓN

Nº 0001

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC. 1708165780001 Telf.: 2605222

| | | |
|-------------------------------------|------------|------------------------|
| FECHA DE INICIACIÓN DEL TRASLADO.- | | |
| FECHA DE TERMINACIÓN DEL TRASLADO.- | | |
| MOTIVO DEL TRASLADO.- | | COMPROBANTE DE VENTA.- |
| PUNTO DE PARTIDA.- | | PUNTO DE LLEGADA.- |
| DESTINATARIO.- | | REMITENTE.- |
| RUC.- | | FECHA DE EMISIÓN.- |
| IDENTIFICACIÓN DEL TRANSPORTISTA.- | | |
| CÓDIGO | UNIDAD | DESCRIPCIÓN |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Elaborado | Autorizado | Recibí Conforme |
| | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- ☞ La fecha de iniciación del traslado, es decir la fecha de la salida de la mercadería de la fábrica.
- ☞ La fecha de terminación del traslado que es cuando llega al cliente, para fines de control en la entrega de mercadería.
- ☞ El motivo del traslado normal que será por la venta de la mercadería, y en ocasiones será por motivo de devolución de mercadería, entre otras inesperadas.
- ☞ El sitio de punto de partida de frecuencia será la dirección de las instalaciones de la industria.
- ☞ El nombre del destinatario que será el del cliente.
- ☞ La dirección de donde llegara la mercadería, la dirección del cliente.
- ☞ El número de la factura que estará adjuntada en la mercadería.
- ☞ La fecha de emisión de este documento hacia contabilidad.
- ☞ El nombre del remitente, que normalmente será Fundiciones Jácome Cía. Ltda.
- ☞ El número de RUC del destinatario para comprobación en el momento de entregar la mercadería.

- ☞ La identificación del transportista para que el cliente este preparado en recibirlo.
- ☞ El código de los herrajes que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- ☞ El tipo de unidad en que están siendo trasportadas las mercaderías.
- ☞ La descripción de la mercadería por motivos de monitoreo eficaz.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.3.3.5. Facturación

Este es el documento final de venta de los herrajes y/o tiraderas que registra la transacción comercial obligatoria y respaldada por las leyes pertinentes. Con este documento quedara concluida toda la operación de la industria.

Acreditara la transferencia de los productos sujetos a impuestos que en el caso de la industria será el Impuesto al Valor Agregado.

En dicho documento se hará constar en forma detallada las mercaderías vendidas indicando condiciones y deberá ser extendida por triplicado para justificar los registros contables tanto del comprador como de la industria que seria el vendedor.

Este documento será realizado por el auxiliar del departamento de comercialización, y será entregado el original a su subordinado quien juntamente con la mercadería y con la guía de remisión llevaran hasta el cliente para hacer la entrega formal de la mercadería, quien deberá regresar con las firmas en los documentos que respalden la entrega satisfecha por el cliente. Una vez terminado este proceso se entregaran los documentos pertinentes al área de contabilidad para el registro pertinente.



FUNDICIONES JÁCOME Cia. Ltda.

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15.

Telefax.- 2604913 / 095447668

Fabricamos artículos decorativos en bronce y aluminio para su hogar
además de herrajes y tiraderas para sus muebles

| |
|-------------------------|
| RUC: 1001695061001 |
| FACTURA s001-001 |
| 100008 |
| AUT. S.R.I. 1104811384 |

Espin Mena Myrian Susana "Galo Pírim" Telef.- 2605222 RUC.- 1708165780001

| | | | FECHA.- |
|-------------|-------------|-------------|-----------------|
| SR. (ES).- | | | |
| DIRECCIÓN.- | | | |
| TELÉFONO.- | | | R.U.C/C.I.- |
| CANT. | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | TOTAL |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| SON.- | | SUMAN | |
| | | I.V.A % | |
| | | 0% I.V.A | |
| | | TOTAL | |
| AUTORIZADO | ELABORADO | DESPACHADO | RECIBÍ CONFORME |
| | | | |

Dentro de este documento comúnmente se encuentra:

- 🔑 La fecha de la emisión de la factura.
- 🔑 El nombre del cliente a quien se emitirá la factura por la compra de nuestros herrajes.
- 🔑 La dirección detallada del cliente.
- 🔑 El número telefónico del cliente para estar permanentemente contactado hasta que reciba su pedido y para otros fines importantes.
- 🔑 El número de RUC/CI para fines de respaldo tributarios.
- 🔑 La cantidad de herrajes que están siendo vendidos.
- 🔑 En la descripción estará el nombre de los herrajes para mejor identificación por el cliente y por la fábrica.

- ☞ En precio unitario de los herrajes y/o tiraderas que están siendo vendidos.
- ☞ El total que sería la multiplicación de las cantidades por el precio unitario.
- ☞ La suma de los totales anteriormente mencionados.
- ☞ La cantidad del Impuesto al Valor Agregado IVA 12% que aplican los herrajes.
- ☞ La cantidad de IVA 0% cuando se vende productos semi-elaborados y para efectos tributarios.
- ☞ El total a pagar del cliente que sería la suma del subtotal con el valor del IVA.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes intervienen en este documento.

4.3.3.6. Mayor auxiliar del cliente

Será necesario mantener un mayor auxiliar para cada cliente puesto que en su mayoría los pagos de las facturas se realizarán a un mes plazo, es por ello la importancia de tener un mayor auxiliar para cada cliente con el fin de cerrar las cuentas por cobrar haciendo la transferencia a bancos en el momento del pago.

En estos libros auxiliares de cada cliente, deberán constar todos los datos necesarios para un mejor seguimiento en el pago con el fin de que las transferencias sean de manera puntual sin moras o descuidos en el cobro de los cheques, además de que podremos analizar con que tipo de cliente estamos trabajando para futuros contratos.

4.4. Propuesta del sistema de costos por órdenes de producción

El costo de producir un bien se puede definir como el valor del conjunto de bienes (materiales directos e indirectos) y esfuerzos (mano de obra directa e indirecta) en que se ha incurrido o se va a incurrir en el departamento de producción para obtener como resultado un producto terminado con calidad, para ser adquirido en el mercado.

El control de los costos de producción permite a la gerencia obtener información necesaria y tomar acciones con el fin de reducir costos, por ejemplo: usando material sustituto, modificando los sistemas de salarios para disminuir la mano de obra ociosa, instalar maquinaria para aumentar la producción, reemplazar maquinaria obsoleta, entre otras, controlando adecuadamente las compras y salidas de materiales.

Este sistema obedece como su nombre lo indica, a órdenes concretas para que se fabriquen un lote de artículos iguales. En este caso los costos de cada lote se recopilan para cada orden de producción emitida.

Este sistema es aplicable para “Fundiciones Jácome” puesto que es una empresa manufacturera que produce de acuerdo a especificaciones del cliente.

4.4.1. Objetivos

- 👉 Identificar los elementos del costo (Materiales Directos, Mano de Obra Directa, Costos Indirectos de Fabricación) para la determinación de los costos unitarios de los herrajes y tiraderas.
- 👉 Conocer las características y ventajas del sistema de costeo por órdenes de producción.
- 👉 Calcular el costo de producción de cada pedido que se elabora, mediante el registro adecuado de los tres elementos en las denominadas hojas de costos.
- 👉 Mantener un control de las producciones realizadas, a fin de reducir costos en la elaboración de nuevas órdenes de producción.

4.4.2. Características del costo por órdenes de producción

El empleo de este sistema esta condicionado por las características de la producción, solo es apto cuando los productos que se fabrican son bajo pedido.

Las distintas órdenes de producción se empiezan y terminan en cualquier fecha dentro del periodo contable y los equipos se emplean para la fabricación de las diversas órdenes.

Puede adoptarse cuando se puede identificar claramente cada trabajo a lo largo de todo el proceso desde que se emite la orden de fabricación hasta que concluye la producción.

Se conoce el destinatario de los bienes o servicios antes de comenzar la producción.

Cada trabajo representa distintas especificaciones de fabricación (período de tiempo para la fabricación, recorrido de la producción, máquinas a utilizarse, entre otros).

El costo del trabajo es una base para hacer una comparación con el precio de venta y sirve como referencia para las futuras cotizaciones de precios en trabajos similares.

La producción no tiene un ritmo constante, por lo cual requiere una planeación que comienza con la recepción de un pedido, que suele ser la base para la preparación y emisión de la orden de producción.

Permite conocer con facilidad el costo económico de cada trabajo y en cualquier momento.

La determinación de los costos, aunque es trabajosa, es sencilla de entender.

4.4.3. Ventajas del sistema

- 👉 Posibilidad de localizar los trabajos lucrativos y los que no lo son.
- 👉 Uso de los costos como base para presupuestar trabajos o producciones 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 y que es decisivo para fijar el precio de venta.

4.4.4. Elementos del costo

La fabricación de un lote de herrajes o tiraderas sea en bronce o aluminio implica el uso de los tres elementos básicos del costo, esto permitirá identificar parámetros de control que debe aplicar la industria a fin de optimizar el uso de materiales e insumos que se requiera, y son los siguientes:

- 👉 MATERIALES DIRECTOS
- 👉 MANO DE OBRA DIRECTA
- 👉 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

4.4.4.1. Materiales directos

Representan el principal elemento del costo en la elaboración de un producto, estos son sometidos a proceso y se convierten en productos terminados con la adición de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Los materiales directos son perfectamente medibles y cargables a una producción identificada.

Son todos aquellos que pueden identificarse fácilmente en el producto terminado y en la fábrica representa el principal elemento de los costos de producción en los herrajes, que en el caso de la industria son los metales.

La industria adquiere en el mercado diferentes tipos de materiales directos para realizar las aleaciones pertinentes, por ejemplo aleaciones generalizadas como:

- a) Bronce = Cobre + Zinc
- b) Aluminio = Proveniente de la Bauxita + Alumina
- c) Zamak = Estaño + Cobre

Existen ocasiones en que se adquiere lingotes ya transformados en bronce. Para la fábrica el bronce es la principal material directo que incurre en sus productos.

Dentro de la industria, el departamento encargado para realizar los pedidos de materiales necesarios para la producción es el de Producción, donde intervienen el bodeguero, el supervisor de producción y la autorización del jefe del departamento, este ultimo garantiza que los artículos solicitados reúnan los especificaciones y requisitos de calidad establecidos por la compañía, que se adquieran al precio más bajo y se despachen a tiempo.

Estos materiales se almacenan en la bodega, bajo el control del bodeguero quien sólo entregará a los trabajadores por solicitud y con previa autorización del supervisor del departamento.

4.4.4.1.1. Requisición de compra

Una requisición de compra es un documento que será enviado por el departamento de producción y surge de la necesidad de materiales. Las requisiciones de compras estarán impresas y prenumeradas con especificaciones que requerirá la industria.

- ☞ Los artículos donde constaran el detalle o la denominación del nombre del material que se requerirán en la futura compra.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.4.4.1.2. Orden de compra

La orden de compra será una solicitud escrita enviada a un proveedor, originada por una requisición o necesidad de materiales que tenga la fábrica, siempre y cuando se haya convenido un precio, especificaciones de los términos de pagos y entrega. La orden de compra autoriza al proveedor a entregar los materiales y a emitir la factura. La industria por lo común maneja pagos de proveedores a un mes plazo.

Todos los materiales comprados deberán soportarse con las órdenes de compra debidamente prenumeradas con el fin de garantizar el control sobre su uso.

La orden de compra original será enviada al proveedor, una copia para el bodeguero (con el fin de que prepare la futura recepción de los materiales y tenga un documento con que confrontar lo que ha de recibir) y otra copia para el jefe del departamento que es el encargado de producir las órdenes de compras y de dar seguimiento al pedido.



FUNDICIONES JACOME Cia. Ltda.

RUC. 1001695061001

ORDEN DE COMPRA

Nº 0001

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC 1708165780001 Telf.: 2605222

| PROVEEDOR.- | | | RUC/CI.- | |
|---|----------|-------------------|----------------|-----------------|
| FECHA DEL PEDIDO.- | | | | |
| FECHA DE PAGO.- | | | | |
| Sirvase por este medio suministrarnos los siguientes artículos: | | | | |
| CÓDIGO | ARTICULO | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | TOTAL | |
| Elaborado | | Autorizado | | Recibido |
| | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- ☛ El nombre del proveedor a quien se le realizara la compra, para propósitos contables y pagos posteriores.
- ☛ RUC/CI para identificar que clase de proveedor es y realizar las retenciones si el RUC del proveedor amerita.
- ☛ La fecha del pedido la cual nos guiara cuando se pidió los materiales que se necesitan.
- ☛ La fecha de pago para que sirva de recordatorio a contabilidad en los pagos a proveedores.
- ☛ El código que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- ☛ Los artículos donde constaran el detalle del nombre del material que se esta requiriendo.
- ☛ Las cantidades de los diferentes materiales que se están pidiendo al proveedor.

- ☞ El costo unitario del artículo que fue convenido en el momento de realizar la compra de los materiales.
- ☞ El costo total que será la multiplicación del costo unitario por la cantidad requerida.
- ☞ El total de la orden de compra que se realizara para fines de costos históricos en el futuro o proyecciones de importancia.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.4.4.1.3. Entrada de materiales a bodega

Este documento será preparado por el bodeguero, cuando reciba los materiales solicitados, los desempaca, los cuenta, revisara los materiales para tener la seguridad de que no estén dañados y cumplan con las especificaciones y requisitos dados en la orden de compra y cantidad solicitada.



FUNDACIONES JACOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

ENTRADA DE MATERIALES A BODEGA

Nº 0001

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC 1708165780001 Telf.: 2605222

| FECHA.- | | TIPO DE ENTRADA: | | LOCAL <input type="checkbox"/> | DEVOLUCION <input type="checkbox"/> | INVENTARIO <input type="checkbox"/> |
|------------------------|-------------|------------------|----------|--------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| FACTURA Nº.- | | | | IMPORTACION <input type="checkbox"/> | TRASLADO <input type="checkbox"/> | OTROS <input type="checkbox"/> |
| NOMBRE DEL PROVEEDOR.- | | | | | | |
| CODIGO | DESCRIPCIÓN | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | VALOR TOTAL | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | COSTO TOTAL | | |
| Entregado | | Recibido | | COSTO TOTAL | | Contabilidad |
| | | | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

El documento original será enviado a contabilidad, una copia para el jefe de producción y otra copia conserva el bodeguero para su respaldo y los valores serán manejados en contabilidad.

Dentro de este documento se deberá registrar:

- ☞ La fecha en la cual esta ingresando la mercadería a la bodega de la fábrica.
- ☞ El número de factura que respalda los materiales que se están ingresando.
- ☞ El nombre del proveedor de quien se le ingresa la mercadería para confirmación física de la compra.
- ☞ El tipo de entrada de los materiales para constatar si la mercadería ingresada es por devolución, inventario, local, traslado, importación, entre otras.
- ☞ El código que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- ☞ La descripción de los artículos que están ingresando a la bodega para luego registrarlos en las tarjetas kardex.
- ☞ La unidad de medida de los materiales para saber de que tipo de materiales se trata y facilitar los cálculos posteriores, saber si son quintales, cajas, libras, cientos sellados, entre otras.
- ☞ Las cantidades de los diferentes materiales que se están ingresando a la bodega.
- ☞ El costo unitario del artículo que fue convenido en el momento de realizar la compra de los materiales.
- ☞ El costo total que será la multiplicación del costo unitario por la cantidad requerida.
- ☞ El total de la orden de compra que es realizada y comprobada para el ingreso satisfactorio a la bodega de la industria.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.4.4.1.4. Factura del proveedor

Para la industria la factura del proveedor es el documento oficial mediante el cual se formaliza la compra de materiales y sirve para cerrar el proceso de compra, y proceder a su contabilización.

La empresa llevara el sistema de inventario permanente de mercaderías, y cuando la compra de materiales de producción se efectuó, se debitara a la cuenta de *Inventario de Materiales*.

El bodeguero dará entrada a la compra de materiales en las Tarjetas kardex vía método Promedio Ponderado. Y la contabilidad de costos se enfocara en el uso de los materiales con base en la entrada de materiales.

| | |
|--------------------------|-------|
| Inventario de Materiales | 15600 |
| a) Proveedores por Pagar | 15600 |

Este asiento será respaldado por la copia de la factura del proveedor. Mientras que el original se adjuntara a la orden de pago (comprobante de egreso) cuando se cumpla la política de pago a proveedores que en la industria es de un mes plazo. El asiento contable será:

| | |
|-----------------------|-------|
| Proveedores por Pagar | 15600 |
| a) Bancos | 15600 |

4.4.4.1.5. Requisición de materiales

La salida de materiales dará inicio al proceso de producción, será necesario presentar al bodeguero el documento llamado *requisición de materiales*. El bodeguero deberá garantizar el adecuado almacenamiento, protección y salida de todos los materiales bajo su control, la salida de estos será mediante el documento mencionado, elaborada por el personal de producción y autorizada por el supervisor de este departamento.

Esta requisición de materiales deberá especificar la descripción de los materiales solicitados con su cantidad respectiva.

Es importante mencionar que si los materiales requeridos son para órdenes específicas de producción se lo indicara anotando el número de la orden de producción para la cual requieren. En cambio si se tratan de materiales indirectos que son para uso normal de la producción sin que se pueda

- ☞ La fecha en la cual están saliendo los materiales de la bodega para ser usados.
- ☞ El registro del número de órdenes que serán cargados los materiales para costear dicha producción.
- ☞ El código que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- ☞ El remitido que significa a que número de orden de producción irán destinados los materiales que se van a utilizar.
- ☞ Se llenara con una "X" en las casillas que correspondan los materiales para saber si son directos o indirectos con la finalidad de una mejor orientación de todo el personal del área contable y de la fábrica.
- ☞ Las cantidades de los diferentes materiales que se están solicitando y al la ves saliendo de bodega para su uso.
- ☞ La descripción detallada de los materiales en trámite.
- ☞ El costo de los artículos los cuales serán llenados por contabilidad quienes conocen los valores exactos.
- ☞ El total que será la multiplicación del costo por la cantidad requerida que también serán casillas que deberán ser llenadas por el área de contabilidad.
- ☞ Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

Mientras que el asiento contable general se registrara los materiales directos con la cuenta Inventario de Productos en Proceso, y los materiales indirectos en la cuenta Costos Indirectos de Fabricación.

| | |
|-------------------------------------|-------|
| Inventario de Materiales en Proceso | 4680 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 10920 |
| a) Inventario de Materiales | 15600 |

4.4.4.2. Mano de obra directa

Representa la labor empleada por las personas que contribuyen de manera directa en la transformación de la materia prima en los herrajes o tiraderas terminadas. Para la fábrica este es el rubro más importante y el que más costo absorbe en la producción.

El costo de la mano de obra directa son los salarios al personal que trabaja en una determinada orden de producción, y se los puede identificar sin equivocación alguna.

Los valores de la materia prima directa y los valores de la mano de obra directa sumados constituyen lo que se conoce como costo primo o costo de conversión.

La industria debe decidir en relación con su fuerza laboral que parte de esta corresponde a producción, a administración y a comercialización para luego, catalogarlos como mano de obra directa o indirecta.

El departamento de producción cuenta con el siguiente personal operativo de planta en sus diferentes áreas.

| “FUNDICIONES JÁCOME” Cía. Ltda. 2007 | | |
|---|----|------------------|
| MANO DE OBRA DIRECTA | | |
| Área | Nº | Nombre |
| Inventario | 1 | Diego Verdesoto |
| Matricería | 2 | Carlos Lara |
| | 3 | Luis López |
| | 4 | Darío Mena |
| Corte y Pulido “A” | 5 | Héctor Flores |
| | 6 | Julio Gómez |
| | 7 | Mario Díaz |
| Baño y Limpiado “B” | 9 | Santiago Estévez |
| | 10 | Daniel Columba |
| Lacado y Empacado | 11 | Santiago Males |
| | 12 | Pablo Andrade |
| TOTAL | | 8 |

4.4.4.2.1. Tarjeta de reloj para mano de obra directa e indirecta

La tarjeta de tiempo será 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 un mejor control.

Tanto la mano de obra directa como la indirecta dentro de la industria deberán llevar los registros mediante *tarjetas de reloj* individuales para cada trabajador, con los detalles necesarios para un eficiente control.

La mano de obra directa será pagada conforme al número de horas trabajadas y deberán marcar las entradas y salidas con su tarjeta de reloj, mientras que la mano de obra indirecta a pesar de que su sueldo es fijo pero también deberá marcar la tarjeta de reloj con la finalidad de controlar su asistencia.



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

TARJETA DE RELOJ MOD Y MOI

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC 1708165780001 Telf.: 2605222

| | | | | | | | |
|----------------------|---------|-------|--------------|-----------|--------|-------------|--------|
| NOMBRE.- | | | | | | | |
| CÓDIGO.- | | | | | | | |
| SEMANA QUE TERMINA.- | | | | | | | |
| | DOMINGO | LUNES | MARTES | MIÉRCOLES | JUEVES | VIERNES | SÁBADO |
| ENTRADA | | | | | | | |
| SALIDA | | | | | | | |
| Total | | | | | | | |
| ENTRADA | | | | | | | |
| SALIDA | | | | | | | |
| Total | | | | | | | |
| ENTRADA | | | | | | | |
| SALIDA | | | | | | | |
| Total | | | | | | | |
| Horas Trabajadas | | | Horas Extras | | | Total Horas | |
| | | | | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- El nombre completo del trabajador, el cual es dueño de su tarjeta de reloj personal.

- ☞ El código que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- ☞ La fecha del día de inicio la semana que empieza el timbrado de su tarjeta hasta la fecha del día de cierre de la misma semana de trabajo dentro de la industria.
- ☞ Cada vez que ingresa a trabajar deberá introducir su tarjeta dentro de la maquina reloj, la cual automáticamente registrara en su tarjeta la hora exacta de ingreso al trabajo, lo mismo hará cuando salga de su actividad por cualquier motivo permitido dentro de la industria.
- ☞ Cada vez que termine la semana laboral, cuando la tarjeta este llena deberá totalizar el número de horas, para que luego el área de contabilidad verifique este total y pueda realizar el pago de las horas trabajadas.
- ☞ En el caso de tener horas extras el trabajador se procederá a su verificación y posteriormente al pago conforme lo establece la ley.
- ☞ Estas hojas serán archivadas para futuros estudios estadísticos y otros que beneficien a la industria.

4.4.4.2.2. Tarjeta de tiempo para mano de obra directa

La industria sabe cuales personas se encuentran dentro de este grupo y le interesa saber cuanto del costo total de la mano de obra directa y cuanto le corresponde a cada orden de producción, con el fin de cargar por este concepto las respectivas hojas de costos. Para ello se requiere de *una tarjeta de tiempo* diaria donde habrá un registro detallado de cómo emplean su tiempo los trabajadores directos.

Cada trabajador tendrá una de estas tarjetas y estará en permanente comunicación con el supervisor del departamento, para distribuir eficientemente el tiempo en las diferentes órdenes de producción.



TARJETA DE TIEMPO MOD

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC. 1708165780001 Telf.: 2605222

| FECHA.- | | | | | |
|---------------------|-----------|-------------|--------------|-------------------|-------|
| NOMBRE.- | | | | CÓDIGO.- | |
| SALARIO POR HORA.- | | | | | |
| | | | | | |
| Nº ORDEN PRODUCCIÓN | DETALLE | HORA EMPEZÓ | HORA TERMINO | TIEMPO EMPLEADO | COSTO |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| TOTAL.- | | | | | |
| | Elaborado | Autorizado | | Empleado Conforme | |
| | | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- ☞ La fecha del día en que se esta operando.
- ☞ El nombre completo del trabajador el cual es dueño de su tarjeta de tiempo diaria.
- ☞ El operario sabe cuanto gana por cada hora que trabaja y contabilidad lo verifica.
- ☞ El número de orden de producción en que trabajara siempre y cuando tenga conocimiento el supervisor del departamento.
- ☞ El detalle de su trabajo en dicha orden de producción, existirá a veces mantenimientos o paros por fuerzas mayores que no responsabilizan al operario.
- ☞ La hora exacta en que empezó su trabajo en dicha orden específica.
- ☞ La hora exacta en que termino su tarea.
- ☞ El número de horas que empleo el operario en su tarea de dicha orden de producción, es decir cuantas horas hay entre la hora que empezó y la que terminó.
- ☞ El costo que corresponde anotar al supervisor del departamento que seria la multiplicación del valor por hora y el tiempo empleado.

- Las firmas de responsabilidad de quienes interviene en este documento.

4.4.4.2.3. Planilla de trabajo para mano de obra directa

Cada semana concluida se agruparan todas las tarjetas de tiempo por cada código del trabajador y se elaborara la *planilla de trabajo* la cual es el resumen semanal de las tarjetas de tiempo.

Esta planilla será preparada por el supervisor de producción y una vez procesada se procederá a cargar a las respectivas hojas de costos con las cifras correspondientes de la mano de obra directa.



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

PLANILLA DE TRABAJO MOD

Diseños e Impresiones GALO PRINT RUC 1708165780001 Telf.: 2605222

| FECHA DE LA SEMANA QUE TERMINA.- | | | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|------------|
| CÓDIGO TRABAJADOR | MOD | | | TIEMPO INDIRECTO NO PRODUCTIVO | SUMA TOTAL |
| | Nº ORDEN PRODUCCIÓN | Nº ORDEN PRODUCCIÓN | Nº ORDEN PRODUCCIÓN | | |
| OO1 | | | | | |
| OO2 | | | | | |
| OO3 | | | | | |
| OO4 | | | | | |
| OO5 | | | | | |
| OO6 | | | | | |
| OO7 | | | | | |
| OO8 | | | | | |
| TOTALES | | | | | |
| Total MOD de las Ordenes | | | Elaborado | Autorizado | |
| | | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- La fecha de la semana laboral terminada.
- El código del trabajador que tendrá relación directa con el plan de cuentas de la industria.
- El número de horas totalizadas por cada orden de producción que cada trabajador empleo.

- ☞ El total de horas trabajadas por cada operario en todas las órdenes de producción que hubo en la semana.
- ☞ El total de horas trabajadas por todos los operarios en cada orden de producción.
- ☞ El gran total horas de la mano de obra directa productiva.
- ☞ El total de las horas de trabajos indirectos o inesperados.
- ☞ El total del tiempo no productivo de toda la semana de todos los trabajadores.
- ☞ La sumatoria de estas tres ultimas casillas.

Como se sabe que el pago a los trabajadores de la industria se lo realiza de forma quincenal, entonces a manera de entendimiento, es necesario para el sistema de costos un resumen con los datos necesarios para posteriormente realizar el asiento contable:

Resumen.

| | |
|------------------------|-------------|
| Pago Bruto Total | 4500 |
| Deducciones: | 1740 |
| Obligaciones sociales | 420 |
| Prestamos a empleados | 1200 |
| Impuestos retenidos | 120 |
| PAGO NETO TOTAL | 2760 |

Asiento global.

| | |
|--------------------------|------|
| Nomina de Fábrica | 4500 |
| a) Obligaciones Sociales | 420 |
| Prestamos a empleados | 1200 |
| Impuesto retenidos | 120 |
| Bancos | 2760 |

Todas las cuentas del pasivo se debitaran cuando la compañía haga los pagos correspondientes.

Una vez obtenido los datos de la mano de obra directa e indirecta se deberá registrar el asiento de cierre de la cuenta *nomina de fábrica* puesto que fue una auxiliar temporal.

| | |
|------------------------------------|------|
| Inventario de Productos en Proceso | 4500 |
| a) Nomina de Fábrica | 4500 |

4.4.4.3. Costos indirectos de fabricación

En la industria los costos indirectos de fabricación son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura de los herrajes, pero contribuyen del costo de producción.

Los costos indirectos de fabricación se utilizaran para optimizar el normal desarrollo del proceso productivo. Por su variedad y utilización en el proceso productivo de los herrajes se clasificaran en los siguientes grupos:

-  Materiales Indirectos
-  Mano de Obra Indirecta
-  Costos Indirectos de Fabricación

Cabe mencionar que las hojas de costos serán los documentos fuentes para identificar el costo de los productos de forma eficiente en este sistema.

4.4.4.3.1. Materiales indirectos

Son aquellos utilizados en la elaboración de un producto, pero no son fácilmente identificables y son incluidos como parte de los costos indirectos de fabricación.

La industria requiere de muchos artículos complementarios para lograr su producto final, que se detallan en el plan de cuentas.

4.4.4.3.2. Mano de obra indirecta

Es el trabajo empleado por el personal de producción que no participa directamente en la transformación de la materia prima. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación sub-clasificada dentro de los costos fijos.

| "FUNDICIONES JÁCOME" Cía. Ltda. 2007 | | | |
|--------------------------------------|------------------------|----|-----------------|
| MANO DE OBRA INDIRECTA | | | |
| Departamento | Cargo | Nº | Nombre |
| PRODUCCION | Jefe de Producción | 1 | Fausto Guerrero |
| | Auxiliar de Producción | 2 | Vinicio Aguirre |
| TOTAL | | | 2 |

El principal costo de la mano de obra son los salarios que se pagan a los trabajadores de producción. Los salarios se pagan en base a las horas trabajadas y de forma quincenal.

4.4.4.3.3. Costos indirectos varios

Son rubros que no pueden ubicarse en las partidas señaladas anteriormente.

Para tener mayor eficiencia la fábrica recurrirá a presupuestos del nivel de producción y de los costos indirectos de fabricación para el periodo respectivo. Se dividirá el presupuesto de costos indirectos por el presupuesto del nivel de producción obteniendo la *tasa predeterminada*.

Esta tasa se utilizara para aplicar los costos indirectos de las distintas órdenes de producción a medida que progresa la fabricación de los herrajes y tiraderas. Al final del periodo la industria deberá analizar la diferencia entre los costos indirectos *reales* y los *aplicados*, y se harán los ajustes pertinentes.

4.4.4.3.3.1. Antes del periodo contable

Para el cálculo de la tasa predeterminada, la industria deberá decidir cual será el factor para cargar los costos indirectos a las órdenes de producción.

$$\frac{\text{Costos Indirectos de Fabricación Presupuestado}}{\text{Nivel de Producción Presupuestado}} = \text{Tasa Predeterminada}$$

4.4.4.3.3.1.1. Presupuesto del nivel de producción

Para determinar este presupuesto, la fábrica se enfocara en la capacidad de producir. En esta capacidad, el nivel de operación que se presupuestara equivaldrá a la capacidad práctica de la planta, tomando en cuenta los factores que limitan la capacidad ideal de la fábrica, como por ejemplo tiempo necesario para reparaciones y mantenimientos, cansancio normal, posibles enfermedades de los operarios, entre otros.

Mientras que en la capacidad de vender, el nivel de producción presupuestado, será la capacidad esperada para el periodo, la cual dependerá del presupuesto de ventas y de los inventarios iniciales y finales de herrajes y tiraderas que se tengan para el periodo.

Inventario Final Deseado
(+) Presupuesto de Ventas
(=)
(-) Inventario Inicial
(=) Capacidad Presupuestada
(Producción requerida)

Será necesario expresar el nivel de producción presupuestado en la unidad que mejor refleje la relación entre la incurrancia de los costos indirectos y la actividad productiva y además servirá de base equitativa para cargar estos costos a las distintas órdenes de producción.

Las unidades bases más óptimas para la fábrica son:

 **Horas de mano de obra directa**

 Costo de mano de obra directa

Horas de Mano de Obra Directa.- Ya que la producción de los herrajes y tiraderas son variadas y heterogéneas. Al determinar la tasa sobre esta base y al aplicar luego este factor a las distintas órdenes de producción de acuerdo con las horas reales de mano de obra directa, las órdenes que mayor número de horas de mano de obra directa consume, quedaran cargadas con mayor producción de costos indirectos de fabricación. Esta base se emplea debido a

la variedad de producción y también porque se estima que la incurrencia de los costos indirectos guarda relación estrecha con el número de horas de mano de obra directa que para su elaboración requieren cada una de las órdenes de producción.

(Opcional) Costo de Mano de Obra Directa.- Habrá temporadas en que no exista diferencias considerables en la remuneración por hora de los trabajadores directos, en lugar de usar las horas de mano de obra directa como común denominador, se podrá usar simplemente el costo de la mano de obra directa. Este método tiene la ventaja de que la información del costo de la mano de obra correspondiente a cada orden de producción, se extraiga directamente de las hojas de costos.

4.4.4.3.3.1.2. Presupuesto de costos indirectos de fabricación

Será necesario presupuestar cada clase de costo indirecto, y el comportamiento de estos costos se analizarán con relación a la base de actividad expresada en la misma unidad seleccionada para el presupuesto del nivel de producción.

Para determinar este presupuesto se requiere saber cuáles son los Costos Fijos y los Costos Variables.

Costos Fijos
(+) Costos Variables (horas presupuestadas x precio por hora)
(=) Nivel de Producción Presupuestado

Los Costos Fijos.- Son los que permanecen constantes en su valor cualquiera sea el volumen de producción.

- ☞ Sueldo de mano de obra indirecta
- ☞ Depreciación de maquinaria y equipos, entre otras.

Los Costos Variables.- Son los que aumentan o disminuyen proporcionalmente conforme aumenta o disminuye el volumen de producción.

- ☞ Mano de obra directa
- ☞ Materiales directos, entre otras.

ENTONCES, con todos los datos obtenidos procederemos al cálculo de la TASA PREDETERMINADA.

4.4.4.3.3.2. Durante el periodo contable

En el periodo contable deberemos tomar en cuenta la contabilización de los costos indirectos reales y la aplicación de los costos indirectos a las órdenes de producción.

Costos Indirectos Reales:

A medida que incurran los costos indirectos de fabricación, en la contabilidad se cargara dichos costos a la cuenta *Costos Indirectos de Fabricación*.

| | | |
|--|-----|-----|
| Costos Indirectos de Fabricación | 800 | |
| a) la cuenta acreditada varía según el caso. | | 800 |
| Materiales Indirectos | | |
| Mano de Obra Indirecta | | |
| Servicios Públicos | | |
| Depreciación, entre otras | | |

Costos Indirectos Aplicados:

Para la aplicación de los costos indirectos es necesario llevar un registro de los datos reales de la misma unidad empleada como base presupuestada en el cálculo de la *tasa*. Como la fábrica llevara un presupuesto en base a las horas de mano de obra directa, será necesario llevar un registro estadístico de las horas de mano de obra directa realmente empleadas en la fabricación de cada orden de producción.

4.4.4.3.3. Después del periodo contable

Al finalizar el periodo contable se debe cerrar las cuentas de costos indirectos de fabricación debitando los aplicados y acreditando la cuenta de control. Cualquier diferencia entre los saldos de estas dos cuentas de llevara a una cuenta llamada *Variación de Costos Indirectos de Fabricación*.

Si los costos indirectos aplicados exceden a los costos indirectos reales, quiere decir que hubo una sobre-apliación de costos indirectos y por lo tanto la variación ira al crédito en el asiento de cierre, así:

| | | |
|----------------|------|------|
| CGF Aplicados | 6800 | |
| a) CGF Control | | 6370 |
| Variación CGF | | 430 |

Si los costos indirectos reales exceden a los aplicados, quiere decir que hubo baja-aplicación de costos indirectos y por lo tanto la variación ira al debito en el asiento de cierre.

| | | |
|---------------|------|------|
| CGF Aplicados | 6500 | |
| Variación CGF | 120 | |
| CGF Control | | 6620 |

El nivel estimado de producción no podrá exceder en el corto plazo la capacidad de producción de la compañía, a pesar de que esta disponga de instalaciones adecuadas en el lugar apropiado. Para proyectar el nivel de producción correspondiente a períodos futuros, se hará uso de niveles de capacidad normal productiva o de largo plazo.

La fábrica se basara en la capacidad productiva práctica y que consulta la demanda de los clientes por el producto a largo plazo, la capacidad normal debe ser igual o menor que la capacidad productiva práctica.

La capacidad productiva normal o la capacidad productiva esperada es utilizada para calcular los costos indirectos de fabricación porque estas bases incluyen la demanda proyectada de los clientes en sus estimaciones.

En la hoja de costos se resumirá los valores de los materiales directos, mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación aplicados para cada orden de producción procesada.

La información de materiales directos y la mano de obra directa se obtendrán de las hojas de requisiciones de materiales y los resúmenes de la mano de obra, y se registraran en la hoja de costos por órdenes de producción semanalmente.

Mientras que los costos indirectos de fabricación se aplicaran al final de la orden de producción, así como los gastos de ventas y gastos administrativos

4.4.4.3.3.1. Unificación de la orden de producción y la hoja de costos

Algunas empresas realizan dos diferentes documentos, pero esta industria implementara en una sola hoja toda la información de ambos documentos, dando paso a una fusión de las órdenes de producción y las hojas de costos.

El documento que utilizara la Compañía cuando se implemente la propuesta del sistema de costeo por órdenes de producción se denomina *hoja de costos por órdenes de producción*, contiene la acumulación de cada uno de los elementos del costo (MD, MOD, CGF).

Este documento será diseñado para administrar información requerida por la gerencia y el jefe de producción, por lo tanto varía según las exigencias o necesidades de ellos.

Dentro del formato incluirá datos básicos de producción, además de los gastos de ventas y administración y precio de venta de manera que la utilidad puede estimarse fácilmente en la orden.

La hoja de costos por órdenes de producción se empleará cuando el cliente haga la solicitud de herrajes y/o tiraderas en bronce y/o aluminio, y permanecerá activa durante todo el proceso de producción hasta que se terminen y se transfieran a la fábrica de los clientes los productos terminados

Cuando se termine una orden de producción se dará aviso a contabilidad para que proceda a su liquidación, esta se efectúa totalizando las tres columnas (MD, MOD, CGF), de la respectiva Hoja de Costos, sumando los tres totales de las tres columnas para obtener el costo total de la Orden de Producción y dividiendo el costo total por el número de unidades fabricadas para obtener el costo de cada una de ellas.

| | |
|------------------------------------|-------|
| Inventario Productos Terminados | 26700 |
| a) Inventario Productos en Proceso | 26700 |

La orden de producción se ilustra a continuación:



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

RUC. 1001695061001

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

| | | Cliente.- | | | | | | Nº Asignado.- | | | | |
|--------------------------|--------|--------------------|----------|-------|----------------------------------|----------------------|--------|--------------------|-------|----------------------------------|----------|-------|
| | | Producto.- | | | | | | Fecha del Pedido.- | | | | |
| | | Cantidad.- | | | | | | Fecha de Inicio.- | | | | |
| | | Especificaciones.- | | | | | | Fecha de Entrega.- | | | | |
| MATERIA PRIMA DIRECTA | | | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION | | |
| FECHA | CODIGO | ARTICULO | CANTIDAD | VALOR | COSTO | FECHA | CODIGO | Nº HORAS | COSTO | FECHA | CONCEPTO | COSTO |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | TOTAL | | | | | FECHA | | |
| RESUMEN: | | | | | MATERIA PRIMA DIRECTA | | | | | | | |
| | | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | | | | | |
| | | | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION | | | | | | | |
| | | | | | COSTO TOTAL | | | | | | | |
| | | | | | COSTO UNITARIO | | | | | | | |
| SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN | | | | | | | | | | | | |

Diseños e Impresiones GALLO PRINT RUC 1708165780001 Telf.: 2605222

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

Dentro de este documento se deberá registrar:

- 👤 El nombre del cliente, quien hizo el pedido de los herrajes y/o tiraderas.
- 👤 El nombre del producto que se fabrico en lotes.
- 👤 La cantidad exacta de los lotes que se fabricaron.
- 👤 Las especificaciones del producto en detalle para mejor conocimiento, como por ejemplo sus longitudes, tipo de terminado, entre otras.
- 👤 El número asignado del lote de producción.
- 👤 La fecha del pedido en que realizo el cliente a la fábrica.
- 👤 La fecha de inicio en que arrancó el proceso de producción de dicha orden del cliente.
- 👤 El nombre de los materiales directos.
- 👤 Las cantidades de los materiales detallados anteriormente.
- 👤 El valor de los materiales directos.
- 👤 El costo de los costos de los materiales directos.
- 👤 El número de horas que se utilizaron en este pedido.
- 👤 El costo de todas las horas que se utilizaron en el trabajo.
- 👤 La fecha en que se terminaron de incurrir los costos indirectos de fabricación.
- 👤 El concepto de que tipo de costos indirectos se necesito para la orden de producción y para mejor comprensión en la lectura del documento.
- 👤 El costo total de los costos indirectos de fabricación que se utilizo en la hoja de costos.
- 👤 Los totales correspondientes a los tres elementos de los costos.
- 👤 El resumen general de los costos que se necesitan para el cumplimiento de la hoja de costos.
- 👤 El total de la materia prima directa
- 👤 El total de la mano de obra directa
- 👤 El total de los costos indirectos de fabricación.
- 👤 El costo total de toda la orden de producción, es decir de todo el lote que se fabrico y que esta listo para la venta.
- 👤 El costo unitario para saber cuanto nos costo cada herraje o tiradera en determinada orden de producción.
- 👤 La firma de responsabilidad del supervisor de producción.

CAPITULO V. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL SISTEMA DE COSTOS A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

6.15. Plan de cuentas para Fundiciones Jácome Cía. Ltda.

1 ACTIVOS

1.1 CORRIENTE

1.1.1 DISPONIBLE

1.1.1.1 Caja

1.1.1.1.1 Caja Chica

1.1.1.2 Bancos

1.1.1.2.1 Bco. Pichincha

1.1.1.2.2 Bco. Guayaquil

1.1.1.3 Inversiones

1.1.1.3.1 Pólizas de Acumulación

1.1.2 EXIGIBLE

1.1.2.1 Cuentas Y Documentos por Cobrar

1.1.2.1.1 *Clientes por Cobrar*

1.1.2.1.1.1 Modermueble

1.1.2.1.1.2 Muebles Artefer

1.1.2.1.1.3 Muebles Bienestar

1.1.2.1.1.4 Muebles El Carrusel

1.1.2.1.1.5 Muebles Fadel

1.1.2.1.1.6 Muebles Legend

1.1.2.1.1.7 La Galeria Cleydia

1.1.2.1.1.8 Muebles Mz

1.1.2.1.1.9 La Carpintería (Colineal)

1.1.2.1.1.10 AH Diseño Adriana Hoyos

1.1.2.1.2 *Documentos por Cobrar Clientes*

1.1.2.1.2.1 Modermueble

1.1.2.1.2.2 Muebles Artefer

1.1.2.1.2.3 Muebles Bienestar

1.1.2.1.2.4 Muebles El Carrusel

1.1.2.1.2.5 Muebles Fadel

1.1.2.1.2.6 Muebles Legend

1.1.2.1.2.7 La Galeria Cleydia

1.1.2.1.2.8 Muebles Mz

1.1.2.1.2.9 La Carpintería (Colineal)

1.1.2.1.2.10 AH Diseño Adriana Hoyos

1.1.2.1.3 *Provisión Cuentas Incobrables*

1.1.2.1.3.1 Provisión Cuentas Incobrables

1.1.2.2 Otras Cuentas por Cobrar

1.1.3 REALIZABLES

1.1.3.1 Inventarios

1.1.3.1.1 *Inventario de Materia Prima*

1.1.3.1.1.1 Materiales Tarifa 12%

- 1.1.3.1.1.1.1 Aluminio
- 1.1.3.1.1.1.2 Bronce
- 1.1.3.1.1.1.3 Estaño
- 1.1.3.1.1.1.4 Zinc
- 1.1.3.1.1.1.5 Aceite Quemado
- 1.1.3.1.2 *Inventario Artículos de Fabricación*
- 1.1.3.1.2.1 Área de Matriceria
- 1.1.3.1.2.2 Área de Corte y Pulido "A"
- 1.1.3.1.2.3 Área de Limpiado
- 1.1.3.1.2.4 Área de Baño y Limpiado "B"
- 1.1.3.1.2.5 Área de Lacado y Empacado
- 1.1.3.1.3 *Inventario Productos Terminados*
- 1.1.3.1.3.1 Productos Terminados Tarifa 12%
- 1.1.3.1.4 *Importaciones en Transito*
- 1.1.3.1.4.1 Importaciones en Transito Tarifa 12%
- 1.1.3.1.5 *Inventario de Materiales Indirectos de Producción*
- 1.1.3.1.5.1 Materiales Tarifa 12%
- 1.1.3.1.5.1.1 Discos de Cortar
- 1.1.3.1.5.1.2 Lijas
- 1.1.3.1.5.1.2.1 Disco Lija # 80
- 1.1.3.1.5.1.2.2 Disco Lija # 100
- 1.1.3.1.5.1.2.3 Pliego de Lija # 120
- 1.1.3.1.5.1.2.4 Pliego de Lija # 320
- 1.1.3.1.5.1.2.5 Cartulinas
- 1.1.3.1.5.1.2.6 Cemento de Contacto
- 1.1.3.1.5.1.3 Brocas
- 1.1.3.1.5.1.3.1 Brocas 5/32
- 1.1.3.1.5.1.3.2 Brocas 1/8
- 1.1.3.1.5.1.4 Machuelos
- 1.1.3.1.5.1.4.1 Machuelos 5/35
- 1.1.3.1.5.1.4.2 Machuelos 1/8
- 1.1.3.1.5.1.5 Piedras Pulidoras
- 1.1.3.1.5.1.6 Juegos de Discos
- 1.1.3.1.5.1.7 Juegos de Limas
- 1.1.3.1.5.1.8 Pavonado de Latón
- 1.1.3.1.5.1.9 Gas
- 1.1.3.1.5.1.10 Tanque de Oxigeno 120 lb
- 1.1.3.1.5.1.11 Gratas
- 1.1.3.1.5.1.12 Disco de Felpas
- 1.1.3.1.5.1.13 Pastas T10
- 1.1.3.1.5.1.14 Gasolina
- 1.1.3.1.5.1.15 Lacas
- 1.1.3.1.5.1.15.1 Pulyhurutanne
- 1.1.3.1.5.1.15.2 Brillante
- 1.1.3.1.5.1.16 Tornilleria
- 1.1.3.1.5.1.17 Clavos de Lujo
- 1.1.3.1.5.1.18 Rollos de Plástico
- 1.1.4 OTROS ACTIVOS CORRIENTES**
- 1.1.4.1 Gastos Pagados por Anticipado
- 1.1.4.1.1 *Seguros Pagados por Anticipado*

- 1.1.4.1.1.1 Seguros Contra Incendios
- 1.1.4.1.1.2 Seguros Contra Robos
- 1.1.4.1.2 *Valores en Garantía*
- 1.1.4.1.2.1 Arriendo en Garantía

1.2 ACTIVO FIJO

1.2.1 NO DEPRECIABLES

- 1.2.1.1 Terrenos
- 1.2.1.2 Construcción en Proceso
- 1.2.1.3 Maquinaria de Montaje

1.2.2 DEPRECIABLES

- 1.2.2.1 *Edificio e Instalaciones*
 - 1.2.2.1.1 Edificio Administrativo Comercial
 - 1.2.2.1.2 Instalaciones Producción
- 1.2.2.2 *Depreciación Acumulada Edificio e Instalaciones*
- 1.2.2.3 *Maquinaria y Equipo Producción*
 - 1.2.2.3.1 Matrices
 - 1.2.2.3.2 Hornos
 - 1.2.2.3.3 Ventiladores
 - 1.2.2.3.4 Equipo de Vaciado
 - 1.2.2.3.5 Esmeriles
 - 1.2.2.3.6 Taladros
 - 1.2.2.3.7 Tornos
 - 1.2.2.3.8 Prensas
 - 1.2.2.3.9 Motortules
 - 1.2.2.3.10 Abrillantadoras
 - 1.2.2.3.11 Empacadoras
 - 1.2.2.3.12 Tanque de Oxígeno
- 1.2.2.4 *Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo Producción*
- 1.2.2.5 *Muebles y Enseres Administrativo Comercial*
 - 1.2.2.5.1 Juego de Muebles
- 1.2.2.6 *Equipos de Computación Administrativo Comercial*
 - 1.2.2.6.1 Computadoras
 - 1.2.2.6.2 Impresoras
- 1.2.2.7 *Depreciación Acumulada Equipos de Computación Administrativo Comercial*
- 1.2.2.8 *Vehículos*
 - 1.2.2.8.1 Camión Chevrolet D125
 - 1.2.2.8.2 Automóvil Daewoo Cielo
 - 1.2.2.8.3 Moto T120
- 1.2.2.9 *Depreciación Acumulada Vehículos*

1.3 OTROS ACTIVOS

- 1.3.1 Gastos Diferidos
 - 1.3.1.1 Gastos de Constitución
 - 1.3.1.2 Gastos Amortización y Acumulación

2 PASIVOS

2.1 OBLIGACIONES FINANCIERAS

- 2.1.1 *Prestamos Bancarios por Pagar*
 - 2.1.1.1 Bco. Pichincha
- 2.1.2 *Sobregiros Bancarios*

2.1.2.1 Bco. Pichincha

2.2 OBLIGACIONES COMERCIALES

2.2.1 Proveedores Nacionales por Pagar

- 2.2.1.1 B/M Cortez Hnos
- 2.2.1.2 Castillo Hnos
- 2.2.1.3 Gutiérrez Navas Ferretería
- 2.2.1.4 Galvano Metalquímica
- 2.2.1.5 Perles Black & Dacker
- 2.2.1.6 Industria AGA del Ecuador
- 2.2.1.7 Displast
- 2.2.1.8 Imporval
- 2.2.1.9 Paco
- 2.2.1.10 Importadora el Rosado
- 2.2.1.11 Comercial Kywi

2.3 OBLIGACIONES FISCALES

2.3.1 Impuestos por Pagar

- 2.3.1.1 Impuesto a la Renta por Pagar
- 2.3.1.2 IVA por Pagar
- 2.3.1.3 Retención 30% IVA por Pagar
- 2.3.1.4 Retención 70% IVA por Pagar
- 2.3.1.5 Retención 100% IVA por Pagar
- 2.3.1.6 Retención 2% Impuesto a la Renta Bienes
- 2.3.1.7 Retención 2% Impuesto a la Renta Servicios
- 2.3.1.8 Retención 5% Impuesto a la Renta
- 2.3.1.9 Retención 8% Impuesto a la Renta

2.3.2 IESS por Pagar

- 2.3.2.1 Aporte IESS
- 2.3.2.2 Prestamos IESS

2.4 Otras Obligaciones

3 PATRIMONIO

3.1 CAPITAL SOCIAL

3.1.1 Capital Suscrito

- 3.1.1.1 Sra. Lili del Carmen Gómez
- 3.1.1.2 Sr. Humberto Jácome
- 3.1.1.3 Sr. Paul Aguirre

3.1.2 Capital Pagado

- 3.1.2.1 Sra. Lili del Carmen Gómez
- 3.1.2.2 Sr. Humberto Jácome
- 3.1.2.3 Sr. Paul Aguirre

3.2 Resultados del Ejercicio

- 3.2.1 Utilidad del Ejercicio
- 3.2.2 Perdida del Ejercicio

3.3 Resultados Acumulados

- 3.3.1 Utilidades Acumuladas
- 3.3.2 Perdidas Acumuladas

3.4 Reservas

- 3.4.1 Reserva Legal
- 3.4.2 Reserva Facultativa
- 3.4.3 Reserva Estatutaria

4 RESULTADOS

4.1 INGRESOS

4.1.1 VENTAS NETAS

- 4.1.1.1 Ventas Brutas
- 4.1.1.2 Descuento en Ventas
- 4.1.1.3 Devoluciones en Ventas
- 4.1.1.4 Cierre Cuentas Ingresos

4.1.2 OTROS INGRESOS

- 4.1.2.1 Intereses Ganados

4.2 COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCION

4.2.1.1 Costo Materia Prima

4.2.1.1.1 Área de Matriceria

- 4.2.1.1.1.1 Materiales Utilizados Tarifa 12%
 - 4.2.1.1.1.1.1 Aluminio
 - 4.2.1.1.1.1.2 Cobre
 - 4.2.1.1.1.1.3 Estaño
 - 4.2.1.1.1.1.4 Zinc

4.2.1.1.1.1.5 Aceite Quemado

4.2.1.1.2 Área de Corte y Pulido "A"

- 4.2.1.1.2.1 Materiales Utilizados Tarifa 12%
 - 4.2.1.1.2.1.1 Discos de Cortar
 - 4.2.1.1.2.1.2 Lijas
 - 4.2.1.1.2.1.2.1 Disco Lija # 80
 - 4.2.1.1.2.1.2.2 Disco Lija # 100
 - 4.2.1.1.2.1.3 Brocas
 - 4.2.1.1.2.1.3.1 Brocas 5/32
 - 4.2.1.1.2.1.3.2 Brocas 1/8
 - 4.2.1.1.2.1.4 Machuelos
 - 4.2.1.1.2.1.4.1 Machuelos 5/35
 - 4.2.1.1.2.1.4.2 Machuelos 1/8

4.2.1.1.2.1.3 Brocas

4.2.1.1.2.1.3.1 Brocas 5/32

4.2.1.1.2.1.3.2 Brocas 1/8

4.2.1.1.2.1.4 Machuelos

4.2.1.1.2.1.4.1 Machuelos 5/35

4.2.1.1.2.1.4.2 Machuelos 1/8

4.2.1.1.3 Área de Limpiado

4.2.1.1.3.1 Materiales Utilizados Tarifa 12%

4.2.1.1.3.1.1 Pliego de Lija # 120

4.2.1.1.3.1.2 Pliego de Lija # 320

4.2.1.1.3.1.3 Cartulinas

4.2.1.1.3.1.4 Cemento de Contacto

4.2.1.1.3.1.5 Piedras pulidoras

4.2.1.1.3.1.6 Juegos de Discos

4.2.1.1.3.1.7 Juegos de Limas

4.2.1.1.4 Área de Baño y Limpiado "B"

4.2.1.1.4.1 Materiales Utilizados Tarifa 12%

4.2.1.1.4.1.1 Pavonado de Latón

4.2.1.1.4.1.2 Gas

4.2.1.1.4.1.3 Tanque de Oxigeno 120 lb

4.2.1.1.4.1.4 Gratas

4.2.1.1.4.1.5 Disco de Felpas

4.2.1.1.4.1.6 Pastas T10

4.2.1.1.4.1.7 Gasolina

4.2.1.1.5 Área de Lacado y Empacado

4.2.1.1.5.1 Materiales Utilizados Tarifa 12%

- 4.2.1.1.5.1.1 Lacas
- 4.2.1.1.5.1.1.1 Pulyhurutanne
- 4.2.1.1.5.1.1.2 Brillante
- 4.2.1.1.5.1.2 Tornilleria
- 4.2.1.1.5.1.3 Clavos de Lujo
- 4.2.1.1.5.1.4 Rollos de Plástico
- 4.2.1.2 *Costo Mano de Obra Directa*
- 4.2.1.2.1 Sueldos Y Salarios
- 4.2.1.2.2 Componente Salarial
- 4.2.1.2.3 Aporte Patronal
- 4.2.1.2.4 Décimo Tercero Por Pagar
- 4.2.1.2.5 Décimo Cuarto Por Pagar
- 4.2.1.2.6 Fondos de Reserva
- 4.2.1.2.7 Gafas
- 4.2.1.2.8 Guantes
- 4.2.1.2.9 Ropa de Trabajo
- 4.2.1.2.10 Otros Gastos de Personal
- 4.2.1.3 *Costos Indirectos de Fabricación*
- 4.2.1.3.1 Mano de Obra Indirecta
- 4.2.1.3.1.1 *Sueldos y Salarios*
- 4.2.1.3.1.1.1 Horas Extras
- 4.2.1.3.1.1.2 Componente Salarial
- 4.2.1.3.1.1.3 Aporte Patronal
- 4.2.1.3.1.1.4 Décimo Tercero por Pagar
- 4.2.1.3.1.1.5 Décimo Cuarto por Pagar
- 4.2.1.3.1.1.6 Fondos de Reserva
- 4.2.1.3.1.1.7 Vacaciones
- 4.2.1.3.1.1.8 Ropa de Trabajo
- 4.2.1.3.1.2 *Otros Gastos de Fabricación*
- 4.2.1.3.1.2.1 Útiles de Oficina
- 4.2.1.3.1.2.2 Depreciaciones Acumuladas
- 4.2.1.3.1.2.3 Energía Eléctrica
- 4.2.1.3.1.2.4 Combustibles
- 4.2.1.3.1.2.5 Lubricantes
- 4.2.1.3.1.2.6 Repuestos y Accesorios
- 4.2.1.3.1.2.7 Agua
- 4.2.1.3.1.2.8 Comunicaciones
- 4.2.1.3.1.2.9 Herramientas Menores de Fabrica
- 4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES**
- 4.3.1 *Remuneraciones*
- 4.3.1.1 Sueldos y Salarios
- 4.3.1.2 Componente Salarial
- 4.3.1.3 Aporte Patronal
- 4.3.1.4 Décimo Tercero por Pagar
- 4.3.1.5 Décimo Cuarto por Pagar
- 4.3.1.6 Fondos de Reserva
- 4.3.1.7 Vacaciones
- 4.3.1.8 Uniformes
- 4.3.2 *Otros Gastos Administrativos y Comerciales*
- 4.3.2.1 Útiles de Oficina

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

6.16. Detalle de cuentas para iniciar el ejercicio económico

La industria "Fundiciones Jácome" Cía. Ltda. Presenta los siguientes datos para realizar el Estado de Situación Inicial al 1 de enero del 2007.

| | | |
|-------------------------------------|---------|-----------|
| Caja | | 3800,00 |
| Bancos | | 11600,00 |
| Clientes por Cobrar | | 15800,00 |
| Documentos por Cobrar Clientes | | 4250,00 |
| Inventario de Materia Prima | | 2070,00 |
| Bronce | 1350,00 | |
| Aluminio | 720,00 | |
| Inventario Artículos de Fabricación | | 1546,63 |
| Orden de Producción N° 00501 | 375,48 | |
| Orden de Producción N° 00503 | 559,73 | |
| Orden de Producción N° 00505 | 611,42 | |
| Inventario Productos Terminados | | 1492,08 |
| Herraje Ingles | 549,29 | |
| Herraje Imperial | 234,72 | |
| Herraje Botón Ovalado con Placa | 708,08 | |
| Seguros Pagados por Anticipado | | 850,00 |
| Terrenos | | 85000,00 |
| Edificio e Instalaciones | | 30500,00 |
| Maquinaria y Equipo Producción | | 22600,00 |
| Muebles y Enseres de Oficina | | 3600,00 |
| Equipos de Computación | | 6350,00 |
| Vehículos | | 49749,00 |
| Prestamos Bancarios por Pagar | | 40000,00 |
| Proveedores Nacionales por Pagar | | 4300,00 |
| Impuestos por Pagar | | 160,71 |
| Capital Social | | 185247,00 |
| Utilidades Acumulados | | 9500,00 |

6.17. Narrativa de las transacciones realizadas

Mientras que las operaciones comerciales al 31 de Enero del 2007 fueron las siguientes:

El 3 de enero se llenaron de combustibles a los carros de la empresa en Petrocomercial por la suma de 50 dólares, el pago se realizo en efectivo.

El 4 de enero se compró a Perles Black & Dacker 6 bandas de motores a 10 dólares cada una y 9 rulimanes a 10 dólares cada uno para todas las maquinarias de la fábrica el costo total ascendió a 150 dólares, el pago se realizo con cheque N° 00301 del Banco de Guayaquil.

El 5 de enero se procedió a comprar a B/M Cortez Hnos., 1050 libras de bronce a un costo de 1.80 dólares, se cancelo el 60% con cheque N° 00302 del Banco de Guayaquil y la diferencia a crédito personal.

El 8 de enero se compraron materiales indirectos para la producción a los siguientes proveedores, los pagos se realizaron a crédito personal de un mes plazo.

- 🏪 A Imporval se compro 13 tanques de aceite quemado a un costo de 25 dólares cada tanque y 1 tanque de gas a un costo de 2.50 dólares.
- 🏪 A Comercial Kywi se adquirió 5 discos de cortar a un costo de 15 dólares cada disco, 75 unidades de disco lija # 120 a un costo de 1.25 dólares cada unidad, 200 pliegos de lija #150 a un costo de 0.50 dólares cada pliego, 150 pliegos de lija #320 a un costo de 0.50 dólares cada pliego, además de 13 pliegos de cartulina a un costo de 0.60 dólares cada pliego, 13 frascos medianos de cemento de contacto a un costo de 3.50 dólares cada frasco y 50 tarros de laca en aerosol a un costo de 7.50 dólares cada unidad.
- 🏪 A Perles Black & Dacker se compró 250 unidades de piedras pulidoras a un costo de 1.25 dólares cada piedra y 50 cajas de discos para motortool a un costo de 12 dólares cada caja.

🏆 A Castillo Hnos., se compro 9 unidades de grata a un costo de 35 dólares cada grata, 50 brocas de titanium para taladro a un costo de 1.25 dólares cada unidad, 50 machuelos para rosca a un costo de 1.50 dólares cada machuelo y 26250 tornillos a un costo de 0.025 dólares cada unidad.

El 8 de enero el departamento de producción registra la transferencia de materia prima a producción en proceso de 1505 libras de bronce desde inventario para dar inicio a las Órdenes de Producción N° 00501 y 00503.

El 9 de enero se registra la transferencia de los materiales indirectos adquiridos de 3098.75 dólares, a producción en proceso para dar inicio a las Órdenes de Producción N° 00501, 00503 y 00505.

El 10 de enero se registro el rol de pagos en el libro diario de la mano de obra directa incluyendo las remuneraciones, anticipos de sueldos, provisiones y demás.

El 11 de enero se registro el rol de pagos en el libro diario de la mano de obra indirecta incluyendo las remuneraciones, anticipos de sueldos, provisiones y demás.

El 12 de enero se procedió a pagar los sueldos y salarios tanto de la mano de obra directa como de la mano de obra indirecta mediante cheques del banco del Pichincha correspondientes a todo el personal de la industria.

El 13 de enero se compraron 8 gafas industriales a 3 dólares cada uno 8 pares de guantes a 5 dólares cada par a Importadora el Rosado. El pago se realizo en efectivo.

El 15 de enero se compraron en Comercial Kywi herramientas menores en dos juegos de desarmadores por 40 dólares, dos juegos de rachas por 60 dólares y 7 llaves de acero para los trabajadores en 16 dólares, para el desarrollo efectivo de sus actividades el costo total de la compra ascendió a 116 el pago se realizo con cheque del Banco Pichincha.

El 16 de enero se procedió a comprar a B/M Cortez Hnos., 550 libras de aluminio a un costo de 1.20 dólares, la transacción se acordó en pagar el 20% a crédito personal, mientras que la diferencia mediante cheque N° 00522 del Banco Pichincha.

El 18 de enero se compraron materiales indirectos para la producción a los siguientes proveedores, los pagos se realizaron a crédito personal de 30 días plazo.

- 🏠 A Galvano Metalquímica 19 galones de pavonado de latón a un costo de 15 dólares cada galón, 10 unidades de disco de felpa a un costo de 4 dólares cada disco y 25 pastas t-10 a 2.50 dólares cada unidad.
- 🏠 A importadora el rosado se adquirió 26250 unidades de clavos de lujo a un costo de 0.015 dólares cada unidad.
- 🏠 A Displast se compro 3 rollos de plástico delgado a un costo de 60 dolare s cada rollo de plástico.
- 🏠 A Petrocomercial 25 galones de gasolina a un costo de 1.50 dólares cada galón.

El 18 de enero el departamento de producción registra la transferencia de materia prima a producción en proceso de 995 libras de aluminio desde inventario para dar inicio a la Orden de Producción N° 00505.

El 19 de enero se registra la transferencia de los materiales indirectos adquiridos por 995 dólares a producción en proceso para continuar con las Órdenes de Producción N° 00501, 00503 y 00505.

El 20 de enero se adquirieron en Paco útiles varios como 6 paquetes de papel bond en 35 dólares, 10 carpetas archivadoras en 35 dólares, 4 tintas para impresoras en 160 dólares, para el desarrollo del trabajo del personal administrativo y comercial la suma total fue de 230 dólares pagando con cheque N° 00303 del Banco de Guayaquil.

El 22 de enero se acordó realizar una campaña de publicidad para la fábrica y se contrato a la emisora La Rumbera un paquete de spots publicitarios por 260 dólares pagado con cheque del Banco Pichincha.

El 23 de enero se registro la transferencia de la mano de obra directa a las Órdenes de Producción N° 00501, 00503 y 00505, con un costo de 909,33 dólares.

El 24 de enero se registro el costo de la mano de obra indirecta por un valor de 1494.12 dólares cargados a los costos indirectos de fabricación del presente mes.

El 25 de enero se realizo la compra de 8 uniformes de trabajo confeccionados para la mano de obra directa por un total de 250 dólares a Importadora el Rosado, se pago con cheque N° 00524 del Banco Pichincha.

El 26 de enero se compró a Imporval tres galones de aceite para el motor en 45 dólares y dos galones de aceite hidráulico en 25 dólares para los vehículos de la fábrica, el pago se realizo con cheque N° 00604 del Banco de Guayaquil la suma de 70 dólares.

El 27 de enero se depreciaron los siguientes activos fijos:

| | |
|---|-----------|
|  Edificio e Instalaciones | 5% anual |
|  Maquinaria y Equipo Producción | 10% anual |
|  Equipos de Computación Administrativo Comercial | 20% anual |
|  Vehículos | 20% anual |

El 29 de enero se pago la planilla de energía eléctrica correspondiente al presente mes por 95 dólares y la planilla de agua por 52 dólares, el pago se realizo en efectivo.

El 29 de enero se pago el servicio de teléfono 110 dólares e Internet por 55 dólares, el pago se realizo mediante debito de la cuenta del Banco de Guayaquil.

El 30 de enero se devenga el seguro pagado por anticipado correspondiente al mes de enero del 2007.

El 30 de enero se registra la transferencia de los costos indirectos de fabricación incurridos en el presente mes por un costo de 3716,98 dólares, cargados las Órdenes de Producción N° 00501, 00503 y 00505.

El 31 de enero se cargan todas las Órdenes de Producción en proceso a los productos terminados por un valor de 14139,69 distribuidos en base a las diferentes Órdenes de Producción que se realizó en el mes presente mes.

El 31 de enero se vende a Colineal, 5250 herrajes ingles, a un precio de 3,50 dólares por unidad, la transacción se realiza a crédito personal de 30 y 60 días plazo.

El 31 de enero se vendió a Muebles Fadel, 4450 herrajes imperial, a un precio de 3,55 dólares, acordando los plazos de pago de 30 y 45 días plazo.

El 31 de enero se vendió a Muebles Legend, 6500 herrajes de botón ovalado con placa, a un precio de 3,25 dólares cada unidad, el pago se efectúa con el 40% con cheque y la diferencia a crédito personal de 30 días plazo.

6.18. Detalle de los inventarios iniciales

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

DETALLE DE INVENTARIOS INICIALES

Al 1ero de Enero del 2007

| MATERIA PRIMA | | | |
|---------------|--------|----------------|----------------|
| Detalle | Libras | Costo Unitario | Costo Total |
| Bronce | 750 | 1,80 | 1350,00 |
| Aluminio | 600 | 1,20 | 720,00 |
| Total | | | 2070,00 |

| ARTÍCULOS DE FABRICACIÓN | | | | | | |
|------------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------------|----------------|
| Detalle | Materia Prima Directa | Mano de Obra Directa | CIF Incompleto | | | COSTO TOTAL |
| | | | Materia Prima Indirecta | Mano de Obra Indirecta | Costo Indirecto de Fabricación | |
| Orden de Producción N° 00501 | 180,00 | 32,93 | 162,55 | 0,00 | 0,00 | 375,48 |
| Orden de Producción N° 00503 | 270,00 | 45,91 | 243,83 | 0,00 | 0,00 | 559,73 |
| Orden de Producción N° 00505 | 200,00 | 86,32 | 325,10 | 0,00 | 0,00 | 611,42 |
| Total | 650,00 | 165,15 | 731,48 | 0 | 0,00 | 1546,63 |

MATERIA PRIMA DIRECTA

| Detalle | BRONCE | | | ALUMINIO | | |
|------------------------------|----------------|--------------------|---------------|--------------------|--------|---------------|
| | Costo Unitario | Libras | Costo Total | Costo Unitario | Libras | Costo Total |
| Orden de Producción N° 00501 | 1,80 | 100 | 180,00 | | | |
| Orden de Producción N° 00503 | 1,80 | 150 | 270,00 | | | |
| Orden de Producción N° 00505 | | | | 1,20 | 200 | 240,00 |
| | | Costo Total | 450,00 | Costo Total | | 240,00 |

MANO DE OBRA DIRECTA

| PRODUCCIÓN | 1 | 525 | HERRAJE INGLES | |
|------------------------------------|------------------|------------------|----------------------|---------------|
| | 1,00 | 525 | unidades | |
| Total minutos disponibles Enero | | | 105600 | minutos |
| Proceso / Subproceso | Minutos Promedio | Minutos Promedio | 100% | Total Minutos |
| <i>Área de Matriceria</i> | | | | |
| Preparación matrices y moldes | 55% | 289 | 289 | 289 |
| Fundición del metal | 29% | 152 | 152 | 152 |
| Vaciado | 6% | 32 | 32 | 32 |
| Cámara enfriamiento | 1% | 5 | 5 | 5 |
| <i>Área de Corte y Pulido "A"</i> | | | | |
| Corte | 8% | 42 | 42 | 42 |
| Pulido "A" | 56% | 294 | 294 | 294 |
| Perforado y roscado | 25% | 131 | 131 | 131 |
| Gateado | 10% | 53 | 53 | 53 |
| <i>Área de Baño y Limpiado "B"</i> | | | | |
| Baño electrolítico | 4% | 21 | 21 | 21 |
| Lavado y quemado | 3% | 16 | 16 | 16 |
| Pulido "B" | 46% | 242 | 242 | 242 |
| Gateado "B" | 9% | 47 | 47 | 47 |
| <i>Área de Lacado y Empacado</i> | | | | |
| Limpiado | 7% | 37 | 37 | 37 |
| Ensamblaje | 12% | 63 | 63 | 63 |
| Lacado | 3% | 16 | 16 | 16 |
| Empacado | 8% | 42 | 42 | 42 |
| Tiempo Improductivo | 1,25% | 7 | 7 | 7 |
| | | | Total Minutos | 1487 |

| PRODUCCIÓN | 1 | 525 | HERRAJE IMPERIAL | |
|------------------------------------|------------------|------------------|----------------------|---------------|
| | 1,50 | 788 | unidades | |
| Total minutos disponibles Enero | | | 104113 | minutos |
| Proceso / Subproceso | Minutos Promedio | Minutos Promedio | 100% | Total Minutos |
| <i>Área de Matriceria</i> | | | | |
| Preparación matrices y moldes | 51% | 268 | 268 | 402 |
| Fundición del metal | 25% | 131 | 131 | 197 |
| Vaciado | 6% | 32 | 32 | 47 |
| Cámara enfriamiento | 1% | 5 | 5 | 8 |
| <i>Área de Corte y Pulido "A"</i> | | | | |
| Corte | 7% | 37 | 37 | 55 |
| Pulido "A" | 54% | 284 | 284 | 425 |
| Perforado y roscado | 22% | 116 | 116 | 173 |
| Gateado | 11% | 58 | 58 | 87 |
| <i>Área de Baño y Limpiado "B"</i> | | | | |
| Baño electrolítico | 5% | 26 | 26 | 39 |
| Lavado y quemado | 3% | 16 | 16 | 24 |
| Pulido "B" | 44% | 231 | 231 | 347 |
| Gateado "B" | 8% | 42 | 42 | 63 |
| <i>Área de Lacado y Empacado</i> | | | | |
| Limpiado | 5% | 26 | 26 | 39 |
| Ensamblaje | 10% | 53 | 53 | 79 |
| Lacado | 3% | 16 | 16 | 24 |
| Empacado | 7% | 37 | 37 | 55 |
| Tiempo Improductivo | 1,25% | 7 | 7 | 10 |
| | | | Total Minutos | 2073 |

| PRODUCCIÓN | 1 | 525 | BOTÓN OVALADO CON PLACA | |
|------------------------------------|------------------|------------------|-------------------------|---------------|
| | 2,00 | 1050 | unidades | |
| Total minutos disponibles Enero | | 102040 | minutos | |
| Proceso / Subproceso | Minutos Promedio | Minutos Promedio | 100% | Total Minutos |
| <i>Área de Matricería</i> | | | | |
| Preparación matrices y moldes | 65% | 341 | 341 | 683 |
| Fundición del metal | 30% | 158 | 158 | 315 |
| Vaciado | 10% | 53 | 53 | 105 |
| Cámara enfriamiento | 1% | 5 | 5 | 11 |
| <i>Área de Corte y Pulido "A"</i> | | | | |
| Corte | 12% | 63 | 63 | 126 |
| Pulido "A" | 65% | 341 | 341 | 683 |
| Perforado y roscado | 35% | 184 | 184 | 368 |
| Grateado | 15% | 79 | 79 | 158 |
| <i>Área de Baño y Limpiado "B"</i> | | | | |
| Baño electrolítico | 10% | 53 | 53 | 105 |
| Lavado y quemado | 5% | 26 | 26 | 53 |
| Pulido "B" | 58% | 305 | 305 | 609 |
| Grateado "B" | 15% | 79 | 79 | 158 |
| <i>Área de Lacado y Empacado</i> | | | | |
| Limpiado | 8% | 42 | 42 | 84 |
| Ensamblaje | 20% | 105 | 105 | 210 |
| Lacado | 6% | 32 | 32 | 63 |
| Empacado | 15% | 79 | 79 | 158 |
| Tiempo Improductivo | 1,25% | 7 | 7 | 13 |
| | | | Total Minutos | 3898 |

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

| TOTAL MINUTOS | COSTO TOTAL | |
|---------------|-------------|------|
| 105600 | 2338,38 | 100% |

| Herraje Ingles | ORDEN DE PRODUCCIÓN 00501 | |
|-------------------|---------------------------|-------|
| Minutos Empleados | Costo Empleado | |
| 1487 | 32,93 | 1,41% |

| Herraje Imperial | ORDEN DE PRODUCCIÓN 00503 | |
|-------------------|---------------------------|-------|
| Minutos Empleados | Costo Empleado | |
| 2073 | 45,91 | 1,96% |

| Botón Ovalado con Placa | ORDEN DE PRODUCCIÓN 00505 | |
|-------------------------|---------------------------|-------|
| Minutos Empleados | Costo Empleado | |
| 3898 | 86,32 | 3,69% |

| TOTALES | | |
|-------------------|----------------|-------|
| Minutos Empleados | Costo Empleado | |
| 7458 | 165,15 | 7,06% |

| DISPONIBLES | | |
|---------------------|------------------|--------|
| Minutos Disponibles | Costo Disponible | |
| 98142 | 2173,23 | 92,94% |

CIF MATERIALES INDIRECTOS

| Crisol MPD en Libras | 100 | | HERRAJE INGLES | |
|---|----------|---------|----------------|---------------|
| Piezas | 6 | | UNIDADES | |
| Cajas | 89 | | | |
| Piezas Fundidas | 525 | 1,00 | 525 | |
| CIF Materiales | % de Uso | Costo U | Unid de uso | Costo Total |
| Aceite quemado | 50% | 25,00 | 0,50 | 12,50 |
| Disco de cortar | 20% | 15,00 | 0,20 | 3,00 |
| Disco Lija | 3 | 1,25 | 3,00 | 3,75 |
| Lija 1 | 8 | 0,50 | 8,00 | 4,00 |
| Lija 2 | 6 | 0,50 | 6,00 | 3,00 |
| Pliegos de cartulina | 50% | 0,65 | 0,50 | 0,33 |
| Cemento de contacto | 50% | 3,50 | 0,50 | 1,75 |
| Piedras pulidoras | 10 | 1,25 | 10,00 | 12,50 |
| Grata | 35% | 35,00 | 0,35 | 12,25 |
| Broca | 2 | 1,25 | 2,00 | 2,50 |
| Machuelo | 2 | 1,50 | 2,00 | 3,00 |
| Discos motortool | 2 | 12,00 | 2,00 | 24,00 |
| Pavonado de latón | 75% | 15,00 | 0,75 | 11,25 |
| Tanque de gas | 5% | 2,50 | 0,05 | 0,13 |
| Disco de Felpa | 40% | 4,00 | 0,40 | 1,60 |
| Pasta | 1 | 2,50 | 1,00 | 2,50 |
| Gasolina | 1 | 1,50 | 1,00 | 1,50 |
| Laca | 2 | 7,50 | 2,00 | 15,00 |
| Plástico | 10% | 60,00 | 0,10 | 6,00 |
| Tornillos | 1050 | 0,03 | 1050,00 | 26,25 |
| Clavos | 1050 | 0,02 | 1050,00 | 15,75 |
| Costo Total CIF Suministros y Materiales | | | | 162,55 |

| Crisol MPD en Libras | 150 | | HERRAJE IMPERIAL | |
|---|----------|---------|------------------|---------------|
| Piezas | 6 | | UNIDADES | |
| Cajas | 89 | | | |
| Piezas Fundidas | 525 | 1,50 | 788 | |
| CIF Materiales | % de Uso | Costo U | Unid de uso | Costo Total |
| Aceite quemado | 50% | 25,00 | 0,75 | 18,75 |
| Disco de cortar | 20% | 15,00 | 0,30 | 4,50 |
| Disco Lija | 3 | 1,25 | 4,50 | 5,63 |
| Lija 1 | 8 | 0,50 | 12,00 | 6,00 |
| Lija 2 | 6 | 0,50 | 9,00 | 4,50 |
| Pliegos de cartulina | 50% | 0,65 | 0,75 | 0,49 |
| Cemento de contacto | 50% | 3,50 | 0,75 | 2,63 |
| Piedras pulidoras | 10 | 1,25 | 15,00 | 18,75 |
| Grata | 35% | 35,00 | 0,53 | 18,38 |
| Broca | 2 | 1,25 | 3,00 | 3,75 |
| Machuelo | 2 | 1,50 | 3,00 | 4,50 |
| Discos motortool | 2 | 12,00 | 3,00 | 36,00 |
| Pavonado de latón | 75% | 15,00 | 1,13 | 16,88 |
| Tanque de gas | 5% | 2,50 | 0,08 | 0,19 |
| Disco de Felpa | 40% | 4,00 | 0,60 | 2,40 |
| Pasta | 1 | 2,50 | 1,50 | 3,75 |
| Gasolina | 1 | 1,50 | 1,50 | 2,25 |
| Laca | 2 | 7,50 | 3,00 | 22,50 |
| Plástico | 10% | 60,00 | 0,15 | 9,00 |
| Tornillos | 1050 | 0,03 | 1575,00 | 39,38 |
| Clavos | 1050 | 0,02 | 1575,00 | 23,63 |
| Costo Total CIF Suministros y Materiales | | | | 243,83 |

| | | | | |
|---|-----------------|----------------|------------------------------------|--------------------|
| Crisol MPD en Libras | 200 | | HERRAJE BOTON OVALADO CON PLACA | |
| Piezas | 6 | | | |
| Cajas | 89 | | UNIDADES | |
| Piezas Fundidas | 525 | 2,00 | 1050 | |
| CIF Materiales | % de Uso | Costo U | Unid de uso | Costo Total |
| Aceite quemado | 50% | 25,00 | 1,00 | 25,00 |
| Disco de cortar | 20% | 15,00 | 0,40 | 6,00 |
| Disco Lija | 3 | 1,25 | 6,00 | 7,50 |
| Lija 1 | 8 | 0,50 | 16,00 | 8,00 |
| Lija 2 | 6 | 0,50 | 12,00 | 6,00 |
| Pliegos de cartulina | 50% | 0,65 | 1,00 | 0,65 |
| Cemento de contacto | 50% | 3,50 | 1,00 | 3,50 |
| Piedras pulidoras | 10 | 1,25 | 20,00 | 25,00 |
| Grata | 35% | 35,00 | 0,70 | 24,50 |
| Broca | 2 | 1,25 | 4,00 | 5,00 |
| Machuelo | 2 | 1,50 | 4,00 | 6,00 |
| Discos motortool | 2 | 12,00 | 4,00 | 48,00 |
| Pavonado de latón | 75% | 15,00 | 1,50 | 22,50 |
| Tanque de gas | 5% | 2,50 | 0,10 | 0,25 |
| Disco de Felpa | 40% | 4,00 | 0,80 | 3,20 |
| Pasta | 1 | 2,50 | 2,00 | 5,00 |
| Gasolina | 1 | 1,50 | 2,00 | 3,00 |
| Laca | 2 | 7,50 | 4,00 | 30,00 |
| Plástico | 10% | 60,00 | 0,20 | 12,00 |
| Tornillos | 1050 | 0,03 | 2100,00 | 52,50 |
| Clavos | 1050 | 0,02 | 2100,00 | 31,50 |
| Costo Total CIF Suministros y Materiales | | | | 325,10 |

| | | | | |
|---|-----------------|----------------|--------------------|--------------------|
| Crisol MPD en Libras | 450 | | HERRAJES TOTALES | |
| Piezas | 6 | | | |
| Cajas | 89 | | UNIDADES | |
| Piezas Fundidas | 525 | 4,50 | 2363 | |
| CIF Materiales | % de Uso | Costo U | Unid de uso | Costo Total |
| Aceite quemado | 50% | 25,00 | 2,25 | 56,25 |
| Tanque de gas | 5% | 2,50 | 0,23 | 0,56 |
| Disco de cortar | 20% | 15,00 | 0,90 | 13,50 |
| Disco Lija | 3 | 1,25 | 13,50 | 16,88 |
| Lija 1 | 8 | 0,50 | 36,00 | 18,00 |
| Lija 2 | 6 | 0,50 | 27,00 | 13,50 |
| Pliegos de cartulina | 50% | 0,65 | 2,25 | 1,46 |
| Cemento de contacto | 50% | 3,50 | 2,25 | 7,88 |
| Laca | 2 | 7,50 | 9,00 | 67,50 |
| Piedras pulidoras | 10 | 1,25 | 45,00 | 56,25 |
| Discos motortool | 2 | 12,00 | 9,00 | 108,00 |
| Grata | 35% | 35,00 | 1,58 | 55,13 |
| Broca | 2 | 1,25 | 9,00 | 11,25 |
| Machuelo | 2 | 1,50 | 9,00 | 13,50 |
| Tornillos | 1050 | 0,03 | 4725,00 | 118,13 |
| Pavonado de latón | 75% | 15,00 | 3,38 | 50,63 |
| Disco de Felpa | 40% | 4,00 | 1,80 | 7,20 |
| Pasta | 1 | 2,50 | 4,50 | 11,25 |
| Clavos | 1050 | 0,02 | 4725,00 | 70,88 |
| Plástico | 10% | 60,00 | 0,45 | 27,00 |
| Gasolina | 1 | 1,50 | 4,50 | 6,75 |
| Costo Total CIF Suministros y Materiales | | | | 731,48 |

| PRODUCTOS TERMINADOS | | | |
|---------------------------------|-----------------|-------------------|----------------|
| Producto | Unidades | V Unitario | Total |
| Herraje Ingles | 550 | 0,9987 | 549,29 |
| Herraje Imperial | 230 | 1,0205 | 234,72 |
| Herraje Botón ovalado con placa | 800 | 0,8851 | 708,08 |
| Total | | | 1492,08 |

6.19. Estado de Situación Inicial

FUNDICIONES JACOME Cia. Ltda.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

AL 1 DE ENERO DEL 2007

| | | | |
|-------------------------------------|-----------|------------------|------------------|
| Caja | 3800,00 | | |
| Bancos | 11600,00 | | |
| Clientes por Cobrar | 15800,00 | | |
| Documentos por Cobrar Clientes | 4250,00 | | |
| Inventario Materia Prima | 2070,00 | | |
| Inventario Artículos de Fabricación | 1546,63 | | |
| Inventario Productos Terminados | 1492,08 | | |
| Seguros Pagados por Anticipado | 850,00 | | |
| Terrenos | 85000,00 | | |
| Edificio e Instalaciones | 30500,00 | | |
| Maquinaria y Equipo Producción | 22600,00 | | |
| Muebles y Enseres de Oficina | 3600,00 | | |
| Equipos de Computación | 6350,00 | | |
| Vehículos | 49749,00 | | |
| TOTAL ACTIVOS | | | 239207,71 |
| Prestamos Bancarios por Pagar | 40000,00 | | |
| Proveedores Nacionales por Pagar | 4300,00 | | |
| Impuestos por Pagar | 160,71 | | |
| TOTAL PASIVOS | | 44460,71 | |
| Capital Social | 185247,00 | | |
| Utilidades Acumulados | 9500,00 | | |
| TOTAL PATRIMONIO | | 194747,00 | |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | | | 239207,71 |

| | | |
|------------------------|--|-----------------|
| | | |
| Gerente General | | Contador |

6.20. Libro Diario

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

LIBRO DIARIO
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| FECHA | DETALLE | PARCIAL | DEBE | HABER |
|---------------|---------|---|-----------|-----------|
| 1 | | | | |
| Enero | 2 | Caja | 3800,00 | |
| | | Bancos | 11600,00 | |
| | | Clientes por Cobrar | 15800,00 | |
| | | Documentos por Cobrar Clientes | 4250,00 | |
| | | Inventario de Materia Prima | 2070,00 | |
| | | Bronce | 1350,00 | |
| | | Aluminio | 720,00 | |
| | | Inventario Artículos de Fabricación | 1546,63 | |
| | | Orden de Producción N° 00501 | 375,48 | |
| | | Orden de Producción N° 00503 | 559,73 | |
| | | Orden de Producción N° 00505 | 611,42 | |
| | | Inventario Productos Terminados | 1492,08 | |
| | | Herraje Ingles | 549,29 | |
| | | Herraje Imperial | 234,72 | |
| | | Herraje Botón Ovalado con Placa | 708,08 | |
| | | Seguros Pagados por Anticipado | 850,00 | |
| | | Terrenos | 85000,00 | |
| | | Edificio e Instalaciones | 30500,00 | |
| | | Maquinaria y Equipo Producción | 22600,00 | |
| | | Muebles y Enseres de Oficina | 3600,00 | |
| | | Equipos de Computación | 6350,00 | |
| | | Vehiculos | 49749,00 | |
| | | Prestamos Bancarios por Pagar | | 40000,00 |
| | | Proveedores Nacionales por Pagar | | 4300,00 |
| | | Impuestos por Pagar | | 160,71 |
| | | Capital Social | | 185247,00 |
| | | Utilidades Acumulados | | 9500,00 |
| | | <i>P/R El Estado de Situación Inicial al 1ero de Enero del 2007.</i> | | |
| 2 | | | | |
| Enero | 3 | Costos Indirectos de Fabricación | 50,00 | |
| | | Combustibles | 50,00 | |
| | | IVA en Compras | 6,00 | |
| | | Caja | | 56,00 |
| | | <i>P/R la compra de gasolina para los autos de la fabrica en Petrocomercial, en efectivo.</i> | | |
| 3 | | | | |
| Enero | 4 | Costos Indirectos de Fabricación | 150,00 | |
| | | Repuestos y Accesorios | 150,00 | |
| | | IVA en Compras | 18,00 | |
| | | Bancos | | 168,00 |
| | | <i>P/R la compra en a Perles Black & Dacker bandas de motor y rulmanes para la maquinaria, con cheque N° 00301 del Bco. de Guayaquil.</i> | | |
| 4 | | | | |
| Enero | 5 | Inventario de Materia Prima | 1890,00 | |
| | | Bronce | 1890,00 | |
| | | IVA en Compras | 226,80 | |
| | | Bancos | | 1360,80 |
| | | Proveedores Nacionales por Pagar | | 756,00 |
| | | <i>P/R La compra de 1050 libras de bronce a B/M Cortez Hnos. se cancelo el 60% con cheque N° 00302 del Bco. Guayaquil y la diferencia a crédito personal.</i> | | |
| Suman y Pasan | | | 241548,51 | 241548,51 |

| FECHA | | DETALLE | PARCIAL | DEBE | HABER |
|---------------|---|---|---------|-----------|-----------|
| | | Vienen | | 241548,51 | 241548,51 |
| 5 | | | | | |
| Enero | 8 | Costos Indirectos de Fabricación | | 3098,75 | |
| | | Aceite quemado | 312,50 | | |
| | | Tanque de gas | 3,13 | | |
| | | Disco de cortar | 75,00 | | |
| | | Disco Lija | 93,75 | | |
| | | Lija 1 | 100,00 | | |
| | | Lija 2 | 75,00 | | |
| | | Pliegos de cartulina | 8,13 | | |
| | | Cemento de contacto | 43,75 | | |
| | | Laca | 375,00 | | |
| | | Piedras pulidoras | 312,50 | | |
| | | Discos motortool | 600,00 | | |
| | | Grata | 306,25 | | |
| | | Broca | 62,50 | | |
| | | Machuelo | 75,00 | | |
| | | Tornillos | 656,25 | | |
| | | Proveedores Nacionales por Pagar | | | 3098,75 |
| | | Imporval | 315,63 | | |
| | | Kywi | 770,63 | | |
| | | Perles Black & Dacker | 912,50 | | |
| | | Castillo Hnos. | 1100,00 | | |
| | | <i>P/R la compra de materiales indirectos para la producción, a crédito personal de 30 días plazo.</i> | | | |
| 6 | | | | | |
| Enero | 8 | Inventario Artículos de Fabricación | | 2709,00 | |
| | | Orden de producción N° 00501 | 1494,00 | | |
| | | Orden de producción N° 00503 | 1215,00 | | |
| | | Inventario de Materia Prima | | | 2709,00 |
| | | Bronce | 2709,00 | | |
| | | <i>P/R la transferencia de materia prima a producción en proceso cargadas a las ordenes de producción N° 00501 y 00503.</i> | | | |
| 7 | | | | | |
| Enero | 9 | Inventario Artículos de Fabricación | | 3098,75 | |
| | | Orden de producción N° 00501 | 1032,92 | | |
| | | Orden de producción N° 00503 | 1032,92 | | |
| | | Orden de producción N° 00505 | 1032,92 | | |
| | | Costos Indirectos de Fabricación | | | 3098,75 |
| | | Aceite quemado | 312,50 | | |
| | | Tanque de gas | 3,13 | | |
| | | Disco de cortar | 75,00 | | |
| | | Disco Lija | 93,75 | | |
| | | Lija 1 | 100,00 | | |
| | | Lija 2 | 75,00 | | |
| | | Pliegos de cartulina | 8,13 | | |
| | | Cemento de contacto | 43,75 | | |
| | | Laca | 375,00 | | |
| | | Piedras pulidoras | 312,50 | | |
| | | Discos motortool | 600,00 | | |
| | | Grata | 306,25 | | |
| | | Broca | 62,50 | | |
| | | Machuelo | 75,00 | | |
| | | Tornillos | 656,25 | | |
| | | <i>P/R la transferencia de los materiales indirectos a producción en proceso, cargadas a las ordenes de producción N° 00501, 00503 00505.</i> | | | |
| Suman y Pasan | | | | 8906,50 | 8906,50 |

| FECHA | | DETALLE | PARCIAL | DEBE | HABER |
|---------------|----|--|---------|---------|---------|
| | | Vienen | | 8906,50 | 8906,50 |
| 8 | | | | | |
| Enero | 10 | Sueldos Y Salarios Mano de Obra Directa | | 1595,00 | |
| | | Componente salarial | | 88,00 | |
| | | Aporte Patronal | | 193,79 | |
| | | Décimo Tercer Sueldo | | 132,92 | |
| | | Décimo Cuarto Sueldo | | 124,30 | |
| | | Fondo de Reserva | | 132,92 | |
| | | Vacaciones | | 66,46 | |
| | | Sueldo por Pagar | | | 736,37 |
| | | IESS por Pagar | | | 342,93 |
| | | Anticipo Sueldos | | | 797,50 |
| | | Provisiones por Pagar | | | 456,59 |
| | | Décimo Tercer Sueldo | 132,92 | | |
| | | Décimo Cuarto Sueldo | 124,30 | | |
| | | Fondo de Reserva | 132,92 | | |
| | | Vacaciones | 66,46 | | |
| | | <i>P/R el rol de pagos de mano de obra directa incluyendo remuneraciones, anticipo sueldos y provisiones.</i> | | | |
| 9 | | | | | |
| Enero | 11 | Sueldos Y Salarios Mano de Obra Indirecta | | 1080,00 | |
| | | Componente salarial | | 24,00 | |
| | | Aporte Patronal | | 131,22 | |
| | | Décimo Tercer Sueldo | | 90,00 | |
| | | Décimo Cuarto Sueldo | | 33,90 | |
| | | Fondo de Reserva | | 90,00 | |
| | | Vacaciones | | 45,00 | |
| | | Sueldo por Pagar | | | 463,02 |
| | | IESS por Pagar | | | 232,20 |
| | | Anticipo Sueldos | | | 540,00 |
| | | Provisiones por Pagar | | | 258,90 |
| | | Décimo Tercer Sueldo | 90,00 | | |
| | | Décimo Cuarto Sueldo | 33,90 | | |
| | | Fondo de Reserva | 90,00 | | |
| | | Vacaciones | 45,00 | | |
| | | <i>P/R el rol de pagos de mano de obra indirecta incluyendo remuneraciones, anticipo sueldos y provisiones.</i> | | | |
| 10 | | | | | |
| Enero | 12 | Mano de Obra Directa | | 2338,38 | |
| | | Mano de Obra Indirecta | | 1494,12 | |
| | | Gerente General | 551,23 | | |
| | | Jefe de producción | 484,74 | | |
| | | Supervisor de producción | 458,15 | | |
| | | Gasto Sueldos Administrativos Comerciales | | 2017,46 | |
| | | Mercy Galarza | 458,15 | | |
| | | Jacqueline Arcos | 351,76 | | |
| | | Andrea Quitio | 298,57 | | |
| | | Jorge Pantoja | 351,76 | | |
| | | Paúl Aguirre | 298,57 | | |
| | | Hernán Cortes | 258,67 | | |
| | | Bancos | | | 5849,97 |
| | | <i>P/R el pago de sueldos y salarios con cheque del Bco. Pichincha.</i> | | | |
| 11 | | | | | |
| Enero | 13 | Costos Indirectos de Fabricación | | 88,00 | |
| | | Gafas industriales | 33,00 | | |
| | | Guantes | 55,00 | | |
| | | IVA en Compras | | 10,56 | |
| | | Caja | | | 98,56 |
| | | <i>P/R la compra de 8 pares de guantes y de 8 gafas industriales a Importadora el Rosado, en efectivo.</i> | | | |
| 12 | | | | | |
| Enero | 15 | Costos Indirectos de Fabricación | | 116,00 | |
| | | Herramientas menores | 116,00 | | |
| | | IVA en Compras | | 13,92 | |
| | | Bancos | | | 129,91 |
| | | <i>P/R la compra de rachas, desarmadores y llaves en Comercial Kywi, con cheque N° 00521 del Bco. Pichincha.</i> | | | |
| Suman y Pasan | | | | 9905,94 | 9905,94 |

| FECHA | DETALLE | | PARCIAL | DEBE | HABER |
|---------------|---------|---|---------|---------|---------|
| | | | Vienen | 9905,94 | 9905,94 |
| 13 | | | | | |
| Enero | 16 | Inventario de Materia Prima | | 660,00 | |
| | | Aluminio | 660,00 | | |
| | | IVA en Compras | | 79,20 | |
| | | Bancos | | | 607,20 |
| | | Proveedores Nacionales por Pagar | | | 132,00 |
| | | <i>P/R La compra de 550 libras de aluminio a B/M Cortez con el 20% a crédito personal y el resto en cheque N° 00522 del Bco. Pichincha.</i> | | | |
| 14 | | | | | |
| Enero | 18 | Costos Indirectos de Fabricación | | 965,00 | |
| | | Pavonado de latón | 281,25 | | |
| | | Disco de Felpa | 40,00 | | |
| | | Pasta | 62,50 | | |
| | | Clavos | 393,75 | | |
| | | Plástico | 150,00 | | |
| | | Gasolina | 37,50 | | |
| | | Proveedores Nacionales por Pagar | | | 965,00 |
| | | Galvano | 383,75 | | |
| | | Importadora el Rosado | 393,75 | | |
| | | Displast | 150,00 | | |
| | | Petrocomercial | 37,50 | | |
| | | <i>P/R la compra de materiales indirectos para la producción, a crédito personal con 30 días plazo.</i> | | | |
| 15 | | | | | |
| Enero | 18 | Inventario Artículos de Fabricación | | 1194,00 | |
| | | Orden de producción N° 00505 | 1194,00 | | |
| | | Inventario Materia Prima | | | 1194,00 |
| | | Aluminio | 1194,00 | | |
| | | <i>P/R la transferencia de materia prima a producción en proceso cargadas a las ordenes de producción N° 00505.</i> | | | |
| 16 | | | | | |
| Enero | 19 | Inventario Artículos de Fabricación | | 965,00 | |
| | | Orden de producción N° 00501 | 321,67 | | |
| | | Orden de producción N° 00503 | 321,67 | | |
| | | Orden de producción N° 00505 | 321,67 | | |
| | | Costos Indirectos de Fabricación | | | 965,00 |
| | | Pavonado de latón | 281,25 | | |
| | | Disco de Felpa | 40,00 | | |
| | | Pasta | 62,50 | | |
| | | Clavos | 393,75 | | |
| | | Plástico | 150,00 | | |
| | | Gasolina | 37,50 | | |
| | | <i>P/R la transferencia de materiales indirectos a producción en proceso, cargadas a las ordenes de producción N° 00501, 00503 00505.</i> | | | |
| 17 | | | | | |
| Enero | 20 | Gastos Administrativos y Comerciales | | 230,00 | |
| | | Útiles de Oficina | 230,00 | | |
| | | IVA en Compras | | 27,60 | |
| | | Bancos | | | 257,60 |
| | | <i>P/R la compra de tintas para impresoras, papel bond, carpetas archivadoras en Paco, con cheque N° 00303 del Bco. de Guayaquil.</i> | | | |
| 18 | | | | | |
| Enero | 22 | Gastos Administrativos y Comerciales | | 260,00 | |
| | | Publicidad y Propaganda | 260,00 | | |
| | | IVA en Compras | | 31,20 | |
| | | Bancos | | | 291,20 |
| | | <i>P/R la compra de un paquete de spots publicitario en radio La Rumbera, con cheque N° 00523 del Bco. Pichincha.</i> | | | |
| Suman y Pasan | | | | 4412,00 | 4412,00 |

| FECHA | | DETALLE | PARCIAL | DEBE | HABER | |
|-----------|----|--|---------------|----------------------|----------------|----------------|
| | | | Vienen | 4412,00 | 4412,00 | |
| 19 | | | | | | |
| Enero | 23 | Inventario Artículos de Fabricación | | 909,33 | | |
| | | Orden de producción N° 00501 | 273,31 | | | |
| | | Orden de producción N° 00503 | 206,58 | | | |
| | | Orden de producción N° 00505 | 429,44 | | | |
| | | Mano de Obra Directa | | | 909,33 | |
| | | <i>P/R la transferencia de mano de obra directa a producción en proceso, cargadas a las ordenes de producción N° 00501, 00053 y 00505.</i> | | | | |
| 20 | | | | | | |
| Enero | 24 | Costos Indirectos de Fabricación | | 1494,12 | | |
| | | Mano de Obra Indirecta | | | 1494,12 | |
| | | <i>P/R la transferencia de mano de obra indirecta a costos indirectos de fabricación del presente mes.</i> | | | | |
| 21 | | | | | | |
| Enero | 25 | Costos Indirectos de Fabricación | | 275,00 | | |
| | | Uniformes personal de producción | 275,00 | | | |
| | | IVA en Compras | | 33,00 | | |
| | | Bancos | | | 308,00 | |
| | | <i>P/R la compra de 8 uniformes para el personal de producción, a Importadora el Rosado con cheque N° 00524 del Bco Pichincha</i> | | | | |
| 22 | | | | | | |
| Enero | 26 | Costos Indirectos de Fabricación | | 70,00 | | |
| | | Lubricantes | 70,00 | | | |
| | | IVA en Compras | | 8,40 | | |
| | | Bancos | | | 78,40 | |
| | | <i>P/R la compra de aceite para motor y aceite hidráulico para los vehículos, a Imporval con cheque N° 00304 del Bco de Guayaquil</i> | | | | |
| 23 | | | | | | |
| Enero | 27 | Costos Indirectos de Fabricación | | 1144,57 | | |
| | | Depreciación Edificio e Instalaciones | 127,08 | | | |
| | | Depreciación Maquinaria y Equipo producción | 188,33 | | | |
| | | Depreciación vehículos | 829,15 | | | |
| | | Depreciación Acumulada de Activos Fijos | | | 1144,57 | |
| | | <i>P/R la depreciación acumulada de activos fijos para el presente mes.</i> | | | | |
| 24 | | | | | | |
| Enero | 29 | Costos Indirectos de Fabricación | | 147,00 | | |
| | | Energía Eléctrica | 95,00 | | | |
| | | Agua Potable | 52,00 | | | |
| | | Caja | | | 147,00 | |
| | | <i>P/R el pago de la planilla de luz y agua de la fabrica, en efectivo del mes de enero.</i> | | | | |
| 25 | | | | | | |
| Enero | 29 | Costos Indirectos de Fabricación | | 165,00 | | |
| | | Comunicaciones | 165,00 | | | |
| | | Caja | | | 165,00 | |
| | | <i>P/R el pago de la planilla del teléfono e Internet de la fabrica del mes de enero se pago con debito directo.</i> | | | | |
| 26 | | | | | | |
| Enero | 30 | Costos Indirectos de Fabricación | | 17,71 | | |
| | | Seguros Pagados por Anticipado | 17,71 | | | |
| | | Seguros Pagados por Anticipado | | | 17,71 | |
| | | <i>P/R el activo diferido devengado del mes de enero.</i> | | | | |
| | | | | Suman y Pasan | 4264,12 | 4264,12 |

| FECHA | | DETALLE | PARCIAL | DEBE | HABER |
|---------------|----|--|----------|----------|----------|
| | | Vienen | | 4264,12 | 4264,12 |
| 27 | | | | | |
| Enero | 30 | Inventario Artículos de Fabricación | | 3716,98 | |
| | | Orden de producción N° 00501 | 1198,81 | | |
| | | Orden de producción N° 00503 | 1119,69 | | |
| | | Orden de producción N° 00505 | 1398,49 | | |
| | | Costos Indirectos de Fabricación | | | 3716,98 |
| | | Combustibles | 50,00 | | |
| | | Repuestos y Accesorios | 150,00 | | |
| | | Gafas | 33,00 | | |
| | | Guantes | 55,00 | | |
| | | Herramientas menores | 116,00 | | |
| | | Uniformes personal de producción | 275,00 | | |
| | | Lubricantes | 70,00 | | |
| | | Depreciación Edificio e Instalaciones | 95,00 | | |
| | | Depreciación Maquinaria y Equipo producción | 52,00 | | |
| | | Depreciación Vehículos | 165,00 | | |
| | | Energía Eléctrica | 127,00 | | |
| | | Agua Potable | 188,00 | | |
| | | Comunicaciones | 829,15 | | |
| | | Seguros Pagados por Anticipado | 17,71 | | |
| | | Mano de Obra Indirecta | 1494,12 | | |
| | | <i>P/R la transferencia de los costo indirectos de fabricación, incurridos en el mes de enero aplicados a cada una de las ordenes de producción.</i> | | | |
| 28 | | | | | |
| Enero | 31 | Inventario Productos Terminados | | 14139,69 | |
| | | Herraje Ingles | 4696,18 | | |
| | | Herraje Imperial | 4455,58 | | |
| | | Herraje Botón Ovalado con Placa | 4987,93 | | |
| | | Inventario Artículos de Fabricación | | | 14139,69 |
| | | Orden de producción N° 00501 | 4696,18 | | |
| | | Orden de producción N° 00503 | 4455,58 | | |
| | | Orden de producción N° 00505 | 4987,93 | | |
| | | <i>P/R la transferencia de productos en proceso de cada una de las ordenes al inventario de productos terminados.</i> | | | |
| 29 | | | | | |
| Enero | 31 | Clientes por Cobrar | | 19551,00 | |
| | | Colineal | 19551,00 | | |
| | | Impto 30 % IVA | | 661,50 | |
| | | Impto Retención en la Fuente 2% | | 367,50 | |
| | | Ventas | | | 18375,00 |
| | | IVA en Ventas | | | 2205,00 |
| | | <i>P/R la venta de 5250 herrajes ingles a Colineal, el pago será a crédito personal de 30 y 60 días plazo.</i> | | | |
| 30 | | | | | |
| Enero | 31 | Clientes por Cobrar | | 16808,54 | |
| | | Muebles Fadel | 16808,54 | | |
| | | Impto 30 % IVA | | 568,71 | |
| | | Impto Retención en la Fuente 2% | | 315,95 | |
| | | Ventas | | | 15797,50 |
| | | IVA en Ventas | | | 1895,70 |
| | | <i>P/R la venta de 4450 herrajes imperial a Muebles Fadel, la transacción es a crédito personal de 30 y 45 días plazo.</i> | | | |
| 31 | | | | | |
| Enero | 31 | Bancos | | 14027,00 | |
| | | Clientes por Cobrar | | 8450,00 | |
| | | Muebles Legend | 8450,00 | | |
| | | Impto 30 % IVA | | 760,50 | |
| | | Impto Retención en la Fuente 2% | | 422,50 | |
| | | Ventas | | | 21125,00 |
| | | IVA en Ventas | | | 2535,00 |
| | | <i>P/R la venta de 6500 herrajes botón ovalado con placa a Muebles Legend, el pago se realiza con el 40% con cheque y la diferencia a 30 días plazo.</i> | | | |
| Suman y Pasan | | | | 79789,87 | 79789,87 |

| FECHA | DETALLE | PARCIAL | DEBE | HABER |
|----------------|---------|--|------------------|------------------|
| Vienen | | | | |
| 32 | | | | |
| Enero | 31 | Costo de Ventas | | 14864,30 |
| | | Inventario Productos Terminados | | 14864,30 |
| | | Herraje Ingles | 5064,01 | |
| | | Herraje Imperial | 4324,80 | |
| | | Herraje Botón Ovalado con Placa | 5475,48 | |
| | | <i>P/R el registro del costo de producto terminados que han sido vendidos.</i> | | |
| TOTALES | | | 712518,19 | 712518,19 |

6.21. Mayorización

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

LIBRO DE MAYORIZACION
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| Nombre de la Cuenta.- | | CAJA | | | |
|----------------------------|------------|------------|----------------|---------------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 3800,00 | | 3800,00 |
| Enero | 3 | 2 | | 56,00 | 3744,00 |
| Enero | 13 | 11 | | 98,56 | 3645,44 |
| Enero | 29 | 24 | | 147,00 | 3498,44 |
| Enero | 29 | 25 | | 165,00 | 3333,44 |
| Totales.- | | | 3800,00 | 466,56 | 3333,44 |
| | | | | | Elaborado por: |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

| Nombre de la Cuenta.- | | BANCOS | | | |
|----------------------------|------------|------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 11600,00 | | 11600,00 |
| Enero | 4 | 3 | | 168,00 | 11432,00 |
| Enero | 5 | 4 | | 1360,80 | 10071,20 |
| Enero | 12 | 10 | | 5849,97 | 4221,23 |
| Enero | 15 | 12 | | 129,91 | 4091,32 |
| Enero | 16 | 13 | | 607,20 | 3484,12 |
| Enero | 20 | 17 | | 257,60 | 3226,52 |
| Enero | 22 | 18 | | 291,20 | 2935,32 |
| Enero | 25 | 21 | | 308,00 | 2627,32 |
| Enero | 26 | 22 | | 78,40 | 2548,92 |
| Enero | 31 | 31 | 14027,00 | | 16575,92 |
| Totales.- | | | 25627,00 | 9051,08 | 16575,92 |
| | | | | | Elaborado por: |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

| Nombre de la Cuenta.- | | CLIENTES POR COBRAR | | | |
|--|------------|----------------------------|----------|--------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 15800,00 | | 15800,00 |
| Enero | 31 | 29 | 19551,00 | | 35351,00 |
| Enero | 31 | 30 | 16808,54 | | 52159,54 |
| Enero | 31 | 31 | 8450,00 | | 60609,54 |
| | | | | | |
| Totales.- | | | 60609,54 | 0,00 | 60609,54 |
| | | | | | Elaborado por: |
| | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES | | | |
|--|------------|---------------------------------------|---------|--------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 4250,00 | | 4250,00 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Totales.- | | | 4250,00 | 0,00 | 4250,00 |
| | | | | | Elaborado por: |
| | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | INVENTARIO DE MATERIA PRIMA | | | |
|--|------------|------------------------------------|---------|---------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 2070,00 | | 2070,00 |
| Enero | 5 | 4 | 1890,00 | | 3960,00 |
| Enero | 8 | 6 | | 2709,00 | 1251,00 |
| Enero | 16 | 13 | 660,00 | | 1911,00 |
| Enero | 18 | 15 | | 1194,00 | 717,00 |
| | | | | | |
| Totales.- | | | 4620,00 | 3903,00 | 717,00 |
| | | | | | Elaborado por: |
| | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | INVENTARIO ARTÍCULOS DE FABRICACIÓN | | | |
|--|------------|-------------------------------------|----------|----------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 1546,63 | | 1546,63 |
| Enero | 8 | 6 | 2709,00 | | 4255,63 |
| Enero | 9 | 7 | 3098,75 | | 7354,38 |
| Enero | 18 | 15 | 1194,00 | | 8548,38 |
| Enero | 19 | 16 | 965,00 | | 9513,38 |
| Enero | 23 | 19 | 909,33 | | 10422,71 |
| Enero | 30 | 27 | 3716,98 | | 14139,69 |
| Enero | 31 | 28 | | 14139,69 | 0,00 |
| Totales.- | | | 14139,69 | 14139,69 | 0,00 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS | | | |
|--|------------|---------------------------------|----------|----------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 1492,08 | | 1492,08 |
| Enero | 31 | 28 | 14139,69 | | 15631,77 |
| Enero | 31 | 32 | | 14864,30 | 767,47 |
| Totales.- | | | 15631,77 | 14864,30 | 767,47 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO | | | |
|--|------------|--------------------------------|--------|--------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 850,00 | | 850,00 |
| Enero | 30 | 26 | | 17,71 | 850,00 |
| Totales.- | | | 850,00 | 17,71 | 832,29 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | TERRENOS | | | | | |
|--|---|-----------------|--|----------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 85000,00 | | 85000,00 | |
| | | | | | | | |
| Totales.- | | | | 85000,00 | 0,00 | 85000,00 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | EDIFICIO E INSTALACIONES | | | | | |
|--|---|---------------------------------|--|----------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 30500,00 | | 30500,00 | |
| | | | | | | | |
| Totales.- | | | | 30500,00 | 0,00 | 30500,00 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | MAQUINARIA Y EQUIPO PRODUCCIÓN | | | | | |
|--|---|---------------------------------------|--|----------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 22600,00 | | 22600,00 | |
| | | | | | | | |
| Totales.- | | | | 22600,00 | 0,00 | 22600,00 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA | | | | | |
|--|---|-------------------------------------|--|---------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 3600,00 | | 3600,00 | |
| | | | | | | | |
| Totales.- | | | | 3600,00 | 0,00 | 3600,00 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | | EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | | | |
|--|---|------------|-------------------------------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | | Producción | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 6350,00 | | 6350,00 | |
| | | | | | | |
| Totales.- | | | 6350,00 | 0,00 | 6350,00 | |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | | VEHÍCULOS | | | |
|--|---|------------|------------------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | | Producción | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | 49749,00 | | 49749,00 | |
| | | | | | | |
| Totales.- | | | 49749,00 | 0,00 | 49749,00 | |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | | PRESTAMOS BANCARIOS POR PAGAR | | | |
|--|---|------------|--------------------------------------|----------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | | Producción | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 40000,00 | | 40000,00 |
| | | | | | | |
| Totales.- | | | 0,00 | 40000,00 | | 40000,00 |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | | PROVEEDORES NACIONALES POR PAGAR | | | |
|--|----|------------|---|---------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | | Producción | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 4300,00 | | 4300,00 |
| | 5 | 4 | | 756,00 | | |
| | 8 | 5 | | 3098,75 | | |
| | 16 | 13 | | 132,00 | | |
| | 18 | 14 | | 965,00 | | |
| | | | | | | |
| Totales.- | | | 0,00 | 9251,75 | | 9251,75 |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | IMPUESTOS POR PAGAR | | | | | |
|--|---|----------------------------|------|--------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 160,71 | | 160,71 | |
| Totales.- | | | 0,00 | 160,71 | | 160,71 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | CAPITAL SOCIAL | | | | | |
|--|---|-----------------------|------|-----------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 185247,00 | | 185247,00 | |
| Totales.- | | | 0,00 | 185247,00 | | 185247,00 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | UTILIDADES ACUMULADAS | | | | | |
|--|---|------------------------------|------|---------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 1 | 1 | | 9500,00 | | 9500,00 | |
| Totales.- | | | 0,00 | 9500,00 | | 9500,00 | |
| | | | | | | Elaborado por: | |
| | | | | | | | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | |
|--|----|------------|----------------------------------|----------------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | | Producción | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 3 | 2 | 50,00 | | 50,00 | |
| Enero | 4 | 3 | 150,00 | | 200,00 | |
| Enero | 8 | 5 | 3098,75 | | 3298,75 | |
| Enero | 9 | 7 | | 3098,75 | 200,00 | |
| Enero | 13 | 11 | 88,00 | | 288,00 | |
| Enero | 15 | 12 | 116,00 | | 404,00 | |
| Enero | 18 | 14 | 965,00 | | 1369,00 | |
| Enero | 19 | 16 | | 965,00 | 404,00 | |
| Enero | 24 | 20 | 1494,12 | | 1898,12 | |
| Enero | 25 | 21 | 275,00 | | 2173,12 | |
| Enero | 26 | 22 | 70,00 | | 2243,12 | |
| Enero | 27 | 23 | 1144,57 | | 3387,68 | |
| Enero | 29 | 24 | 147,00 | | 3534,68 | |
| Enero | 29 | 25 | 165,00 | | 3699,68 | |
| Enero | 30 | 26 | 17,71 | | 3717,39 | |
| Enero | 30 | 27 | | 3716,98 | 0,41 | |
| Totales.- | | | 7781,14 | 7780,73 | 0,41 | |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | | IVA EN COMPRAS | | | |
|--|----|------------|----------------|-------------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | | Producción | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 3 | 2 | 6,00 | | 6,00 | |
| Enero | 4 | 3 | 18,00 | | 24,00 | |
| Enero | 5 | 4 | 226,80 | | 250,80 | |
| Enero | 13 | 11 | 10,56 | | 261,36 | |
| Enero | 15 | 12 | 13,92 | | 275,28 | |
| Enero | 16 | 13 | 79,20 | | 354,48 | |
| Enero | 20 | 17 | 27,60 | | 382,08 | |
| Enero | 22 | 18 | 31,20 | | 413,28 | |
| Enero | 25 | 21 | 33,00 | | 446,28 | |
| Enero | 26 | 22 | 8,40 | | 454,68 | |
| Totales.- | | | 454,68 | 0,00 | 454,68 | |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | |
|--|------------|-----------------------------|---------|--------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 12 | 10 | 2338,38 | | 2338,38 |
| Enero | 23 | 19 | | 909,33 | 1429,06 |
| Totales.- | | | 2338,38 | 909,33 | 1429,06 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | MANO DE OBRA INDIRECTA | | | |
|--|------------|-------------------------------|---------|---------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 12 | 10 | 1494,12 | | 1494,12 |
| Enero | 24 | 20 | | 1494,12 | 0,00 |
| Totales.- | | | 1494,12 | 1494,12 | 0,00 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | GASTO SUELDOS ADMINISTRATIVOS COM | | | |
|--|------------|--|---------|--------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 12 | 10 | 2017,46 | | 2017,46 |
| Totales.- | | | 2017,46 | 0,00 | 2017,46 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIAL | | | |
|--|------------|---|--------|--------|----------------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 20 | 17 | 230,00 | | 230,00 |
| Enero | 22 | 18 | 260,00 | | 490,00 |
| Totales.- | | | 490,00 | 0,00 | 490,00 |
| | | | | | Elaborado por: |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS | | | |
|--|------------|--|---------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 27 | | 1144,57 | | 1144,57 |
| Totales.- | | 0,00 | 1144,57 | | 1144,57 |
| | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | IMPUESTO RETENCIÓN IVA 30% | | | |
|--|------------|-----------------------------------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 31 | 661,50 | | 661,50 | |
| Enero | 31 | 568,71 | | 1230,21 | |
| Enero | 31 | 760,50 | | 1990,71 | |
| Totales.- | | 1990,71 | 0,00 | 1990,71 | |
| | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | IMPUESTO RETENCIÓN EN LA FUENTE 2% | | | |
|--|------------|---|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 31 | 367,50 | | 367,50 | |
| Enero | 31 | 315,95 | | 683,45 | |
| Enero | 31 | 422,50 | | 1105,95 | |
| Totales.- | | 1105,95 | 0,00 | 1105,95 | |
| | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | VENTAS | | | |
|--|------------|---------------|----------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | |
| FECHA | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 31 | | 18375,00 | | 18375,00 |
| Enero | 31 | | 15797,50 | | 34172,50 |
| Enero | 31 | | 21125,00 | | 55297,50 |
| Totales.- | | 0,00 | 55297,50 | | 55297,50 |
| | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | IVA EN VENTAS | | | | |
|--|----|----------------------|-------|---------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 31 | 29 | | 2205,00 | | 2205,00 |
| Enero | 31 | 30 | | 1895,70 | | 4100,70 |
| Enero | 31 | 31 | | 2535,00 | | 6635,70 |
| Totales.- | | | 0,00 | 6635,70 | | 6635,70 |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

| Nombre de la Cuenta.- | | COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS | | | | |
|--|----|-------------------------------------|----------|-------|----------------|----------|
| Código de la Cuenta.- | | | | | | |
| Departamento Responsable.- | | Producción | | | | |
| FECHA | | REFERENCIA | SUMAS | | SALDOS | |
| | | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| Enero | 31 | 32 | 14864,30 | | 14864,30 | |
| Totales.- | | | 14864,30 | 0,00 | 14864,30 | |
| | | | | | Elaborado por: | |
| Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | |

6.22. Balance de Comprobación

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

BALANCE DE COMPROBACIÓN
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| Nº | NOMBRE DE LAS CUENTAS | SUMAS | | SALDOS | |
|----|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | DEBE | HABER | DEUDOR | ACREEDOR |
| 1 | Caja | 3800,00 | 466,56 | 3333,44 | |
| 2 | Bancos | 25627,00 | 9051,08 | 16575,92 | |
| 3 | Clientes por Cobrar | 57448,84 | | 57448,84 | |
| 4 | Documentos por Cobrar | 4250,00 | | 4250,00 | |
| 5 | Inventario de Materia Prima | 4620,00 | 3903,00 | 717,00 | |
| 6 | Inventario Artículos de Fabricación | 14139,69 | 14139,69 | 724,63 | |
| 7 | Inventario Productos Terminados | 15631,77 | 14864,30 | 767,47 | |
| 8 | Seguros Pagados por Anticipado | 850,00 | 17,71 | 832,29 | |
| 9 | Terrenos | 85000,00 | | 85000,00 | |
| 10 | Edificio e Instalaciones | 30500,00 | | 30500,00 | |
| 11 | Maquinaria y Equipo Producción | 22600,00 | | 22600,00 | |
| 12 | Muebles y Enseres de Oficina | 3600,00 | | 3600,00 | |
| 13 | Equipos de Computación | 6350,00 | | 6350,00 | |
| 14 | Vehículos | 49749,00 | | 49749,00 | |
| 15 | Prestamos Bancarios por Pagar | | 40000,00 | | 40000,00 |
| 16 | Proveedores Nacionales por Pagar | | 9251,75 | | 9251,75 |
| 17 | Impuestos por Pagar | | 160,71 | | 160,71 |
| 18 | Capital Social | | 185247,00 | | 185247,00 |
| 19 | Utilidades Acumuladas | | 9500,00 | | 9500,00 |
| 20 | Costos Indirectos de Fabricación | 7781,14 | 7780,73 | 0,41 | |
| 21 | IVA en Compras | 454,68 | | 454,68 | |
| 22 | Mano de Obra Directa | 2338,38 | 909,33 | 1429,06 | |
| 23 | Mano de Obra Indirecta | 1494,12 | 1494,12 | 0,00 | |
| 24 | Gasto Sueldos Administrativos Comerciales | 2017,46 | | 2017,46 | |
| 25 | Gastos Administrativos y Comerciales | 490,00 | | 490,00 | |
| 26 | Depreciación Acumulada de Activos Fijos | | 1144,57 | | 1144,57 |
| 27 | Impuesto Retención IVA 30% | 1990,71 | | 1990,71 | |
| 28 | Impuesto Retención en la Fuente 2% | 1105,95 | | 1105,95 | |
| 29 | Ventas | | 55297,50 | | 55297,50 |
| 30 | IVA en Ventas | | 6635,70 | | 6635,70 |
| 31 | Costo de Producción y Ventas | 14864,30 | | 14864,30 | |
| | | | | | |
| | TOTALES.- | 356703,04 | 356703,04 | 307237,23 | 307237,23 |

6.23. Estado de Producción y Ventas

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

ESTADO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS AL 31 DE ENERO DEL 2007

| | | |
|---|---------|-----------------|
| Inventario Inicial de Material Prima | | 2070,00 |
| Bronce | 1350,00 | |
| Aluminio | 720,00 | |
| (+) Compras Netas | | 2550,00 |
| Compras Brutas | 2550,00 | |
| Bronce | 1890,00 | |
| Aluminio | 660,00 | |
| (=) MERCADERÍA DISPONIBLE PARA LA PRODUCCIÓN | | 4620,00 |
| (-) Inventario Final de Materia Prima | | 717,00 |
| Bronce | 531,00 | |
| Aluminio | 186,00 | |
| (=) MATERIA PRIMA UTILIZADA EN LA PRODUCCIÓN | | 3903,00 |
| (+) MANO DE OBRA DIRECTA | | 909,33 |
| (=) COSTO PRIMO | | 4812,33 |
| (+) COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | 7780,73 |
| Combustibles | 50,00 | |
| Repuestos y Accesorios | 150,00 | |
| Gafas | 33,00 | |
| Guantes | 55,00 | |
| Herramientas menores | 116,00 | |
| Uniformes personal de producción | 275,00 | |
| Lubricantes | 70,00 | |
| Depreciación Edificio e Instalaciones | 95,00 | |
| Depreciación Maquinaria y Equipo producción | 52,00 | |
| Depreciación Vehículos | 165,00 | |
| Energía Eléctrica | 127,00 | |
| Agua Potable | 188,00 | |
| Comunicaciones | 829,15 | |
| Seguros Pagados por Anticipado | 17,71 | |
| CIF Mano de Obra Indirecta | 1494,12 | |
| CIF Materiales Indirectos | 4063,75 | |
| Costo de producción | | 12593,06 |
| (+) Inventario Inicial Artículos de Fabricación | | 1546,63 |
| Orden de producción N° 00501 | 375,48 | |
| Orden de producción N° 00503 | 559,73 | |
| Orden de producción N° 00505 | 611,42 | |
| (=) COSTO DE ARTÍCULOS DE FABRICACIÓN | | 14139,69 |
| (-) Inventario Final de Artículos de Fabricación | | 724,63 |
| Orden de producción N° 00501 | 192,27 | |
| Orden de producción N° 00503 | 141,01 | |
| Orden de producción N° 00505 | 391,35 | |
| (=) COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS | | 13415,06 |
| (+) Inventario Inicial de Productos Terminados | | 1492,08 |
| Herraje Ingles | 549,29 | |
| Herraje Imperial | 234,72 | |
| Herraje Botón Ovalado con Placa | 708,08 | |
| (=) COSTO DE PRODUCTOS DISPONIBLES PARA LA VENTA | | 14907,14 |
| (-) Inventario Final de Productos Terminados | | 767,47 |
| Herraje Ingles | 176,03 | |
| Herraje Imperial | 108,12 | |
| Herraje Botón Ovalado con Placa | 483,32 | |
| COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS | | 14139,67 |

6.24. Estado de Resultados

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| | | |
|---|----------|-----------------|
| VENTAS NETAS | | 55297,50 |
| Ventas Brutas | 55297,50 | |
| (-) Devolución en Ventas | 0,00 | |
| (-) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS | | 14139,67 |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | 41157,83 |
| GATO SUELDOS ADMINISTRATIVOS COMERCIALES | | 2017,46 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS COMERCIALES | | 490,00 |
| (=) UTILIDAD DEL EJERCICIO | | 38650,37 |
| (-) 15% Repartición Trabajadores | | 5797,56 |
| (=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A AL RENTA | | 32852,82 |
| (-) 25% Impuesto a la Renta | | 8213,20 |
| (=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | 24639,61 |

6.25. Balance General

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

EBALANCE GENERAL
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| | | |
|--------------------------------------|-----------------|------------------|
| ACTIVO | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | 84649,59 |
| DISPONIBLE | 19909,36 | |
| Caja | 3333,44 | |
| Bancos | 16575,92 | |
| EXIGIBLE | 61698,84 | |
| Clientes por Cobrar | 57448,84 | |
| Documentos por Cobrar | 4250,00 | |
| REALIZABLE | 2209,10 | |
| Inventario de Materia Prima | 717,00 | |
| Inventario Artículos de Fabricación | 724,63 | |
| Inventario Productos Terminados | 767,47 | |
| OTROS ACTIVOS CORRIENTES | 832,29 | |
| Seguros Pagados por Anticipado | 832,29 | |
| ACTIVO FIJO | | 204554,43 |
| DEPRECIABLE | 119554,43 | |
| Edificio e Instalaciones | 30500,00 | |
| Maquinaria y Equipo Producción | 30500,00 | |
| Muebles y Enseres de Oficina | 3600,00 | |
| Equipos de Computación | 6350,00 | |
| Vehículos | 49749,00 | |
| Depreciacion Acumulada Activos Fijos | 1144,57 | |
| NO DEPRECIABLE | 85000,00 | |
| Terrenos | 85000,00 | |
| TOTAL ACTIVO | | 289204,03 |
| PASIVO | | 55806,65 |
| OBLIGACIONES FINANCIERAS | 40000,00 | |
| Prestamo Bancario por Pagar | 40000,00 | |
| OBLIGACIONES COMERCIALES | 9251,75 | |
| Proveedores Nacionales por Pagar | 9251,75 | |
| OBLIGACIONES FISCALES | 6554,90 | |
| Impuestos por Pagar | 6554,90 | |
| PATRIMONIO | | 233397,37 |
| Capital Social | 185247,00 | |
| Utilidades Acumuladas | 9500,00 | |
| Utilidad del Ejercicio | 38650,37 | |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | 289204,02 |

6.26. Rol de Pagos

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

ROL DE PAGOS
AL 31 DE ENRO DEL 2007

| Nº | Nombre y Apellido | Cargo | Sueldo Base | Días | Sueldo Ganado | Horas Extras | TOTAL GANADO | Compte | Total Ingresos | IESS | Impto Renta | Quincena | TOTAL | Valor a Recibir |
|----|---------------------------|----------------------------|-------------|------------|----------------|--------------|----------------|---------------|----------------|---------------|-------------|----------------|----------------|-----------------|
| | | | | Trabajados | | | | Salarial | | 9,35% | | 2,00 | DEDUCCIONES | |
| 1 | Lili Gomez | Gerente General | 400,00 | 30,00 | 400,00 | 0,00 | 400,00 | 8,00 | 408,00 | 37,40 | 0,00 | 200,00 | 237,40 | 170,60 |
| 2 | Fausto Guerrero | Jefe de Produccion | 350,00 | 30,00 | 350,00 | 0,00 | 350,00 | 8,00 | 358,00 | 32,73 | 0,00 | 175,00 | 207,73 | 150,28 |
| 3 | Vinicio Aguirre | Supervisor de Produccion | 330,00 | 30,00 | 330,00 | 0,00 | 330,00 | 8,00 | 338,00 | 30,86 | 0,00 | 165,00 | 195,86 | 142,15 |
| 4 | Mercy galarza | Jefe Administrativo | 330,00 | 30,00 | 330,00 | 0,00 | 330,00 | 8,00 | 338,00 | 30,86 | 0,00 | 165,00 | 195,86 | 142,15 |
| 5 | Jaqueline Arcos | Contador | 250,00 | 30,00 | 250,00 | 0,00 | 250,00 | 8,00 | 258,00 | 23,38 | 0,00 | 125,00 | 148,38 | 109,63 |
| 6 | Andrea Quitio | Auxiliar de Contabilidad | 210,00 | 30,00 | 210,00 | 0,00 | 210,00 | 8,00 | 218,00 | 19,64 | 0,00 | 105,00 | 124,64 | 93,37 |
| 7 | Jorge Pantoja | Jefe de Comercializacion | 250,00 | 30,00 | 250,00 | 0,00 | 250,00 | 8,00 | 258,00 | 23,38 | 0,00 | 125,00 | 148,38 | 109,63 |
| 8 | Paul Aguirre | Asistente Comercializacion | 210,00 | 30,00 | 210,00 | 0,00 | 210,00 | 8,00 | 218,00 | 19,64 | 0,00 | 105,00 | 124,64 | 93,37 |
| 9 | Hernan Cortes | Distribuidor | 180,00 | 30,00 | 180,00 | 0,00 | 180,00 | 8,00 | 188,00 | 16,83 | 0,00 | 90,00 | 106,83 | 81,17 |
| 10 | Diego Verdesoto | Operario | 150,00 | 30,00 | 150,00 | 0,00 | 150,00 | 8,00 | 158,00 | 14,03 | 0,00 | 75,00 | 89,03 | 68,98 |
| 11 | Carlos Lara | Operario | 140,00 | 30,00 | 140,00 | 0,00 | 140,00 | 8,00 | 148,00 | 13,09 | 0,00 | 70,00 | 83,09 | 64,91 |
| 12 | Luis López | Operario | 145,00 | 30,00 | 145,00 | 0,00 | 145,00 | 8,00 | 153,00 | 13,56 | 0,00 | 72,50 | 86,06 | 66,94 |
| 13 | Darío Mena | Operario | 150,00 | 30,00 | 150,00 | 0,00 | 150,00 | 8,00 | 158,00 | 14,03 | 0,00 | 75,00 | 89,03 | 68,98 |
| 14 | Héctor Flores | Operario | 140,00 | 30,00 | 140,00 | 0,00 | 140,00 | 8,00 | 148,00 | 13,09 | 0,00 | 70,00 | 83,09 | 64,91 |
| 15 | Julio Gómez | Operario | 145,00 | 30,00 | 145,00 | 0,00 | 145,00 | 8,00 | 153,00 | 13,56 | 0,00 | 72,50 | 86,06 | 66,94 |
| 16 | Mario Díaz | Operario | 145,00 | 30,00 | 145,00 | 0,00 | 145,00 | 8,00 | 153,00 | 13,56 | 0,00 | 72,50 | 86,06 | 66,94 |
| 17 | Santiago Estévez | Operario | 150,00 | 30,00 | 150,00 | 0,00 | 150,00 | 8,00 | 158,00 | 14,03 | 0,00 | 75,00 | 89,03 | 68,98 |
| 18 | Daniel Columba | Operario | 145,00 | 30,00 | 145,00 | 0,00 | 145,00 | 8,00 | 153,00 | 13,56 | 0,00 | 72,50 | 86,06 | 66,94 |
| 19 | Santiago Males | Operario | 140,00 | 30,00 | 140,00 | 0,00 | 140,00 | 8,00 | 148,00 | 13,09 | 0,00 | 70,00 | 83,09 | 64,91 |
| 20 | Pablo Andrade | Operario | 145,00 | 30,00 | 145,00 | 0,00 | 145,00 | 8,00 | 153,00 | 13,56 | 0,00 | 72,50 | 86,06 | 66,94 |
| | Mano de Obra Indirecta | | | | 1080,00 | | 1080,00 | 24,00 | 1104,00 | 100,98 | | 540,00 | 640,98 | 463,02 |
| | Mano de Obra Directa | | | | 1595,00 | | 1595,00 | 88,00 | 1683,00 | 149,13 | | 797,50 | 946,63 | 736,37 |
| | TOTAL MANO DE OBRA | | | | 2675,00 | | 2675,00 | 112,00 | 2787,00 | 250,11 | | 1337,50 | 1587,61 | 1199,39 |

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

ROL DE PAGOS
AL 31 DE ENRO DEL 2007

| Nº | Nombre y Apellido | Cargo | Decimo Tercero | Decimo Cuarto | Vacaciones | Fondo de Reserva | Aporte Patronal | Total | Total | Firmas |
|----|---------------------------|----------------------------|----------------|---------------|---------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|--------|
| | | | 12 | 11 | 24 | 12 | 12,15% | Provisiones | Pagado | |
| 1 | Lili Gomez | Gerente General | 33,33 | 11,30 | 16,67 | 33,33 | 48,60 | 143,23 | 551,23 | |
| 2 | Fausto Guerrero | Jefe de Produccion | 29,17 | 11,30 | 14,58 | 29,17 | 42,53 | 126,74 | 484,74 | |
| 3 | Vinicio Aguirre | Supervisor de Produccion | 27,50 | 11,30 | 13,75 | 27,50 | 40,10 | 120,15 | 458,15 | |
| 4 | Mercy galarza | Jefe Administrativo | 27,50 | 11,30 | 13,75 | 27,50 | 40,10 | 120,15 | 458,15 | |
| 5 | Jaqueline Arcos | Contador | 20,83 | 11,30 | 10,42 | 20,83 | 30,38 | 93,76 | 351,76 | |
| 6 | Andrea Quitio | Auxiliar de Contabilidad | 17,50 | 11,30 | 8,75 | 17,50 | 25,52 | 80,57 | 298,57 | |
| 7 | Jorge Pantoja | Jefe de Comercializacion | 20,83 | 11,30 | 10,42 | 20,83 | 30,38 | 93,76 | 351,76 | |
| 8 | Paul Aguirre | Asistente Comercializacion | 17,50 | 11,30 | 8,75 | 17,50 | 25,52 | 80,57 | 298,57 | |
| 9 | Hernan Cortes | Distribuidor | 15,00 | 11,30 | 7,50 | 15,00 | 21,87 | 70,67 | 258,67 | |
| 10 | Diego Verdesoto | Operario | 12,50 | 11,30 | 6,25 | 12,50 | 18,23 | 60,78 | 218,78 | |
| 11 | Carlos Lara | Operario | 11,67 | 11,30 | 5,83 | 11,67 | 17,01 | 57,48 | 205,48 | |
| 12 | Luis López | Operario | 12,08 | 11,30 | 6,04 | 12,08 | 17,62 | 59,13 | 212,13 | |
| 13 | Darío Mena | Operario | 12,50 | 11,30 | 6,25 | 12,50 | 18,23 | 60,78 | 218,78 | |
| 14 | Héctor Flores | Operario | 11,67 | 11,30 | 5,83 | 11,67 | 17,01 | 57,48 | 205,48 | |
| 15 | Julio Gómez | Operario | 12,08 | 11,30 | 6,04 | 12,08 | 17,62 | 59,13 | 212,13 | |
| 16 | Mario Díaz | Operario | 12,08 | 11,30 | 6,04 | 12,08 | 17,62 | 59,13 | 217,13 | |
| 17 | Santiago Estévez | Operario | 12,50 | 11,30 | 6,25 | 12,50 | 18,23 | 60,78 | 218,78 | |
| 18 | Daniel Columba | Operario | 12,08 | 11,30 | 6,04 | 12,08 | 17,62 | 59,13 | 212,13 | |
| 19 | Santiago Males | Operario | 11,67 | 11,30 | 5,83 | 11,67 | 17,01 | 57,48 | 205,48 | |
| 20 | Pablo Andrade | Operario | 12,08 | 11,30 | 6,04 | 12,08 | 17,62 | 59,13 | 212,13 | |
| | Mano de Obra Indirecta | | 90,00 | 33,90 | 45,00 | 90,00 | 131,22 | 390,12 | 1494,12 | |
| | Mano de Obra Directa | | 132,92 | 124,30 | 66,46 | 132,92 | 193,79 | 650,38 | 2338,38 | |
| | TOTAL MANO DE OBRA | | 222,92 | 158,20 | 111,46 | 222,92 | 325,01 | 1040,50 | 3832,50 | |

6.27. Tarjetas Kardex

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

INVENTARIO DE MATERIA PRIMA
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| TARJETA KARDEX | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|--------------------|------|----------------|-------------------|------|---------------------|-------------------------|------|---------------|
|  | MÉTODO.- | Promedio Ponderado | | | | | MEDIDA.- | | | |
| | ARTICULO.- | Bronce | | | | | EXISTENCIA MÁXIMA.- | | | |
| | CÓDIGO.- | | | | | | EXISTENCIA MÍNIMA.- | | | |
| FECHA | DETALLE | INGRESOS | | | EGRESOS | | | EXISTENCIAS | | |
| | | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL |
| 1-ene | ESI | 750 | 1,80 | 1350,00 | | | | 750 | 1,80 | 1350,00 |
| 5-ene | Compra | 1050 | 1,80 | 1890,00 | | | | 1800 | 1,80 | 3240,00 |
| 8-ene | Transferencia OP N° 00501 | | | | 830 | 1,80 | 1494,00 | 970 | 1,80 | 1746,00 |
| 8-ene | Transferencia OP N° 00503 | | | | 675 | 1,80 | 1215,00 | 295 | 1,80 | 531,00 |
| Totales.- | | | | 3240,00 | | | 2709,00 | Inventario Final | | 531,00 |
| | | Elaborado | | | Autorizado | | | Recibido | | |
| | | | | | | | | | | |

Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

| TARJETA KARDEX | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|--------------------|------|----------|------------|------|---------------------|------------------|------|----------|
|  | MÉTODO.- | Promedio Ponderado | | | | | MEDIDA.- | | | |
| | ARTICULO.- | Aluminio | | | | | EXISTENCIA MÁXIMA.- | | | |
| | CÓDIGO.- | | | | | | EXISTENCIA MÍNIMA.- | | | |
| FECHA | DETALLE | INGRESOS | | | EGRESOS | | | EXISTENCIAS | | |
| | | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL |
| 1-ene | ESI | 600 | 1,20 | 720,00 | | | | 600 | 1,20 | 720,00 |
| 16-ene | Compra | 550 | 1,20 | 660,00 | | | | 1150 | 1,20 | 1380,00 |
| 18-ene | Transferencia OP N° 00505 | | | | 995 | 1,20 | 1194,00 | 155 | 1,20 | 186,00 |
| Totales.- | | | | 1380,00 | | | 1194,00 | Inventario Final | | 186,00 |
| | | Elaborado | | | Autorizado | | | Recibido | | |
| | | | | | | | | | | |

Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913

FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS AL 31 DE ENRO DEL 2007

| TARJETA KARDEX | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|--------------------|--------|----------|-----------------|--------|---------------------|------------------|--------|----------|--|
|  | MÉTODO.- | Promedio Ponderado | | | | | MEDIDA.- | | | | |
| | ARTICULO.- | Herraje Ingles | | | | | EXISTENCIA MÁXIMA.- | | | | |
| | CÓDIGO.- | | | | | | EXISTENCIA MÍNIMA.- | | | | |
| FECHA | DETALLE | INGRESOS | | | EGRESOS | | | EXISTENCIAS | | | |
| | | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | |
| 1-ene | ESI | 550 | 0,9987 | 549,29 | | | | 550 | 0,9987 | 549,29 | |
| 31-ene | Transferencia OP N° 00501 | 4883 | 0,9607 | 4690,76 | | | | 5433 | 0,9646 | 5240,05 | |
| 31-ene | Venta | | | | 5250 | 0,9646 | 5064,01 | 183 | 0,9646 | 176,03 | |
| Totales.- | | | | 5240,05 | Costo de Ventas | | 5064,01 | Inventario Final | | 176,03 | |
| | | Elaborado | | | Autorizado | | | Recibido | | | |
| Sector Conocoto Barrio Salvador Cell 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | | | | | |

| TARJETA KARDEX | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|--------------------|--------|----------|-----------------|--------|---------------------|------------------|--------|----------|--|
|  | MÉTODO.- | Promedio Ponderado | | | | | MEDIDA.- | | | | |
| | ARTICULO.- | Herraje Imperial | | | | | EXISTENCIA MÁXIMA.- | | | | |
| | CÓDIGO.- | | | | | | EXISTENCIA MÍNIMA.- | | | | |
| FECHA | DETALLE | INGRESOS | | | EGRESOS | | | EXISTENCIAS | | | |
| | | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | |
| 1-ene | ESI | 230 | 1,0205 | 234,72 | | | | 230 | 1,0205 | 234,72 | |
| 31-ene | Transferencia OP N° 00503 | 4331 | 0,9693 | 4198,21 | | | | 4561 | 0,9719 | 4432,92 | |
| 31-ene | Venta | | | | 4450 | 0,9719 | 4324,80 | 111 | 0,9719 | 108,12 | |
| Totales.- | | | | 4432,92 | Costo de Ventas | | 4324,80 | Inventario Final | | 108,12 | |
| | | Elaborado | | | Autorizado | | | Recibido | | | |
| Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | | | | | |

| TARJETA KARDEX | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|---------------------------------|--------|----------|-----------------|--------|---------------------|------------------|--------|----------|--|
|  | MÉTODO.- | Promedio Ponderado | | | | | MEDIDA.- | | | | |
| | ARTICULO.- | Herraje Boton Ovalado con Placa | | | | | EXISTENCIA MÁXIMA.- | | | | |
| | CÓDIGO.- | | | | | | EXISTENCIA MÍNIMA.- | | | | |
| FECHA | DETALLE | INGRESOS | | | EGRESOS | | | EXISTENCIAS | | | |
| | | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | CANTIDAD | PC | V. TOTAL | |
| 1-ene | ESI | 800 | 0,8851 | 708,08 | | | | 800 | 0,8851 | 708,08 | |
| 31-ene | Transferencia OP N° 00505 | 6274 | 0,8369 | 5250,72 | | | | 7074 | 0,8424 | 5958,80 | |
| 31-ene | Venta | | | | 6500 | 0,8424 | 5475,48 | 574 | 0,8424 | 483,32 | |
| Totales.- | | | | 5958,80 | Costo de Ventas | | 5475,48 | Inventario Final | | 483,32 | |
| | | Elaborado | | | Autorizado | | | Recibido | | | |
| Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913 | | | | | | | | | | | |

6.28. Hojas de Costos



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN
AL 31 DE ENERO DEL 2007

|  | Cliente.- | GRUPO COLINEAL | | | Nº Asignado.- | 0,0501 | | | | | |
|---|--------------------|-------------------------------------|-------|----------------|---|-----------|---------------|----------------------------------|--------------------|---------|----------------|
| | Producto.- | HERRAJE INGLES | | | Fecha del Pedido.- | 03-ene-07 | | | | | |
| | Cantidad.- | 4883 | | | Fecha de Inicio.- | 04-ene-07 | | | | | |
| | Especificaciones.- | Quemado café oscuro. Lacado en mate | | | Fecha de Entrega.- | 31-ene-07 | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| MATERIA PRIMA DIRECTA | | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | |
| FECHA | ARTICULO | CANTIDAD | VALOR | COSTO | FECHA | Nº HORAS | COSTO | FECHA | CONCEPTO | COSTO | |
| 02-ene-07 | Inventario Inicial | | | 180,00 | 02-ene-07 | | 32,93 | 02-ene-07 | Inventario Inicial | 162,55 | |
| 08-ene-07 | Bronce | 830 | 1,80 | 1494,00 | 23-ene-07 | 12343 | 273,31 | 30-ene-07 | MPI+MOI+CIF | 2547,97 | |
| | | | | | | | | | | | |
| TOTAL.- | | | | 1674,00 | TOTAL.- | | 306,24 | TOTAL.- | | | 2710,52 |
| RESUMEN: | | | | | MATERIA PRIMA DIRECTA | | | 1674,00 | | | |
| | | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | 306,24 | | | |
| | | | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | 2710,52 | | | |
| | | | | | COSTO TOTAL | | | 4690,76 | | | |
| | | | | | COSTO UNITARIO | | | 0,9607 | | | |
| SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |



Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------|--------------------------------------|-------|----------------------------------|--------------------|-----------|----------------------------------|-----------|--------------------|---------|--|---------|
| | Cliente.- | MUEBLES FADEL | | | Nº Asignado.- | 0,0503 | | | | | | |
| | Producto.- | HERRAJE IMPERIAL | | | Fecha del Pedido.- | 03-ene-07 | | | | | | |
| | Cantidad.- | 4331 | | | Fecha de Inicio.- | 04-ene-07 | | | | | | |
| | Especificaciones.- | Quemado café claro. Lacado brillante | | | Fecha de Entrega.- | 31-ene-07 | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| MATERIA PRIMA DIRECTA | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | |
| FECHA | ARTICULO | CANTIDAD | VALOR | COSTO | FECHA | Nº HORAS | COSTO | FECHA | CONCEPTO | COSTO | | |
| 02-ene-07 | Inventario Inicial | | | 270,00 | 02-ene-07 | | 45,91 | 02-ene-07 | Inventario Inicial | 243,83 | | |
| 08-ene-07 | Bronce | 675 | 1,80 | 1215,00 | 23-ene-07 | 9329 | 206,58 | 30-ene-07 | MPI+MOI+CIF | 2216,90 | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL.- | | | | 1485,00 | TOTAL.- | | | 252,48 | TOTAL.- | | | 2460,72 |
| RESUMEN: | | | | MATERIA PRIMA DIRECTA | | | 1485,00 | | | | | |
| | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | 252,48 | | | | | |
| | | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | 2460,72 | | | | | |
| | | | | COSTO TOTAL | | | 4198,21 | | | | | |
| | | | | COSTO UNITARIO | | | 0,9693 | | | | | |
| SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN | | | | | | | | | | | | |

Av. Gral. Rumiñahui, Sector Conocoto Barrio Salvador Celi 1era transv. lote #15. Telf.: 2604 913



FUNDICIONES JACOME Cía. Ltda.

HOJA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN
AL 31 DE ENERO DEL 2007

| | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|---------------------------------|-------|----------------------------------|--------------------|-----------|----------------------------------|-----------|--------------------|---------|---------|
|  | Cliente.- | MUEBLES LEGEND | | | Nº Asignado.- | 0,0505 | | | | | |
| | Producto.- | HERRAJE BOTÓN OVALADO CON PLACA | | | Fecha del Pedido.- | 03-ene-07 | | | | | |
| | Cantidad.- | 6274 | | | Fecha de Inicio.- | 04-ene-07 | | | | | |
| | Especificaciones.- | Lacado en mate | | | Fecha de Entrega.- | 31-ene-07 | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| MATERIA PRIMA DIRECTA | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | |
| FECHA | ARTICULO | CANTIDAD | VALOR | COSTO | FECHA | Nº HORAS | COSTO | FECHA | CONCEPTO | COSTO | |
| 02-ene-07 | Inventario Inicial | | | 200,00 | 02-ene-07 | | 86,32 | 02-ene-07 | Inventario Inicial | 325,10 | |
| 08-ene-07 | Bronce | 995,00 | 1,20 | 1194,00 | 23-ene-07 | 19393 | 429,44 | 30-ene-07 | MPI+MOI+CIF | 3015,86 | |
| | | | | | | | | | | | |
| TOTAL.- | | | | 1394,00 | TOTAL.- | | | 515,76 | TOTAL.- | | 3340,96 |
| RESUMEN: | | | | MATERIA PRIMA DIRECTA | | | 1394,00 | | | | |
| | | | | MANO DE OBRA DIRECTA | | | 515,76 | | | | |
| | | | | COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | 3340,96 | | | | |
| | | | | COSTO TOTAL | | | 5250,72 | | | | |
| | | | | COSTO UNITARIO | | | 0,8369 | | | | |
| SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN | | | | | | | | | | | |

CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.3. Conclusiones

1. La Propuesta de Implementación del Sistema de Costos a los procesos de producción y comercialización en herrajes y tiraderas de bronce y aluminio, es un nuevo producto de administración de costos destinado para los socios de “Fundiciones Jácome” Cía. Ltda. preocupados por tener mejores herramientas para tomar decisiones que favorezcan a la fábrica.
2. La falta de una planificación en el mejoramiento y progreso de la fábrica para tener ventajas competitivas has dejado como resultado el no aprovechamiento de incrementar su cartera de clientes, lo cual disminuye las alternativas de oportunidad para posicionarse dentro de su mercado.
3. El desarrollo de esta tesis ha permitido determinar que esta propuesta de implementación de un sistema de costos a los procesos sea una necesidad para la industria puesto que no podía determinar cuales contratos son rentables para la fábrica y cuales no eran beneficiosos.
4. Los limitados recursos y la despreocupación por parte de los socios de la industria no permitió dar una solución posible a los problemas que estaba enfrentando en la buena administración de los costos que se incurrían en la producción de sus herrajes.

5. La Propuesta de Implementación del Sistema de Costos a los procesos de producción y comercialización en herrajes y tiraderas de bronce y aluminio despierta el interés significativo en los socios del Fundiciones Jácome, por brindar una respuesta inmediata a una necesidad eminente que no ha sido cubierta , siendo esta la de contar con un mecanismo de administración de los recursos que incurren en la fabricación de sus productos, lo que permite determinar la gran acogida que tendrá este producto entre los socios de la industria.

6.4. Recomendaciones

1. Implantar la propuesta de Implementación del Sistema de Costos a los procesos de producción y comercialización en herrajes y tiraderas de bronce y aluminio por ser un producto nuevo para la fabrica y además de cubrir las necesidades de los socios de Fundiciones Jácome preocupados por mejorar la administración de los recursos, y por tanto proyecta un excelente nivel de aceptación en todos sus trabajadores brindando una rentabilidad para la fabrica en sus futuros contratos.
2. Se recomienda realizar actividades de capacitación a todo el personal que influirá en la practica del sistema propuesto, para cerrar al máximo todas las inquietudes y confusiones que se dan hasta acoplarse y perfeccionarse en este proceso.
3. Se recomienda llevar de forma ordenada y cronológica todos los documentos para evitar que sean extraviados o mezclados, además de dar responsabilidades claras y especificas a cada uno de los

trabajadores para que este sistema sea aplicado de forma correcta y sin contratiempos.

4. Implementar este sistema de administración de costos, ya que es un producto de fácil comprensión y adaptación para todos los trabajadores de la industria, debido a que el determinar los costos que incurren en la producción de los herrajes, ayudaran a establecer precios y propuestas para captar mas clientes y posicionarse en el mercado.

5. Implementar campañas de información y concientización sobre los beneficios que traerá consigo este sistema, para que en los trabajadores no se genere un ambiente de incertidumbre o mala fe.