



# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

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

**DISEÑO DE UN MODELO DEL SISTEMA DE COSTOS POR  
ÓRDENES DE PRODUCCIÓN PARA LA EMPRESA  
“COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE  
CONFECCIONES”**

**JACKELINE IVON PASQUEL SALAZAR**

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

**INGENIERA EN FINANZAS EMPRESARIALES Y AUDITORÍA  
CPA**

**SANGOLQUÍ, MARZO 2009**

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

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

**INGENIERIA EN FINANZAS EMPRESARIALES Y AUDITORÍA CPA**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**JACKELINE IVON PASQUEL SALAZAR**

### **DECLARO QUE:**

El proyecto de grado denominado “Diseño de un modelo del sistema de costos por órdenes de producción para la empresa Coppola del Ecuador Industria de Confecciones”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

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

Sangolquí, 20 de marzo de 2009

---

**JACKELINE IVON PASQUEL SALAZAR**

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**  
**INGENIERIA EN FINANZAS EMPRESARIALES Y AUDITORÍA CPA**

**CERTIFICADO**

**DIRECTOR: DR. PEDRO ZAPATA**

**CODIRECTOR: DR. HUGO RODRÍGUEZ**

**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado “Diseño de un modelo del sistema de costos por órdenes de producción para la empresa Coppola del Ecuador Industria de Confecciones”, realizado por Jackeline Ivon Pasquel Salazar, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que éste es un aporte académico podría ayudar a la formación de los estudiantes del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio y será una guía importante para la empresa COPPOLA DEL ECUADOR, que le ayudará a mejorar el sistema de control de los elementos del costo y le permitirá conocer el costo razonable de confección de la prendas de vestir que aquí se elaboran.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a JACKELINE IVON PASQUEL SALAZAR que lo entregue al Dr. Rodrigo Aguilera, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 2 de marzo de 2009

---

**DR. PEDRO ZAPATA**  
**DIRECTOR**

---

**DR. HUGO RODRÍGUEZ**  
**CODIRECTOR**

# **ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

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

### **INGENIERIA EN FINANZAS EMPRESARIALES Y AUDITORIA CPA**

#### **AUTORIZACIÓN**

Yo, JACKELINE IVON PASQUEL SALAZAR

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “Diseño de un modelo del sistema de costos por órdenes de producción para la empresa Coppola del Ecuador Industria de Confecciones”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 20 de marzo de 2009

---

JACKELINE IVON PASQUEL SALAZAR

## DEDICATORIA

*Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a mis padres por ser quienes han estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten. A mi madre Laura Salazar a mi padre Edgar Pasquel ya que gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me dieron ese cariño y calor humano necesario, son los que han velado por mi salud, mis estudios, mi educación, alimentación, son a ellos a quien les debo todo, horas de consejos , de regaños, de reprimendas de tristezas y de alegrías de las cuales estoy muy segura que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral y de las cuales me siento extremadamente orgullosa.*

## *AGRADECIMIENTO*

*Antes que a todos quiero agradecer a Dios por darme las fuerza necesarias en los momentos que más lo necesite. Agradezco a mis padres, hermanas y hermanos los cuales han estado a mi lado, han compartido todos esos secretos y aventuras que solo se pueden vivir entre familia y que han estado siempre alerta ante cualquier problema que se me pueda presentar también les agradezco a mis amigos más cercanos, a esos amigos que siempre me han acompañado y con los cuales he contado desde que los conocí, a Juliano amigo incondicional a Cristian Echeverría amigo y pareja, gracias por el apoyo que me has brindado, gracias por dos años de completa alegría y triunfos gracias por todo. Agradezco a mi tío Luis Salazar quien permitió realizar mi proyecto de grado en su empresa, gracias a todos mis profesores que me han apoyado una y otra vez durante toda mi carrera universitaria.*

Carátula	
Certificados.....	i
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas, gráficos, figuras y anexos.....	xiii
Carta autorización de la empresa.....	xiv

## **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

Resumen.....	1
Summary.....	3

## **CAPÍTULO 1 ASPECTOS GENERALES**

<b>1.1 ANTECEDENTES</b> .....	5
1.1.1 Base Legal.....	7
1.1.2 Objetivo de la empresa.....	11
<b>1.2 LA EMPRESA</b>	
1.2.1 Reseña Histórica.....	11
1.2.2 Organigramas.....	13
1.2.2.1 Estructural.....	13
1.2.2.2 Funcional.....	15
1.2.2.3 Personal.....	22

## **CAPÍTULO 2 ANÁLISIS SITUACIONAL**

<b>2.1 ANÁLISIS INTERNO</b>	
2.1.1 Departamento Administrativo Financiero.....	24

2.1.2 Departamento de Comercialización.....	27
2.1.3 Departamento de Producción.....	28
<b>2.2 ANÁLISIS EXTERNO</b>	
2.2.1 INFLUENCIA MACROECONÓMICA	
2.2.1.1 Factor Económico.....	31
2.2.1.2 Factor Social.....	45
2.2.1.3 Factor Tecnológico.....	47
2.2.1.4 Factor Legal.....	48
2.2.2 INFLUENCIA MICROAMBIENTALES	
2.2.2.1 Clientes.....	50
2.2.2.2 Proveedores.....	52
2.2.2.3 Competencia.....	53
2.2.2.4 Precios.....	56

### **CAPÍTULO 3**

#### **DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

<b>3.1 ANÁLISIS FODA.....</b>	<b>58</b>
3.1.1 Fortalezas.....	59
3.1.2 Debilidades.....	60
3.1.3 Oportunidades.....	61
3.1.4 Amenazas.....	62
<b>3.2 MATRICES FODA</b>	
3.2.1 Matriz de área de ofensiva estratégica (FO).....	63
3.2.2 Matriz de área de respuesta (FA).....	64
3.2.3 Matriz de mejoramiento estratégico (DO).....	65
3.2.4 Matriz de área de defensa estratégica (DA).....	66
3.2.5 Matriz resumen.....	67
<b>3.3. MISIÓN</b>	
3.3.1 Concepto.....	68

<b>3.4 VISIÓN</b>	
3.4.1 Concepto.....	69
<b>3.5 OBJETIVOS</b>	
3.5.1 Concepto.....	70
<b>3.5.2 Objetivos de las áreas</b>	
3.5.2.1 Administrativa Financiera.....	70
3.5.2.2 Comercialización.....	70
3.5.2.3 Producción.....	71
<b>3.6 POLÍTICAS</b>	
3.6.1 Concepto.....	71
3.6.2 Políticas de Recursos Humanos.....	71
3.6.3 Políticas de Compras.....	71
3.6.4 Políticas de Ventas.....	72
3.6.5 Políticas de Información.....	72
<b>3.7 ESTRATEGIAS</b> .....	73
<b>3.8 PRINCIPIOS Y VALORES</b>	
3.8.1 Principios.....	75
3.8.2 Valores.....	76

## CAPÍTULO 4

### ASPECTOS GENERALES DE LOS COSTOS

<b>4.1 CONTABILIDAD DE COSTOS</b>	
4.1.1 Concepto.....	77
4.1.2 Importancia.....	77
4.1.3 Objetivos.....	78
<b>4.2 COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	
4.2.1 Concepto.....	78
4.2.2 Diferencias entre costo de producción y gasto.....	79
<b>4.2.3 Clasificación de los costos de producción y gasto</b>	
4.2.3.1 Según la función.....	80

4.2.3.2 Según su grado de variabilidad.....	82
4.2.3.3 Según su asignación.....	82
4.2.3.4 Según el momento que se determinan.....	83
4.2.3.5 Según su comportamiento.....	83
<b>4.3 ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	
<b>4.3.1 MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	
4.3.1.1 Concepto.....	84
4.3.1.2 Clasificación.....	84
4.3.1.3 Importancia.....	85
<b>4.3.2 MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
4.3.2.1 Concepto.....	85
4.3.2.2 Clasificación.....	86
4.3.2.3 Importancia.....	86
<b>4.3.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	
4.3.3.1 Concepto.....	86
4.3.3.2 Características.....	86
4.3.3.3 Clasificación de los CIF.....	87
<b>4.4 SISTEMAS DE COSTOS</b>	
<b>4.4.1 POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN</b>	
4.4.1.1 Concepto.....	88
4.4.1.2 Características.....	89
4.4.1.3 Ventajas y Desventajas.....	89
<b>4.4.2 POR PROCESOS DE PRODUCCIÓN</b>	
4.4.2.1 Concepto.....	90
4.4.2.2 Características.....	90
4.4.2.3 Ventajas y Desventajas.....	91

**CAPÍTULO 5**  
**ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO POR ÓRDENES DE**  
**PRODUCCIÓN DE “COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE**  
**CONFECCIONES”**

Introducción.....	92
Nota de pedido.....	93
Órdenes de Producción.....	95
Hoja de Costos.....	96
Flujo por órdenes de producción.....	97
<b>5.1 TRATAMIENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DE LOS</b>	
<b>MATERIALES DIRECTOS</b>	
5.1.1 Compra Materiales Directos.....	98
5.1.2 Recepción de Materiales.....	100
5.1.3 Despachos.....	101
5.1.4 Devolución Interna de los Materiales.....	103
<b>5.2 MANO DE OBRA</b>	
5.2.1 Mano de Obra Directa.....	104
5.2.2 Tarjeta de Tiempo.....	106
5.2.3 Boleta de Trabajo.....	108
5.2.4 Rol de Pagos y Planillas de Provisiones Sociales.....	111
5.2.5 Conversión del salario total en valor hora/hombre.....	113
5.2.6 Contabilización de la Mano de Obra Directa.....	113
<b>5.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	
5.3.1 CIF Reales.....	115
5.3.2 CIF Aplicados.....	120
5.3.3 Presupuesto de los CIF.....	122
5.3.4 Tasa Predeterminada (TP).....	124
5.3.5 Variaciones de los CIF.....	125

## **CAPÍTULO 6**

### **APLICACIÓN DEL MODELO**

6.1 Transacciones.....	126
6.2 Plan de Cuentas.....	135
6.3 Balance Inicial.....	140
6.4 Libro Diario.....	141
6.5 Mayorización.....	147
6.6 Balance de Comprobación.....	154
6.7 Estado de Costo de Producción y Ventas.....	156
6.8 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	157
6.9 Balance General.....	158
<b>6.10 Tablas de Costeo</b>	
6.10.1 Costo horas/hombre por cada unidad de trabajo.....	160
6.10.2 Presupuesto de los CIF.....	162
6.10.3 Tasa Predeterminada.....	163
<b>6.11 Documentos Fuentes</b>	
6.11.1 Nota de Pedido.....	164
6.11.2 Orden de Producción de formato “A”.....	166
6.11.3 Orden de Producción de formato “B”.....	168
6.11.4 Hoja de Costos.....	169
6.11.5 Kárdex.....	174
6.11.6 Reingreso a Bodega de Materiales.....	184
6.11.7 Resumen Tarjeta de Tiempo.....	185
6.11.8 Resumen Boleta de Trabajo Semanal.....	186
6.11.9 Rol de Pagos.....	187
6.11.10 Rol de Provisiones.....	193

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Conclusiones.....	199
Recomendaciones.....	201

## ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS, FIGURAS Y ANEXOS

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Activos Fijos de Coppola.....	26
Tabla N° 2: Inflación del año 2008 – 2009.....	32
Tabla N° 3: Exportaciones Textiles del año 2008 – 2009.....	39
Tabla N° 4: Impuesto a la renta año 2009.....	43
Tabla N° 5: Clientes de la empresa.....	51
Tabla N° 7: Proveedores de la empresa.....	53
Tabla N° 8: Diferencias entre los costos de producción y gastos.....	79
Tabla N° 9: Personal Administrativo.....	104
Tabla N° 10: Personal de Ventas.....	105
Tabla N° 11: Personal de Producción Directo.....	105
Tabla N° 12. Personal de Producción Indirecto.....	106

### ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Inflación mensual del año 2008 – 2009.....	34
Gráfico N° 2: Inflación anual del año 2008 – 2009.....	35
Gráfico N° 3: Inflación acumulada del año 2008 – 2009.....	35
Gráfico N° 4: Tasa de interés Activa del año 2008 – 2009.....	37
Gráfico N° 5: Tasa de Interés Pasiva del año 2008 – 2009.....	37
Gráfico N° 6: Competitividad Industrial.....	56
Gráfico N° 7: Flujo por Órdenes de Producción.....	97

### ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Nota de Pedido.....	93
Figura N° 2: Orden de Producción Formato “A”.....	94
Figura N° 3: Orden de Producción Formato “A”.....	95
Figura N° 4: Hoja de Costos.....	96
Figura N° 5: Orden de Compra.....	99
Figura N° 6: Nota de Entrega.....	100

Figura N° 7: Tarjeta Kárdex.....	101
Figura N° 8: Nota de Despacho Materia Prima.....	102
Figura N° 9: Reingreso a Bodega de Materiales.....	103
Figura N° 10: Tarjeta de Tiempo.....	107
Figura N° 11: Resumen Tarjetas de Tiempo.....	108
Figura N° 12: Boleta de Trabajo.....	109
Figura N° 13: Resumen Boletas de Trabajos.....	110
Figura N° 14: Rol de Pagos.....	111
Figura N° 15: Rol de Provisiones Sociales.....	112
Figura N° 16: Cédula Presupuestaria.....	123

### **ÍNDICE DE ANEXOS**

Anexo N° 1: Fotografía Oficina de Coppola.....	203
Anexo N° 2: Fotografía Jefa de Recursos Humanos de Coppola.....	203
Anexo N° 3: Fotografía Almacén Coppola.....	204
Anexo N° 4: Fotografía Ventas Coppola.....	204
Anexo N° 5: Fotografía Prendas de Vestir para la venta.....	205
Anexo N° 6: Fotografía Bodega de Materia Prima.....	205
Anexo N° 7: Fotografía Bodega de Productos Terminados.....	206
Anexo N° 8: Fotografía Bodega Equipos de Seguridad Industrial.....	206
Anexo N° 9: Fotografía Sección Diseño.....	207
Anexo N° 10: Fotografía Sección Corte.....	207
Anexo N° 11: Fotografía Sección Confección.....	208
Anexo N° 12: Fotografía Sección Planchado.....	208
Anexo N° 13: Fotografía Sección Empaque.....	209
Anexo N° 14: Fotografía Sección Bordado.....	209

### **BIBLIOGRAFÍA**

Bibliografía.....	210
-------------------	-----

## RESUMEN

Diseñar un modelo del sistema de costos por órdenes de producción para una industria de confección se convierte en todo un proyecto, cuyo desarrollo se debe efectuar en una forma similar a la de cualquier otro proyecto de expansión o de mejoramiento que se lleve a cabo en la industria.

Son muchas las empresas que requieren conocer el costo de cada uno de sus productos vendidos para tomar innumerables decisiones, sin embargo sólo conocen una aproximación del mismo dado que poseen un sistema de costeo deficiente o inexistente.

“Coppola del Ecuador Industria de Confecciones”, no cuenta con un sistema de costos, el presente trabajo recopila y presenta ciertos lineamientos básicos para el diseño e implantación del sistema, adecuado a las características y necesidades de la empresa, así como a resaltar la importancia de los mismos, estimulando su diseño y uso, como un aporte a su difusión.

El diseño del modelo del sistema de costos por órdenes de producción proporcionará información completa, confiable y verdadera para tomar decisiones correctamente. Todo esto con la finalidad de determinar los errores que pudiese haber en la determinación del costo de producción para así posteriormente hacer las respectivas correcciones.

La investigación ofrece una presentación teórica y práctica de la contabilidad de costos, enfocada a la realidad de la empresa, por consiguiente es necesario exponer conceptos en forma clara, concisa y comprensible de los tres elementos del costo. Se presenta una definición precisa de lo que es o representa la contabilidad de costos se establece

un concepto de lo que significan cada uno de los componentes del modelo del sistema de costos.

A través del caso práctico se obtendrá una mejor visión de la aplicación del sistema por órdenes de producción, la documentación que se requiere, el correcto registro de las operaciones y su presentación en los estados financieros.

Con la aplicación del modelo en la empresa se obtuvo resultados favorables y reales del costo que se obtiene al confeccionar una prenda de vestir para trabajo con el fin de determinar un precio de venta justo y asequible para el cliente.

## SUMMARY

The design a model of the system of costs by production orders for an industry has become a project whose development was carried out in a manner similar to that of any other project of expansion or improvement to be carried out in the industry.

Many companies need to know about the cost of each one of their products to make several decisions. However, they know a little about their products, because they use a deficient or non existent system of costing.

“Coppola del Ecuador Industria de Confecciones” doesn’t have a costs system this research does intend compile and present certain basic features useful in the design and installation of an adequate system tailored to the needs and characteristics of each business. As well as, to reinforce the importance of the system, stimulating its design and use, and finally contribute to its own expansion.

The design a model of the system of costs by production orders provides complete information, reliable and true to take decisions correctly. All this with the aim of establishing the mistakes that could have in the determination of the cost of production for and then make the respective corrections.

The research offers a presentation theoretical and practical of the cost accounting, focused on the reality of the company, therefore it is necessary to present concepts in a clear, concise and of the three elements of the cost. It presents a precise definition of what is or represents the cost accounting is establishing a concept of what they mean each of the components of the model of the system of costs.

Through the practical case will get a better view of the implementation of the system on the orders of production, the documentation is required, the proper registration of operations and its presentation in the financial statements.

With the implementation of the model in the company was obtained favorable results and the actual cost to be obtained by assembling a garment for work in order to determine a selling price fair and affordable to the customer

# **CAPÍTULO 1**

## **ASPECTOS GENERALES**

### **1.1 ANTECEDENTES**

El sector textil Ecuatoriano se remonta a la época de la colonia cuando las grandes haciendas tenían como una de sus importantes fuentes de ingresos la cría de grandes rebaños de ovejas en los páramos de los Andes. El esquilado y lavado de la lana dieron origen a los obrajes y batanes, junto con las primeras incursiones en el campo del tejido. Las primeras industrias textiles que aparecieron posteriormente se dedicaron al procesamiento de lana con la introducción del algodón que aparece en las primeras décadas de 1900 llegando a consolidarse en los años 50.

El sector de la confección ha sido altamente fragmentado y de tipo familiar en el país. Dentro de la estrategia de incrementar su competitividad internacional, a raíz de la apertura comercial de inicios de los 90, el ingreso de empresas textiles con plantas de confección propias cambió significativamente el panorama de la confección nacional el cual se vio súbitamente inyectado con mejores prácticas gerenciales y nuevas estrategias de comercialización y ventas.

La apertura comercial ha generado para la industria textil y de confección una interesante recuperación de la balanza comercial, el crecimiento proporcional de las exportaciones ha sido mucho mayor que el de las importaciones disminuyendo significativamente el déficit comercial en el rubro de fibras textiles y sus manufacturas.

Con el pasar de los años estas industrias se han visto estancadas por la falta de materia prima nacional (algodón) obligando a importar dicho insumo lo cual ha ocasionado que los costos de éstos se vean incrementados y no poder competir con las telas importadas. Por lo que desde hace algunos años atrás hasta la actualidad este producto ha

sufrido varios cambios con respecto a su calidad con el fin de ofrecer al mercado un producto que satisfaga las exigencias de los consumidores.

Algunas empresas se han visto obligadas a una renovación de maquinaria con mejor tecnología para la fabricación de un producto de óptima calidad y que además permita minimizar costos.

En general, el sector textil y de confección ha sufrido algunos impactos derivados de la crisis económica que ha soportado el país en los últimos años y el encarecimiento de los insumos importados han provocado un incremento en los precios de las prendas de vestir debido a la alta dependencia que el sector tiene de materias primas importadas.<sup>1</sup>

Según un reciente estudio de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), en el periodo comprendido desde el 2001 hasta el 2007 se perdieron un total de 4 mil empleos directos y al menos 16 mil empleos indirectos en la industria textil y de confecciones. Esto, según el informe, como resultado del cierre de diez fábricas textiles grandes y al menos 110 empresas de confección.<sup>2</sup>

Varias empresas pequeñas dedicadas a la confección que cuentan con poca maquinaria y poco material para la elaboración de sus productos, aún tienen serios problemas, siendo uno de los principales problemas la competencia desleal (contrabando y subfacturación) y las millonarias importaciones de productos chinos a bajos costos.

Para hacer frente a este problema, la AITE a propuesto al Gobierno la aplicación de algunas medidas, como la aplicación de salvaguardias en los productos más afectados; creación de un banco de información donde consten precios referenciales de los productos que ingresan al país y la creación de un registro de importadores donde se muestren los antecedentes de las empresas.

---

<sup>1</sup> Pagina Web [www.ecuadorcalidaddeorigen.com/productos\\_down/perfil\\_de\\_textiles](http://www.ecuadorcalidaddeorigen.com/productos_down/perfil_de_textiles)

<sup>2</sup> Pagina Web. [www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/textileros-enfrentan-a-la-crisis](http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/textileros-enfrentan-a-la-crisis).

### 1.1.1 Base Legal

El Estado Ecuatoriano promulga dos leyes para el sector artesanal, la Ley de Defensa del Artesano, aprobada en el año de 1953 y que administra la Junta de Defensa del Artesano; y la Ley de Fomento Artesanal aprobada en el año de 1986, administrada por el Ministerio Exterior, Industrial y Pesca, a través de la Subsecretaría de Pequeña Industria y Artesanías. Estas dos leyes tienen diferencias entre sí y son la expresión de lucha por el control del sector artesanal.

Según el **código de trabajo** se entiende por **artesano**:

“Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y Empleo, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operarios.”<sup>3</sup>

**Artesano autónomo.**- Se considera a la persona que ejerce su oficio o arte manual, por cuenta propia, pero sin título de maestro, ni taller.<sup>4</sup>

**Ley de Defensa del Artesano:** fue promulgada el 5 de noviembre de 1953 con el propósito de:

“Amparar a todos los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.”<sup>5</sup>

Este antecedente legal se cita por cuanto, la empresa COPPOLA a sus inicios se regía por la Ley de Defensa del Artesano.

De acuerdo a la escritura de constitución que establece la creación de la empresa e indica lo siguiente:

En la ciudad de San Francisco de Quito, Capital de la República del Ecuador, hoy día veinte y cinco (25) de octubre de mil novecientos noventa y cinco (1995), a través de la Subsecretaría de Pequeña Industria y Artesanías, otorga a Salazar Molina Luis Cornelio, que cuenta con

---

<sup>3</sup> Código del Trabajo Art. 285

<sup>4</sup> Código del Trabajo Art. 287

<sup>5</sup> Ley de defensa del Artesano Art.1

Carné N° 313 perteneciente a Cámara de Artesanos de Cotopaxi o Calificación Artesanal N° 1010 y con taller artesanal, ubicado en Cotopaxi, Latacunga, La Matriz, Marco Antonio Subía y Antonia Vela.

El Director de Artesanías del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y el Director General de Rentas del Ministerio de Finanzas y Crédito Público considera: que el señor Salazar Molina Luis Cornelio, que tiene la calidad de artesano autónomo y que se dedica en forma individual a la producción artesanal UTILITARIA en la rama de confección de chompas de tela, ejerciendo, personalmente y en calidad indicada dicho arte u oficio en su taller; ha elevado una solicitud a obtener los beneficios de la Ley de Fomento Artesanía.

Que el Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, en sesión celebrada el 06-10-95 resolvió sobre la mencionada solicitud en base al informe N° 43-595 del 22/09/95 elaborado por la Dirección de Artesanías y aprobado por la Subsecretaria de Pequeña Industrial y Artesanía.

En ejercicio de las atribuciones conferida en el inciso final del artículo 13 de la Ley de Fomento Artesanal y en el Acuerdo N° 545 del 17 de octubre de 1986 resuelve:

**Artículo 1.-** Conceder al señor Salazar Molina Luis Cornelio, en calidad de Artesano Autónomo y exclusivamente a favor de su taller y de la producción artesanal UTILITARIA en la rama de Confecciones de chompas de tela, ejerciendo personalmente y en calidad indicada dicho arte u oficio en su taller ubicado en la calle Marco Antonio Subía y Antonia Vela cantón Latacunga provincia Cotopaxi los siguientes beneficios y exoneraciones de carácter general contemplados en el Artículo 9 de la Ley de Fomento Artesanal:

- a) Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y

que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales.

- b) Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaron, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

Sin embargo, tanto en el literal a) como en el literal b), seguirá vigente la reducción del 35% del valor de las exoneraciones a los impuestos a las importaciones, establecida mediante Ley N°. 509 del 8 de junio de 1983, en lo que fuere pertinente.

- c) Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.
- d) Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.
- e) Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.

**Artículo 2.-** Los indicados beneficios y exoneraciones se le concede a condiciones de que el artesano en cuya favor se expida la presente resolución mantenga los requisitos, calidades y características detallados en el primero de los considerados de la misma, no sobrepasen los activos fijos de su taller del monto de trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales, excluyéndose terrenos y edificios y en el plazo de treinta días contados partir de la fecha en que se expida esta resolución presente a la subsecretaría de Pequeña Industria y Artesanía, copia del registro único de Contribuyentes (RUC) actualizado.

A partir del año 2005, el señor Salazar Molina Luis Cornelio, persona natural realiza actividades empresariales y opera con un capital propio

obteniendo beneficios superiores a los previstos en el inciso anterior, por lo cual deberá llevar contabilidad es por ello que es necesario mencionar el artículo 28 del Reglamento de la Ley del Régimen Tributario Interno, contenido en el registro oficial 337 suplemento del 15 de mayo de 2008, hace referencia a quienes están obligados a llevar contabilidad mismo que a continuación se detalla:

**Art. 28.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.-** "Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades, según la definición de la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad. Igualmente, **están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales** y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al 1º. de enero de cada ejercicio impositivo o al inicio de sus actividades económicas hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales gravados de la actividad empresarial del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.<sup>6</sup>

Las personas naturales que, de acuerdo con el inciso anterior, hayan llevado contabilidad en un ejercicio impositivo y que luego no alcancen los niveles de capital propio o ingresos brutos anuales o gastos anuales antes mencionados, no podrán dejar de llevar contabilidad sin autorización previa del Director Regional del Servicio de Rentas Internas. La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado. Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo establecido en el Código Tributario, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.<sup>7</sup>

De acuerdo a la base legal que establece la Cámara de Comercio de Latacunga certifica que:

COPPOLA, con número de RUC 0500821400001 y su Representante Legal es el Sr. Salazar Molina Luis Cornelio; se encuentra afiliada a la Cámara de Comercio de Latacunga con número de Registro Comercial 936 y su dirección es en la provincia de Cotopaxi; cantón Latacunga; calle Benjamín Terán 329 y Antonia Vela. COPPOLA, es socio activo y no adeuda valor alguno a la Cámara de Comercio.

---

<sup>6</sup> Ley del Régimen Tributario Interno LRTI, artículo 28

<sup>7</sup> Reglamento de la Ley del Régimen Tributario Interno Capítulo V de la Contabilidad Art. 28

### **1.1.2 Objetivo de la empresa**

Ser una de las mejores empresas de confecciones en el país, tanto a nivel de maquinarias, proceso productivo y calidad en sus productos, contando con una administración eficiente que les permita optimizar el uso de sus recursos para poder posicionarse en el mercado como líderes en preferencia del consumidor.

## **1.2 LA EMPRESA**

### **1.2.1 Reseña Histórica**



COPPOLA DEL ECUADOR, constituida en la ciudad de Quito en octubre de 1995, tiene como objeto social la confección de chompas de tela. Siendo su principal fuente de ingresos la venta de chompas a nivel nacional.

Las oficinas administrativas así como el taller de confección de la empresa se encuentran ubicadas en la ciudad de Latacunga provincia de Cotopaxi. En el año de 1995 el señor Salazar Molina Luis Cornelio, en calidad de artesano autónomo y que se dedica en forma individual a la producción artesanal UTILITARIA en la rama de confección de chompas de tela, ejerciendo, personalmente y en calidad indicada dicho arte u oficio en su taller ubicado en la calle Marco Antonio Subía y Antonia Vela cantón Latacunga provincia Cotopaxi ha elevado una solicitud tendiente a obtener los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal.

En el Servicios de Rentas Internas (SRI), COPPOLA, inicia sus actividades el primero de octubre de 1995, con la actividad económica Confección de Chompas de Tela.

En nuestro país previo a la aplicación de la dolarización, el contrabando y el ingreso de varias prendas de vestir, entre ellas “chompas” importadas a precios bajos hizo que la empresa sufriera un estancamiento en la producción dando como consecuencia pérdidas económicas.

Por iniciativa emprendedora para satisfacer necesidades de un mercado consumidor que demanda productos de calidad a un precio asequible, COPPOLA logra la captación de nuevos mercados y clientes, es así como en el año 2005, abre una nueva actividad económica, la misma que se ubica en la ciudad de Latacunga, calle Benjamín Terán y Antonia Vela con la venta al por menor de varias prendas de vestir para trabajo, dando las debidas facilidades de pago, convirtiéndose en una nueva propuesta de comercializar prendas de vestir, mismas que satisfacen las necesidades del cliente, por lo que en el mismo año abre su primera sucursal en la ciudad de Quito con la actividad económica indicada anteriormente y que en la actualidad esta en funcionamiento.

El mismo año COPPOLA DEL ECUADOR, es afiliada a la Cámara de Comercio de Latacunga certificando como socio activo.

En el año 2007 COPPOLA, establece una nueva línea de negocio, siendo la venta al por menor de materiales y equipos contra incendios y seguridad industrial, creando nuevos ingresos y fuentes de trabajo.

Actualmente la empresa se encuentra inmersa en el mercado nacional ya que su potencial cliente es el Estado, para lo cual COPPOLA se encuentra calificado en el Sistema Nacional de Compras Públicas, dando a conocer que previa la revisión de documentos presentados por la empresa en mención certifican que:

Salazar Molina Luis Cornelio con RUC 0500821400001, ha cumplido satisfactoriamente con los requisitos establecidos, por lo tanto queda HABILITADO en el Registro Único de Proveedores. RUP.

## 1.2.2 Organigramas

Las organizaciones son entes complejos que requieren un ordenamiento jerárquico que especifique la función que cada persona que integra la empresa debe ejecutar, por ello la funcionalidad recae en la buena estructuración del organigrama, que indica la línea de autoridad y responsabilidad, junto con los canales de comunicación y supervisión que acoplan las diversas partes de un componente organizacional.

### ▪ Definición de Organigrama

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría.<sup>8</sup> A través del organigrama se puede identificar a una entidad productiva, comercial, administrativa, industrial, en el que se indica en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría.<sup>9</sup>

En la empresa COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES, se puede identificar 3 niveles jerárquicos.

- **Nivel Directivo.-** Esta representado por el Gerente propietario y sus funciones son las de tomar decisiones.
- **Nivel Auxiliar.-** Constituyen aquellas actividades de contabilidad y ventas.
- **Nivel Operativo.-** Esta representado por la producción siendo el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa.

Siguiendo este lineamiento es importante para la empresa presentar gráficamente su estructura orgánica, pues actualmente no lo tiene.

### 1.2.2.1 Organigrama Estructural

Esta empresa de Persona Natural no cuenta con una estructura orgánica definida. A través del organigrama estructural que se propone para la empresa COPPOLA DEL ECUADOR, se puede identificar sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas.

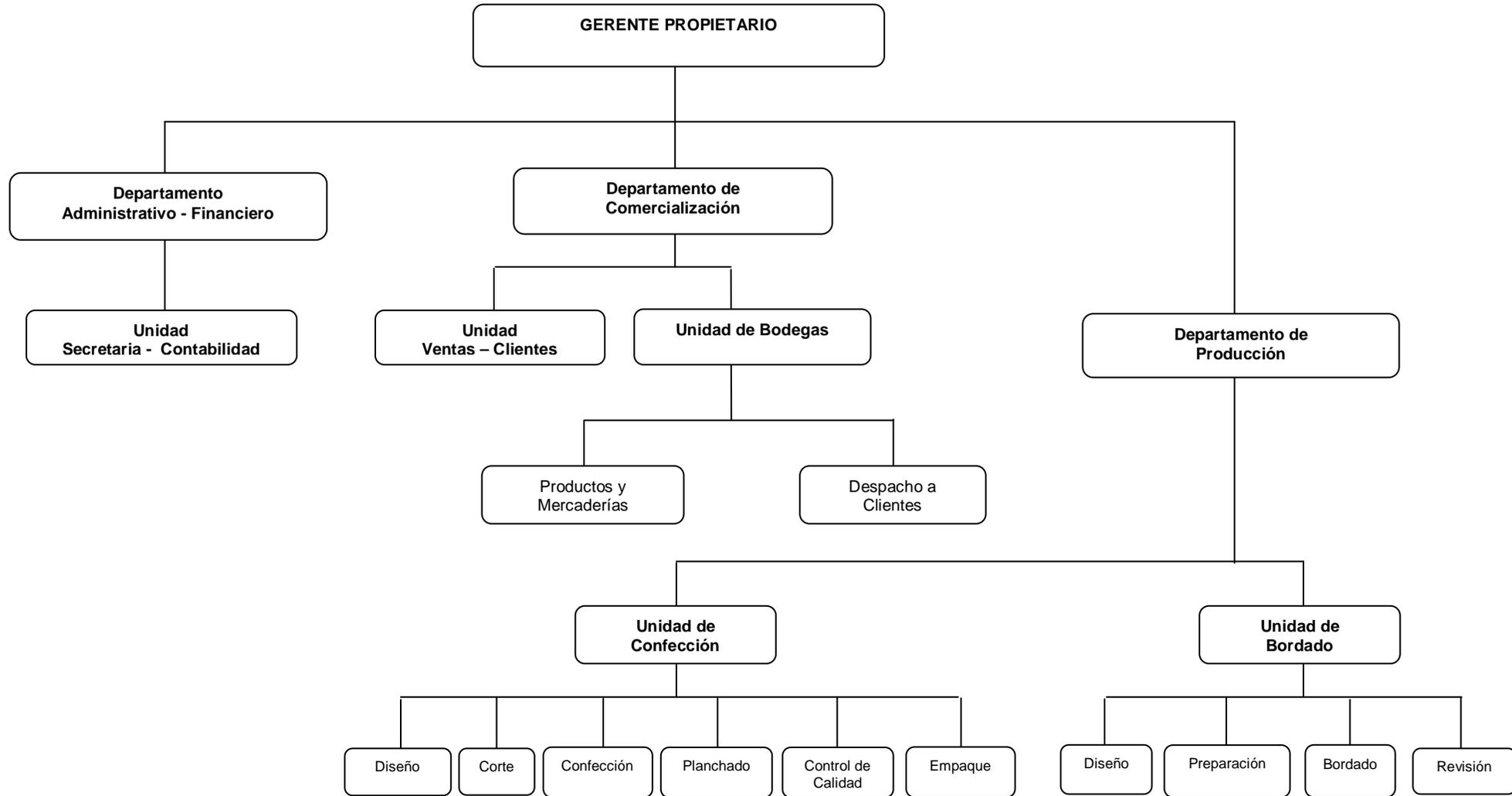
---

<sup>8</sup> Jack Fleitman, autor del libro "Negocios Exitosos",

<sup>9</sup> Enrique B. Franklin, autor del libro "Organización de Empresas",

# COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Fuente: Entrevista y Visualización Objetiva de la empresa.  
Elaborado por: Jackeline Pasquel  
Fecha: 01/12/2008

### **1.2.2.2 Organigrama Funcional**

A través de este organigrama la empresa COPPOLA DEL ECUADOR, detallará las funciones principales de cada unidad administrativa identificando los diferentes niveles jerárquicos existentes.

#### **GERENCIA**

- Representar legal y extrajudicialmente a la empresa.
- Cumplir y hacer cumplir las leyes y reglamentos internos.
- Definir planes de trabajo de cada área de la empresa.
- Ordenar el gasto, realizar las operaciones y contratos requeridos para el funcionamiento de la empresa.
- Determinar las listas de precios de los productos vigentes en el mercado.
- Analizar el informe realizado por los vendedores y tomar decisiones.
- Contratar el personal que estime necesario para el cumplimiento de los fines de la empresa.
- Distribuir los cargos entre las diferentes dependencias, conforme a las necesidades de las mismas.
- Dirigir las reuniones de trabajo.

#### **1. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO - FINANCIERO**

Este departamento se encarga de las gestiones administrativas y financieras de la empresa. Está compuesta por la secretaria y contabilidad entre las funciones están las siguientes:

##### **Secretaria**

- Atender personal y telefónicamente al público, pasar la información e inquietudes requeridas que correspondan al Gerente Propietario.
- Coordinar de acuerdo con instrucciones, reuniones y eventos que deba atender el superior inmediato, llevar la agenda correspondiente y recordar a su superior y a los demás funcionarios los compromisos adquiridos.

- Tomar dictados, proyectar y transcribir cualquier tipo de documento que le solicite el propietario.
- Recibir y coordinar el envío de la correspondencia.
- Llevar el archivo y suministrar la información del mismo cuando se la requiera.
- Efectuar las llamadas telefónicas y realizar los contactos que le sean solicitados para el funcionamiento de la Gerencia.
- Velar por la adecuada presentación de la oficina, el buen uso y cuidado de los elementos de trabajo a su cargo.
- Llevar controles periódicos sobre consumo de bienes y suministros de oficina, con el fin de determinar su necesidad real y presentar el programa de requerimientos correspondiente.

### **Contabilidad**

- Registrar en el sistema las operaciones comerciales de la empresa.
- Preparar y revisar facturas.
- Tramitar facturas devueltas.
- Registrar y controlar el pago de los clientes y proveedores.
- Controlar a través del kardex los inventarios.
- Elaborar el plan anual de compras y ejecutarlo.
- Diseñar y planificar la nómina de la empresa.
- Elaborar y revisar las planillas de salarios.
- Llevar la contabilidad de la empresa.
- Presentar las declaraciones de impuestos, retenciones y demás obligaciones tributarias a que hubiere lugar.
- Ordenar y clasificar los comprobantes contables.
- Llevar el control de cuentas corrientes bancarias.
- Llevar el archivo contable de la empresa.
- Preparar los informes y Estados Financieros de la empresa.
- Proponer y ejecutar las estrategias necesarias para mejorar la gestión presupuestal y financiera de la empresa.

## **2. DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN**

Este departamento se encarga de la comercialización de las prendas de vestir para trabajo y equipos de seguridad industrial, éste esta integrado por dos unidades.

### **UNIDAD DE VENTAS – CLIENTES**

- Captar y seguimiento de los clientes
- Mantener contactos con los clientes a nivel nacional.
- Establecer semestralmente las metas de ventas.
- Promocionar y publicitar los productos que produce la empresa.
- Llevar un control individual de todas las cuentas por cobrar.
- Vender las prendas confeccionadas y los equipos de seguridad industrial.

### **UNIDAD DE BODEGAS**

#### **Sección Productos y Mercaderías**

- Recibir los productos (prendas de vestir), mercaderías (equipos de seguridad industrial) y materias primas.
- Controlar que los productos y la mercadería estén completos y sin fallas.
- Registrar el ingreso de los productos y mercadería al inventario.
- Colocar los productos y la mercadería en las perchas según su codificación.

#### **Sección Despacho**

- Registrar la salida de los productos y la mercadería de la bodega según nota de despacho.
- Verificar que los productos y la mercadería estén de acuerdo al pedido tanto en cantidades, colores y tallas.
- Elaborar notas de despacho.
- Entregar a contabilidad para que realice la factura.
- Colocar los productos y la mercadería en los respectivos empaques.
- Entregar los productos y la mercadería al transportista.

### **3. DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN**

Este departamento se encarga de la confección de las prendas de vestir y esta integrado por dos unidades.

#### **UNIDAD DE CONFECCIÓN**

##### **Sección Diseño**

- Determinar el modelo de las prendas que se va a confeccionar.
- Elaborar el trazo en la tela del modelo escogido
- Determinar el número de prendas que se va a confeccionar.

##### **Sección Corte**

- Cortar las prendas según el trazo.
- Marcar todas las prendas por tallas y modelos.

##### **Sección Confección**

- Unir las prendas de vestir
- Colocar cinturones, cierres, insignias, broches, botones.
- Colocar la etiqueta
- Enviar las prendas al departamento de bordado.

##### **Sección Planchado**

- Planchar las prendas confeccionadas.

##### **Sección Control de calidad**

- Verificar que las prendas confeccionadas cumplan con las especificaciones señaladas por el cliente
- Realizar un control en cada proceso a fin de que las prendas y procesos se adecuen a las normas de calidad estipuladas para cada producto por el área de diseño.
- Revisar la confección, color, talla, etiquetado interno de la prenda.

##### **Sección Empaque**

- Colocar las prendas en los porta ternos
- Colocar y doblar las prendas
- Contar el número de prendas confeccionadas de acuerdo al modelo.

## **UNIDAD DE BORDADO**

### **Sección Diseño**

- Definir el bordado, colores y tamaño.
- Digitar el diseño en el sistema de bordado.
- Grabar el diseño en el disquete y colocar en la máquina.
- Abrir el archivo y comienza el proceso de bordado.

### **Sección Preparación**

- Contar el número de prendas a bordar.
- Marcar la prenda en el lugar que va ir el bordado.
- Cortar el pelón.

### **Sección Bordado**

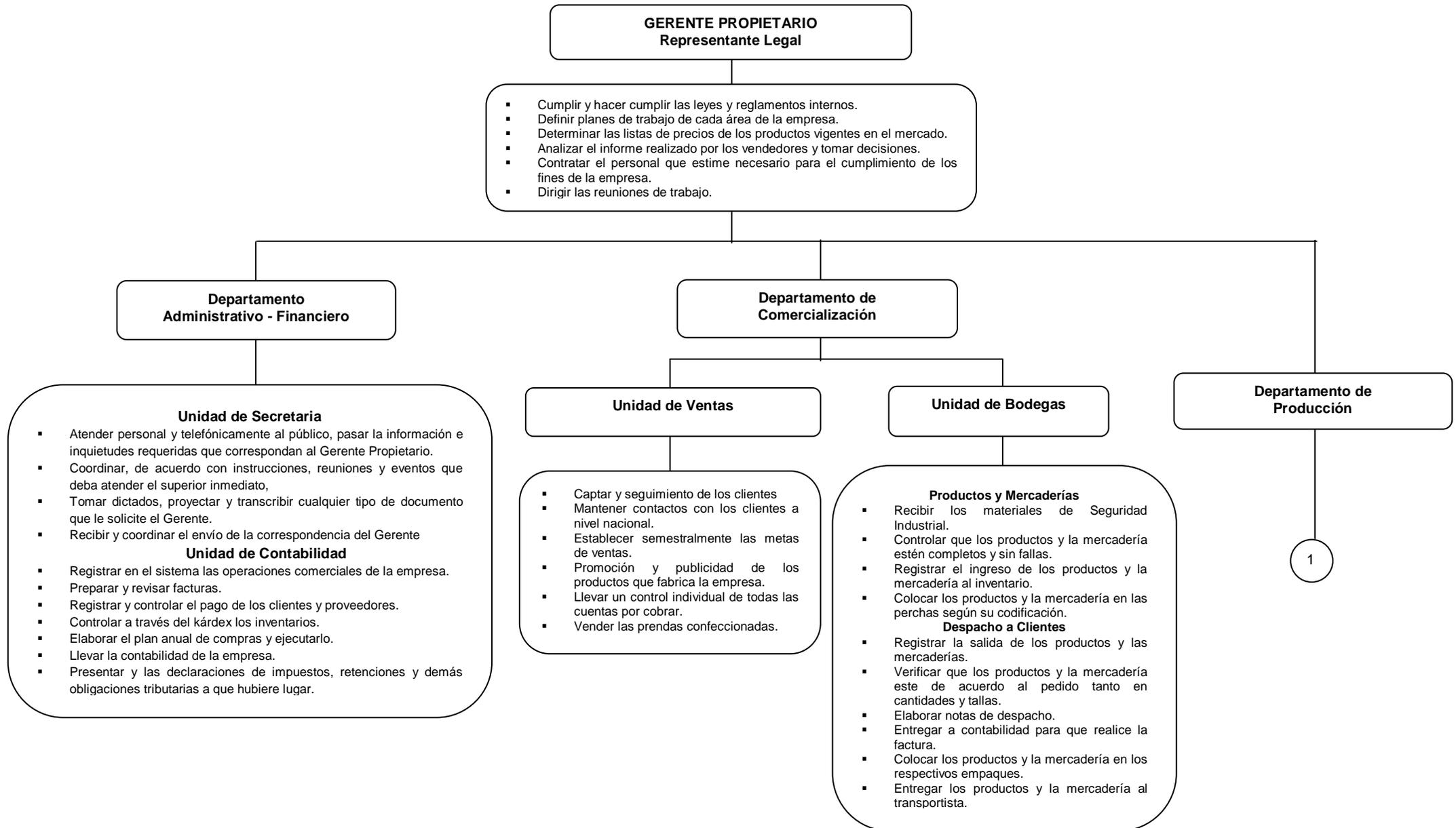
- Colocar los hilos que se va a utilizar.
- Grabar el diseño en la máquina.
- Entamborar las prendas marcadas, con el pelón.
- Bordar el diseño escogido.
- Cortar los hilos sobrantes.
- Contar el número de bordados realizados.

### **Sección Revisión**

- Cortar los hilos sobrantes.
- Contar el número de bordados realizados.

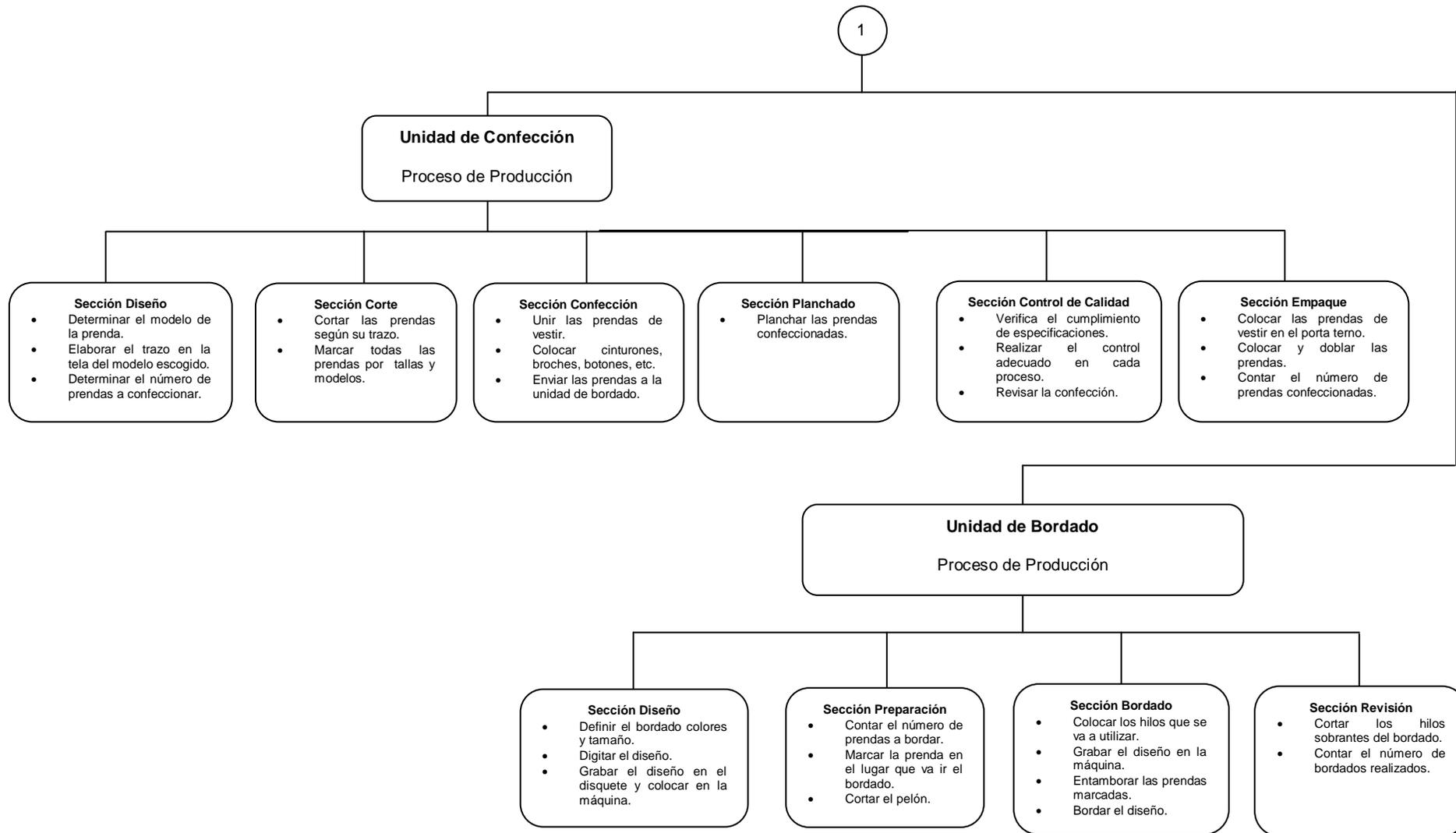
# COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL



# COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL

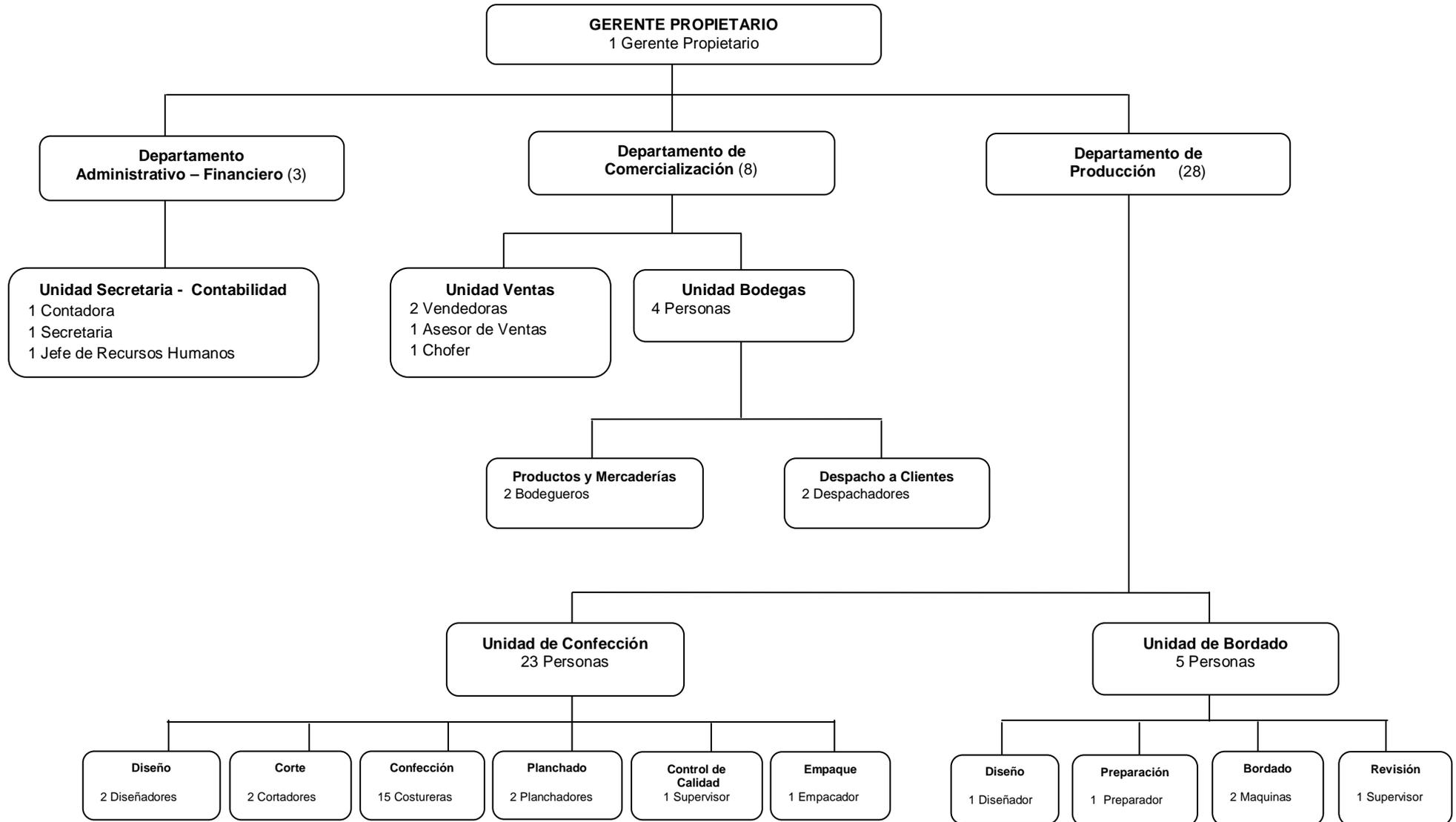


### **1.2.2.3 Organigrama Posicional**

A través de este organigrama la empresa puede identificar en forma objetiva la asignación de su personal en las diferentes áreas. Indica el número de empleados que posee y los cargos respectivos.

# COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

## ORGANIGRAMA POSICIONAL



Fuente: Entrevista y Visualización Objetiva de la empresa.  
Elaborado por: Jackeline Pasquel  
Fecha: 01/12/2008

## **CAPÍTULO 2**

### **ANÁLISIS SITUACIONAL**

#### **2.1 ANÁLISIS INTERNO**

Generalmente las empresas se encuentran divididas en distintas áreas, dentro de COPPOLA DEL ECUADOR, por ser una empresa mediana de un solo propietario, los únicos Departamentos visibles son los de Administración, Comercialización y Producción.

##### **2.1.1 Departamento Administrativo Financiero**

El departamento está conformado por 4 personas, gerente propietario, contadora, el jefe de Recursos Humanos y la secretaria. *(Ver Anexo N° 1)*

En un principio COPPOLA fue constituida como empresa artesanal, pero por razones tributarias y legales, pasó a ser de una persona natural obligada a llevar contabilidad, quien es actualmente el Gerente Propietario, quien toma las mejores decisiones para el correcto funcionamiento de las actividades comerciales.

Igualmente la empresa desde el año 2005 ha llevado una contabilidad comercial sin tener en cuenta la parte productiva.

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

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

- ❖ **Declaraciones de impuestos.-** COPPOLA, referente al pago de las obligaciones tributarias lo realiza de forma mensual actualmente se encuentra al día en los pagos al Servicio de Rentas Internas, el Anexo Transaccional se lo realiza de forma mensual.
- ❖ **Compras.-** Las compras de materias primas como son las telas, hilos, cierres, botones, son adquiridas a empresas que ofrecen productos de alta calidad, de igual forma los descuentos van ligados con las cantidades del pedido y la forma de pago son establecidas al momento de la negociación.
- ❖ **Pago a Proveedores.-** El pago a los proveedores la empresa lo realiza de acuerdo a las fechas pactadas con sus proveedores, actualmente COPPOLA cuenta con una buena liquidez que permite cumplir con los pagos oportunamente, lo que hace que los proveedores abastezcan de los insumos requeridos por la empresa al momento que ésta solicite.
- ❖ **Pago a nómina.-** Respecto al pago de sueldos a los trabajadores, la empresa lo realiza de manera puntual cada fin de mes, al momento COPPOLA, se encuentra al día con el pago lo que hace que los empleados realicen sus funciones asignadas de manera adecuada, correcta y oportuna lo cual permite que los pedidos se entreguen a tiempo y obtener la satisfacción del cliente.
- ❖ **Inventarios.-** Referente a los inventarios la empresa no posee un adecuado control de ellos ya que solo tiene en cuenta a los hilos y la tela, sin considerar a todos los materiales indispensables para la confección de la prenda de vestir, recursos humanos, tecnológicos, materiales, necesarios para obtener el producto final.
- ❖ **Activos fijos.-** Los activos fijos con los que cuenta la empresa están descritos en la siguiente tabla:

**Tabla N°. 1: Activos Fijos de COPPOLA**

<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>EQUIPOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>Administrativo Financiero</b>	3 Computadores	\$ 3.000,00
	2 Impresoras	\$ 550,00
	2 Teléfonos Fax	\$ 250,00
<b>Comercialización</b>	1 Computador	\$ 1.000,00
	1 Teléfono Fax	\$ 150,00
<b>Producción</b>	2 Bordadoras	\$ 32.000,00
	3 Máquinas Ojaleras	\$ 1.400,00
	2 Máquinas overlock	\$ 1.000,00
	4 Máquinas doble aguja	\$ 1.300,00
	2 Máquinas pretinadora	\$ 600,00
	4 Máquinas recubridora	\$ 1.100,00
	3 Máquinas cerradora	\$ 900,00
	1 Cortadora	\$ 600,00
	1 Prensa	\$ 2.200,00
	2 Máquinas botonera	\$ 560,00
	1 Scanner	\$ 80,00
	1 Tejedora	\$ 250,00
	1 Remachadora	\$ 180,00
	1 Bobinadora de hilos	\$ 300,00
	2 Computadoras	\$ 2.000,00
20 Máquinas de Coser	\$ 6.000,00	

Fuente: COPPOLA DEL ECUADOR

Elaborado por: Jackeline Pasquel

❖ **Conciliación Bancaria.-** La empresa trabaja con dos entidades bancarias, la conciliación básicamente es una herramienta que se ocupa para asegurar que tanto el saldo según los libros contables como el saldo según el banco sean los correctos y por lo tanto esta conciliación forma parte fundamental del sistema de control interno administrativo.

A través de la conciliación bancaria se logra tener un mejor control de los depósitos realizados por parte de la empresa y de sus clientes, se puede identificar los cheques girados que no se han cobrado, detectar algún cheque girado y cobrado pero no contabilizado, se consigue contabilizar todos los cargos bancarios, detectar errores en los montos, en sus propios libros contables o en la cuenta bancaria, conocer el saldo contable que se tiene en la cuenta corriente; lo cual permite tomar decisiones oportunas.

### **2.1.2 Departamento de Comercialización**

El Departamento de Comercialización tiene a su cargo dos unidades, las ventas y relación con sus clientes, y el control de bodegas. (*Ver Anexo N°. 2*)

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

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

Con respecto a las ventas, la empresa no tiene establecido ningún tipo de política para descuentos, fijación de precio de un producto; la empresa se basa en factores competitivos, es decir, cuando se trata de un cliente importante hace un descuento razonable. Es por ello que en este punto la empresa puede en muchas ocasiones estar perdiendo toda su utilidad o a la vez perder un cliente, pues como la empresa no cuenta con un sistema de costos definido, por ende no se puede establecer un margen de utilidad definido para entrar a definir una política de descuentos a clientes especiales. Los gastos de comercialización son significativos ya que cuenta con ventas fuertes por medio de la publicidad que realiza a través de la página web, tarjetas comerciales, revistas, gastos de envío, entre otras. La unidad de bodegas se encarga del control de los equipos de seguridad industrial y de los productos (prendas de vestir), con la finalidad de hacer más eficiente la entrega de las mercaderías (prendas de vestir y equipos), el despachador es el responsable de verificar que los envíos sean realizados de conformidad a lo solicitado por el cliente tanto en cantidad, tallas, colores, cumpliendo las normas administrativas que rigen el transporte nacional. De igual forma el personal que trabaja en esta unidad son los encargados de recibir las mercaderías tanto de productos (prendas de vestir) y equipos de seguridad industrial, posteriormente continúan con el registro del ingreso de los productos y finalmente con la entrega a los clientes.

### **2.1.3 Departamento de Producción**

El Departamento de Producción de la empresa tiene a su cargo dos unidades operativas: de confección y de bordado; las mismas que se dividen en diferentes secciones.

## ❖ UNIDAD DE CONFECCIÓN



La unidad de confección está conformado por seis secciones las cuales son: diseño, corte, confección, planchado, control de calidad y empaque. La sección del diseño tiene a su cargo la investigación de tendencias en moda, materiales y la aplicación a

la creación de modelos que satisfagan la demanda de sus clientes en una óptima relación precio-calidad. También es responsable de la verificación del tizado en la tela, tallas y de la creación de moldes y modelos. La sección de corte se encarga de cortar la prenda de vestir de acuerdo al tizado realizado por parte del diseñador, en esta actividad trabajan dos cortadores. La confección está a cargo de las costureras quienes forman un grupo de trabajo de diecisiete personas que día a día cosen los moldes cortados hasta obtener la prenda completa.



Una vez que la confección de la prenda se ha terminado incluido el bordado esta pasa a la sección de planchado con el fin de obtener un producto perfecto sin marcas ni arrugas. La sección de control de calidad verifica que la producción cumpla con las especificaciones

señaladas por el cliente, también realiza un control en cada proceso a fin de que las prendas se adecuen a las normas de calidad estipuladas para cada producto, revisa el corte, confección, color, talla, etiquetado interno de la prenda, por medio del empacador las prendas son enviadas a la

bodega donde se realiza el respectivo ingreso de producto terminado, para luego ser enviado al cliente correspondiente.

## UNIDAD DE BORDADO



La unidad de bordado está conformada por cuatro secciones las cuales son: diseño, preparación, bordado y revisión.

En la sección del diseño realiza el logotipo que será bordado en la prenda de vestir según lo pactado con el cliente, posteriormente la prenda es enviada a la sección de preparación la cual se encarga de colocar la prenda a bordar en el tambor y coloca los hilos correspondientes en la máquina bordadora una vez colocada la prenda empieza el proceso el cual implica que a través del programa en el computador se realice el bordado asignado a la prenda en esta etapa la máquina comienza a bordar la prenda el respectivo diseño, una vez concluida la tarea se procede con la revisión del diseño del bordado, el corte de los hilos sobrantes, al finalizar el proceso la prenda de vestir es enviada a la unidad de confección a la sección de planchado.

## **2.2 ANÁLISIS EXTERNO**

### **2.2.1 INFLUENCIA MACROECONÓMICA**

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

#### **2.2.1.1 Factor Económico**

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

En general, la intervención del Estado se puede dar de muchas formas, sin embargo, fundamentalmente tiene el propósito de modificar el comportamiento de los sujetos económicos a través de incentivos, estímulos, beneficios tributarios o de prohibir o limitar las acciones de estos sujetos.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup><http://www.monografias.com/trabajos22/factores-empresa/factores-empresa.shtml>

## ❖ Inflación

Es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.<sup>11</sup>

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

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

**Tabla N°. 2: Inflación del año 2008-2009**

MES	INFLACIÓN		
	MENSUAL	ANUAL	ACUMULADA
Enero-08	1.14%	4.19%	1.14%
Febrero-08	0.94%	5.10%	2.10%
Marzo-08	1.48%	6.56%	3.61%
Abril-08	1.52%	8.18%	5.18%
Mayo-08	1.05%	9.29%	6.28%
Junio-08	0.76%	9.69%	7.09%
Julio-08	0.59%	9.87%	7.72%
Agosto-08	0.21%	10.02%	7.94%
Septiembre-08	0.66%	9.97%	8.65%
Octubre-08	0.03%	9.85%	8.69%
Noviembre-08	<b>-0.16%</b>	9.13%	8.51%
Diciembre-08	0.29%	8.83%	8.83%
Enero-09	<b>0.71%</b>	8.36%	0.71%

Fuente: BANCO CENTRAL - <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>

<sup>11</sup> [http://asambleaconstituyente.gov.ec/blogs/tito\\_nilton](http://asambleaconstituyente.gov.ec/blogs/tito_nilton)

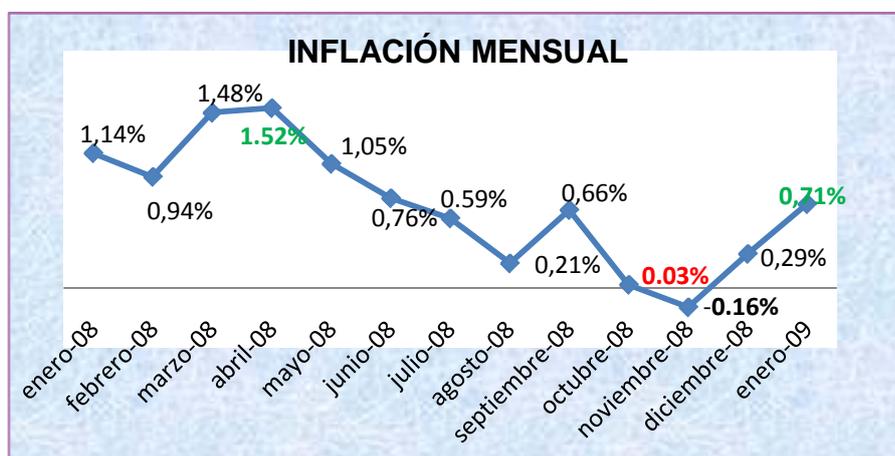
Según el Banco Central, en los meses de enero y febrero del año 2008 obtuvo una inflación mensual del 1.14% y 0.94% correspondientemente, debido a la especulación causada por las decisiones del Gobierno central en diciembre de 2007, como el aumento de 30 dólares a la remuneración mensual unificada de los trabajadores.

En los meses de marzo, abril y mayo del mismo año la inflación fue de más de un dígito, en el mes de abril de 2008 la inflación mensual del 1,52% es la más alta que Ecuador, (dolarizado), ha tenido desde hace ocho años. El alza en la tasa de inflación mensual en los meses marzo-mayo del año 2008 se atribuyó a las secuelas de las lluvias en el sector productivo local que azotan al país y al aumento en los precios internacionales de las materias primas. Ecuador enfrenta desde marzo fuertes lluvias que han provocado la destrucción de carreteras principales que conectan a las diferentes regiones del país y de grandes extensiones de cultivos para el consumo local. En los meses de junio-octubre la inflación ha presentado una variación significativa la cual nos indica que con las medidas adoptadas por el Gobierno se ha podido controlar el alza de la inflación mensual, obteniendo en estos meses una inflación menos de un dígito. En estos meses el incremento del precio de los alimentos está sufriendo una considerable desaceleración, en octubre se registró una inflación de 0,03 por ciento, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos reconoce que hay incentivos que están motivando la recuperación de la producción y por ende una disminución del precio final de algunos víveres de primera necesidad. Factores determinantes han sido proyectos del Gobierno como Socio Solidario y la distribución de productos a través de las ferias ciudadanas lo que ha ocasionado una baja de la inflación.

La inflación de Ecuador retrocedió un 0,19 por ciento en noviembre, respecto al 0,03 registrado en octubre, la inflación de noviembre se ubicó en -0,16%, con esta cifra, noviembre se convierte en el mes menos inflacionario del presente año, que se había caracterizado por tener los porcentajes de inflación más altos de los últimos cinco años.

La inflación de enero de 2009 se situó en 0,71% y se aceleró respecto a la registrada el mes de diciembre pasado que cerró con un 0,29%, pese al aumento de enero respecto al mes anterior, el índice es menor que el de 1,14% registrado en enero de 2008. El alza de la inflación se debe a los productos y servicios con mayor incidencia en el aumento de precios los cuales fueron: alimentos, bebidas no alcohólicas, productos agrícolas, las consultas de salud, los restaurantes y hoteles y el transporte.

**Gráfico Nº. 1: Inflación Mensual del año 2008-2009**



Fuente: BANCO CENTRAL - [http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion\\_mensual](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_mensual)

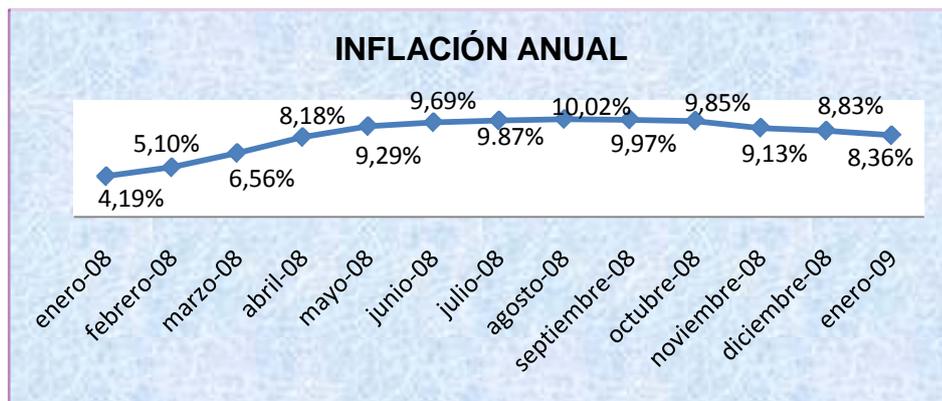
La inflación negativa significa que existe una tendencia a que los precios de los productos se reduzcan. Esto puede darse por varias razones:

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

El precio de los productos en los mercados internacionales ha empezado a descender, y eso empieza a evidenciarse en el país con signos de estabilización de precios.

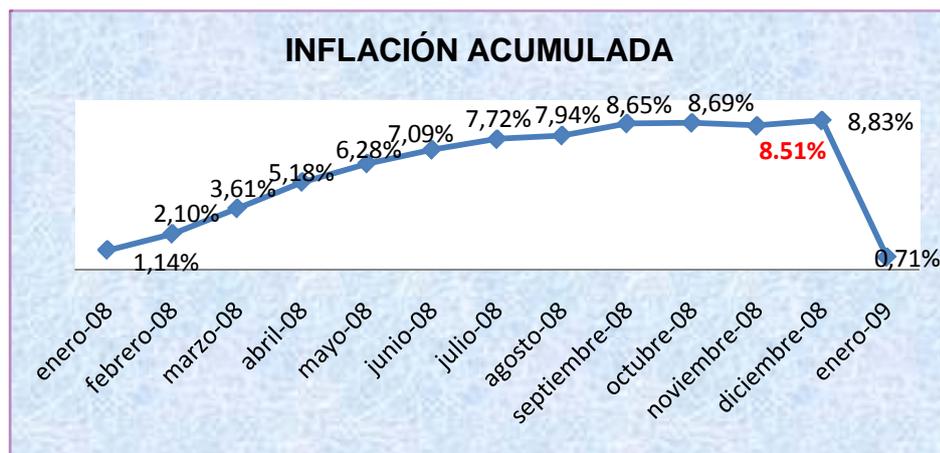
No se trata de una deflación, ya que ese fenómeno se da cuando hay una caída sostenida de precios; en este caso se tiene un solo mes en el cual se tuvo una variación de precios negativa, es una desaceleración de la inflación, más no un deflación.

**Grafico N° 2: Inflación Anual del año 2008-2009**



Fuente: BANCO CENTRAL - [http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion\\_anual](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_anual)

**Grafico N°. 3: Inflación Acumulada del año 2008-2009**



Fuente: BANCO CENTRAL - [http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion\\_acumulada](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_acumulada)

La inflación anual se ubicó en 8,36%, mientras que la acumulada (de enero-08 a enero 09) llegó a 0,71%, con lo cual el régimen podría cumplir su meta inflacionaria de un dígito. La inflación anual en agosto alcanzó niveles de dos dígitos 10,02% provocado por los efectos del invierno.

La variación mes a mes de la inflación en el presente año no afectó a la empresa, puesto que COPPOLA años atrás se abasteció de materia prima en grandes cantidades, lo que ha ocasionado que la empresa disponga de los insumos necesarios para la confección de las prendas de vestir lo que ha permitido que la empresa no contraiga deudas con entidades financieras para poder adquirir la materia prima necesaria para llevar a cabo la actividad económica de la empresa.

### ❖ Tasa de Interés

La tasa de interés es un porcentaje fijado al pago que se debe realizar por la utilización del dinero de otra persona. En economía, se considera, más específicamente, un pago realizado por la obtención de capital. Los economistas también consideran el interés como la recompensa del ahorro, es decir, el pago que se ofrece a los individuos para que ahorren, permitiendo que otras personas accedan a este ahorro. Para la teoría económica, el interés es el precio del dinero.<sup>12</sup>



El Banco Central del Ecuador, organismo regulador que ejerce control sobre las incidencias de las tasas de interés, ha sido en los últimos tiempos protagonista de los cambios monetarios que se han dado en el país como el proceso de dolarización, indica que esta reforma monetaria dará frutos positivos para el país,

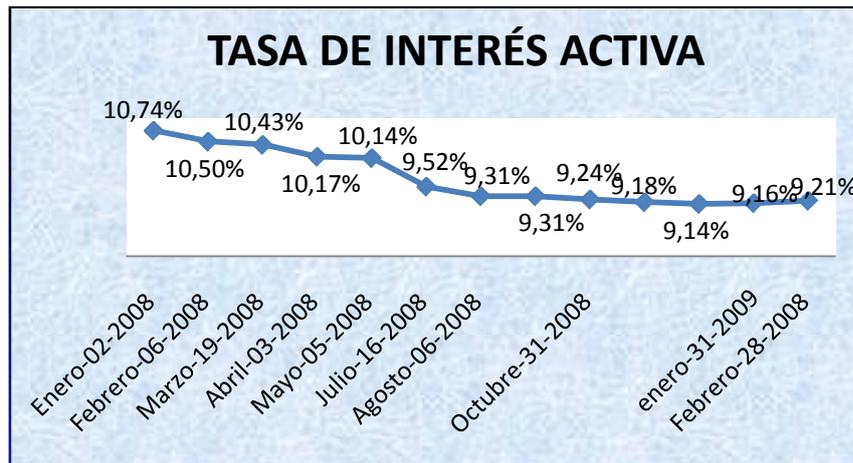
entre las que están; la estabilidad del tipo de cambio, la disminución de las tasas de interés y la caída de la inflación. En el Ecuador existen dos tipos de tasas de interés que son las tasas de interés activas y las tasas de interés pasivas.

---

<sup>12</sup> Biblioteca de consulta Microsoft ® Encarta © 2008. © 1998-2007 Microsoft corporation.

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

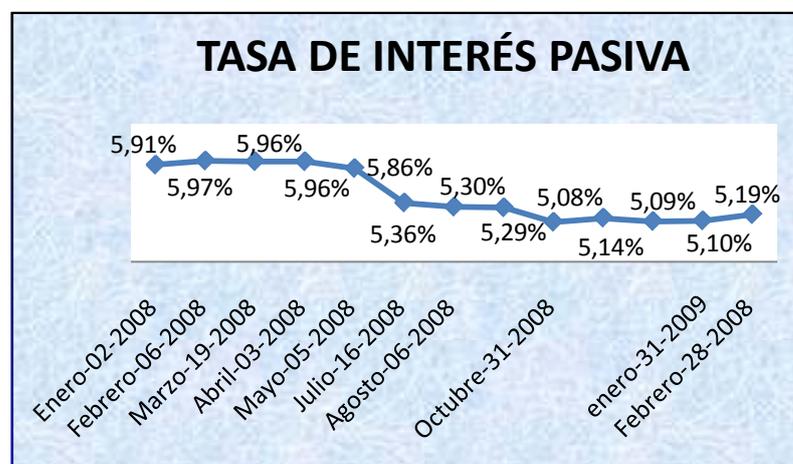
**Grafico N°. 4: Tasa de Interés Activa del año 2008-2009**



Fuente: Banco Central [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=activa](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa)

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

**Grafico N°. 5: Tasa de Interés Pasiva del año 2008-2009**



Fuente: Banco Central [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=pasiva](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva)

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

La empresa cuenta con pasivos por préstamos bancarios y deudas con los proveedores de equipos de seguridad industrial que seguramente si cobran intereses por los montos pendientes de pago. Para la empresa la nueva medida económica establecida por el gobierno, que las tasas de interés permanecerán constantes hasta junio del 2009 con el fin de que el sector financiero no se vea afectado por la crisis mundial que esta atravesando el mundo, lo que ayudaría a que la empresa pueda contraer préstamos bancarios a una tasa fija y poseer un índice alto de liquidez y cumplir con las obligaciones que la empresa haya contraído con terceros.

#### ❖ Exportaciones



Tener un crecimiento sostenido en las exportaciones textiles es el otro gran reto del sector. La apertura del comercio internacional a través de la firma de acuerdos de liberación, que otorgan preferencias arancelarias para el acceso de los productos a distintos mercados, hace que la competencia sea cada vez más dura y por eso la industria debe ser más productiva, para alcanzar mejores costos de producción y poder llegar con sus productos a esos mercados; la especialización es también una oportunidad, creando productos diferenciados que puedan acceder a nichos específicos. La firma de un Acuerdo Comercial a largo plazo con Estados Unidos, el

fortalecimiento del comercio multilateral con los países de la CAN, el aprovechamiento del acuerdo de complementación con Chile, la negociación CAN-Unión Europea y cualquier otro convenio comercial que negociemos con países o bloques comerciales complementarios con el Ecuador, son los pilares para que el sector textil incremente su comercio internacional. Consientes que el desarrollo del sector está directamente relacionado con las exportaciones, los industriales textiles han invertido en la adquisición de nueva maquinaria que les permita ser más competitivos frente a una economía globalizada. Así mismo, las empresas invierten en programas de capacitación para el personal de las plantas, con el afán de incrementar los niveles de eficiencia y productividad; la intención es mejorar los índices de producción actuales, e innovar en la creación de nuevos productos que satisfagan la demanda internacional.

**Tabla N°. 3: Exportaciones Textiles del año 2008**

<b>ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES TEXTILES DEL ECUADOR</b>							
<b>EXPORTACIONES TEXTILES POR PAÍSES DE DESTINO Y TIPO DE PRODUCTO</b>							
<b>VALORES FOB EN MILES DE US \$</b>							
<b>PAÍSES DE DESTINO</b>	<b>FIBRAS Y FILAMENTOS</b>	<b>HILADOS</b>	<b>TEJIDOS</b>	<b>PRENDAS DE VESTIR</b>	<b>OTRAS MANUFACT.</b>	<b>OTROS TEXTILES</b>	<b>TOTALES</b>
Comunidad Andina	203.954	12016.882	10665.330	4596.242	8262.791	38.292	35783.491
Estados Unidos	437.017	136.801	1056.465	11543.969	1666.062	66.155	14906.469
Mercado Común Europeo	4759.454	14.599	118.866	3686.425	97.091	49.517	8725.952
Resto Aladi (Chile - México)	0.400	1649.189	629.569	2430.016	311.484	8.034	5028.692
Mercosur	1606.157	397.521	0.000	50.635	0.000	0.000	2054.313
Países Asiáticos	1422.630	0.000	0.000	14.474	3.372	0.000	1440.476
Resto del mundo	35.756	70.611	656.890	3635.904	193.063	6.962	4599.186
<b>TOTALES:</b>	<b>8465.368</b>	<b>14285.603</b>	<b>13127.120</b>	<b>25957.665</b>	<b>10533.863</b>	<b>168.960</b>	<b>72538.579</b>

*Fuente:* Banco Central del Ecuador

*Elaboración:* Dpto. Comercio Exterior - A.I.T.E.

COPPOLA, actualmente no exporta su mercadería a otros países, una de sus metas para el presente año es la exportación de sus productos (prendas de vestir para trabajo) a los países vecinos, con el fin de captar nuevos mercados internacionales con el propósito de hacer conocer la calidad de sus productos fuera del país. Es por ello que la empresa debe realizar todos los requisitos necesarios para que sea calificada como empresa exportadora. Si la empresa pone en marcha el proyecto de exportar esto generara nuevas fuentes de empleo puesto que la capacidad de producción aumentará y habrá nuevos ingresos para la empresa y por ende la utilidad de la empresa seria mayor lo que beneficia tanto al propietario como a los trabajadores.

### ❖ **Especulación**

La especulación es el conjunto de operaciones comerciales o financieras que tienen por objeto la obtención de un beneficio económico, basado en las fluctuaciones de los precios.<sup>13</sup>

La especulación se basa por tanto en la previsión y en la anticipación, de forma que el especulador también puede equivocarse si no prevé correctamente la evolución de los precios futuros, de forma que tendrá que vender barato algo que compró caro. El mercado especulativo por tanto premia a los buenos previsores y castiga a los malos. Especular es toda aquélla operación comercial en la que se busca obtener algún lucro en el corto plazo. En nuestro país a pesar del decreto emitido por el presidente de la República, Rafael Correa, fijando el precio de varios productos, éstos se comercializan a precios mayores lo que ha ocasionado que los dueños de tiendas no adquieran los productos a los distribuidores, lo que ocasiona que otras lugares de expendio de los productos vendan a un precio más alto o a su vez existe una especulación de los productos. La baja del precio de las materias primas hará que América Latina modere su crecimiento económico en los próximos años hasta cerca del 4,5% anual. La empresa por medio de la adquisición de

---

<sup>13</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Especulaci%C3%B3n\\_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Especulaci%C3%B3n_(econom%C3%ADa))

los insumos necesarios para la confección años atrás entro en el proceso de especulación ya que al momento las prendas de vestir confeccionadas lo realizan con materia prima adquirida a un menor costo que el actual, la empresa al fijar un precio de venta no toma en cuenta el valor actual de los insumos, lo que podría ocasionar perdidas en la venta del producto; lo cual al momento que la empresa no esté abastecida de los insumos necesarios debería poseer una buena cantidad de dinero para la adquisición de los insumos y seguir con el proceso de producción, la falta de recursos financieros podría hacer que la empresa deje de confeccionar lo que ocasionaría grandes pérdidas económicas, incumplimiento de contratos.

#### ❖ **Tributación**



La administración de los tributos en el Ecuador esta asignadas a varias organizaciones públicas unas de carácter nacional como el SRI y otras locales como los Municipios, Consejos Provinciales.

Esta variable económica trascendente para el desarrollo económico de un país puesto que tanto el gobierno central como locales dentro de sus responsabilidades tienen el deber de atender los programas de salud, vivienda, educación, viabilidad, entre otras. Esta variable influye directamente en la empresa, ya que todo lo que se refiere a normas tributarias afecta, ya que se deben declarar y pagar impuestos periódicamente al fisco. Precisamente con los recursos de los tributos el SRI principal organismo de captarlos tiene a su cargo la administración y recaudación de:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto a los Consumos Especiales
- Impuesto a la Propiedad de Vehículos

Con estos recursos el Estado financia más del 50% del Presupuesto General del Estado. La empresa como sujeto pasivo debe cumplir con el pago de los tributos como: impuesto al Valor Agregado, Impuesto a la renta, Retenciones en la fuente.

Referente al pago del IVA, que es un impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios, la empresa paga por todas las adquisiciones de bienes gravados con tarifa 12%. El pago lo hace al comerciante o prestador del servicio, quien a su vez, luego de percibir el tributo lo entrega al Estado mediante una declaración.

La empresa declara y paga el impuesto en forma mensual, el valor a pagar depende del monto de ventas de bienes realizados en un mes determinado, suma total sobre la cual se aplicará el 12% y del valor obtenido se restará: el impuesto pagado en las compras y las retenciones, del mismo mes. Como la empresa es de una persona natural obligada a llevar contabilidad la declaración se lo realiza en el formulario 104 y la fecha de pago es hasta el día 28 del siguiente mes.

La empresa realiza retenciones en la fuente es obligación de la empresa al momento de comprar bienes, de no entregar el valor total de la compra al proveedor, sino de guardar o retener un porcentaje en concepto de impuestos. Este valor es entregado al Estado a nombre de la empresa la retención significa un prepago o anticipo de impuestos. La declaración de este impuesto se lo realiza en el formulario 103. Las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, están obligados a retener el IVA, cuando adquieran bienes o servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad. En lo concerniente al impuesto a la renta, se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas y en general actividades económicas percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.

El monto que debe pagar la empresa depende de la base imponible, en este caso la empresa de persona natural aplican una tabla progresiva para cada año que se detalla a continuación:

**Tabla Nº. 4: Impuesto a la Renta año 2009**

Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0,00	8.570,00	--	0%
8.570,00	10.910,00	--	5%
10.910,00	13.640,00	117,00	10%
13.640,00	16.370,00	390,00	12%
16.370,00	32.740,00	718,00	15%
32.740,00	49.110,00	3.173,00	20%
49.110,00	65.480,00	6.447,00	25%
65.480,00	87.300,00	10.540,00	30%
87.300,00	<b>En adelante</b>	17.086,00	35%

La empresa declarará y pagará el impuesto a la renta hasta el 28 de marzo del siguiente año en el formulario 102.

El municipio de Latacunga es el que determina y recauda varios impuestos de las empresas y sociedades que operan en el Ecuador.

COPPOLA, referente al pago del impuesto de patente lo realiza anualmente. El monto no es significativo y varía de un municipio a otro este impuesto tiene un valor de US\$200. El impuesto predial que la empresa pago este año tuvo un valor de US\$ 600.

El tercer impuesto que la empresa debería pagar al municipio si fuera una sociedad, es el de 1,5% por 1.000 sobre activos totales. Se trata de un impuesto anual equivalente al 0,0015 del valor total de los activos. Como la empresa es de una persona natural está exenta del pago de este impuesto.

## ❖ Empleo

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

Es importante tomar en cuenta las dimensiones humanas de la competitividad. En términos generales, mayores niveles de competitividad otorgan a las empresas la flexibilidad necesaria para incrementar tanto el empleo como los salarios. Con más razón, entonces, incrementos en la competitividad industrial deberían ir acompañados de la creación de empleo manufacturero, lo que a su vez, contribuiría a mejorar las condiciones de vida de la población. De hecho, la evolución del empleo y de los salarios manufactureros constituye indicadores del desempeño competitivo de la industria en un período determinado.

Los actuales niveles de empleo y salarios afectan las posibilidades de ahorro, educación, salud y capacitación de las personas. El ahorro se convierte en capital financiero del futuro.

La inversión en educación, capacitación y salud amplía la base de trabajadores más calificados y productivos de consumidores más sofisticada en el futuro. En conjunto, estos elementos permiten elevar los niveles de competitividad de la economía en años subsiguientes.<sup>14</sup>

## ❖ Salarios

Salario es aquella remuneración que percibe una persona por los servicios que presta a través de un contrato de trabajo, como consecuencia de su aporte como uno de los factores de producción.

Todo empleado tiene derecho a una remuneración o salario. El salario es libremente acordado entre el empleador y el empleado. Sin embargo, éste

---

<sup>14</sup> [http://www.micip.gov.ec/onudi\\_libros/competitividad/231.htm](http://www.micip.gov.ec/onudi_libros/competitividad/231.htm)

no puede ser menor que la remuneración básica mínima unificada establecida cada año por el Gobierno, para cada tipo de ocupación o profesión en los diferentes sectores de la economía.

Ecuador tiene distintos salarios mínimos para los diferentes tipos de ocupación o profesión en los diferentes sectores de la economía, llamados salarios mínimos sectoriales; y también una remuneración básica mínima unificada, aplicable a todos los casos que no caen dentro de ninguno de los tipos de ocupación o profesión específicos. La remuneración básica mínima unificada actual es de US\$ 218,00.

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

### **2.2.1.2 Factor Político Social**

El factor político es un aspecto amplio que abarca las normas e instituciones por medio de las cuales se gobierna una nación. Se compone por un conjunto interactuante de leyes, dependencias del gobierno y grupos de presión que influyen y limitan tanto las actividades de las organizaciones como las de los individuos en la sociedad.

La existencia de leyes y regulaciones cumple al menos tres propósitos:

1. Fomentar la competencia, protegiendo a las empresas unas de otras
2. Asegurar mercados justos para los bienes y servicios, resguardando a los consumidores
3. Salvaguardar los intereses de la sociedad como un todo y a otras empresas de negocios contra las prácticas poco éticas que perjudican a los consumidores individuales y a la sociedad.

### ❖ **Políticas de Competitividad**

El Estado o las Cámaras de Comercio puede dictaminar políticas de competitividad para las empresas, en este caso para las industrias de confección influirían directamente para poder comercializar las prendas de vestir en un ámbito libre y óptimo, por ejemplo, establecer un costo mínimo y máximo sobre el precio que deba tener cada prenda de vestir y la empresa deberá tomar una decisión sobre el valor final de la prenda.

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Guayas, Azuay y Tungurahua. La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir para trabajo como otras manufacturas, concretamente la línea de hogar.

### ❖ **El socialismo del siglo XXI**

El presidente Correa planteó que el neoliberalismo se impuso en la región con engaños y actitudes optimistas, donde se pretendió hacer creer que el mercado lo resolvería todo. El socialismo del Siglo XXI es participativo y radicalmente democrático, tiene como reto presentar una nueva concepción del desarrollo, en la que se busque vivir bien, no vivir mejor, debiéndose incorporar cuestiones como la equidad de género, regional o étnica, además de la armonía con la naturaleza., El nuevo modelo busca acortar la brecha entre ricos y pobres en América Latina. Propone que se mantenga la propiedad privada, pero que esta pase a los trabajadores, para que no haya acumulación de capital. En el socialismo del siglo XXI, se plantea una democracia más representativa. Democracia no es tener elecciones cada cuatro años, es que los ciudadanos a través de las urnas

puedan designar a sus mandantes, para que administre y rinda cuentas cuando el pueblo ecuatoriano lo solicite.

El socialismo del siglo XXI no debe sostener la estatización generalizada de los medios de producción, sino en todo caso su democratización, coloca el centro de la vida nacional a la política y no a la economía, como se hizo durante lo que llamó la larga noche neoliberal.

De igual manera lo que se quiere con el socialismo del siglo XXI es que ya no haya más explotación a los trabajadores, ni reducción de salarios es una barbaridad decir que en un país como el nuestro no se necesita del Estado, entonces quién va a dar educación, salud y construir infraestructura productiva, el Estado juega un rol fundamental en la economía.

### **2.2.1.3 Factor Tecnológico**

Debido a la importancia del mercado interno, una de las metas a corto y mediano plazo del sector de la confección es recuperarlo ganándole la batalla a la informalidad y a los productos baratos provenientes de terceros países. Se sabe que no es tarea fácil, pero con innovación, tecnología y apoyo de las autoridades de control, los empresarios textiles ven alcanzable este objetivo.

Uno de los factores más sobresalientes que actualmente determinan el destino de las empresas en Ecuador es, sin duda, la tecnología.

El entorno de las organizaciones presenta día a día nuevas tecnologías que reemplazan las anteriores; a la vez que crean nuevos mercados y oportunidades de comercialización.

Los cambios en la tecnología pueden afectar seriamente las clases de productos disponibles en una industria y las clases de procesos empleados para producir esos productos.

En las últimas décadas con el surgimiento de nuevas tecnologías se ha incrementado el deterioro del ecosistema, sin embargo la ciencia y la tecnología son en sí instrumentos que aplicados en forma racional permiten alcanzar un desarrollo sustentable de la empresa.

En cuanto a la tecnología de información, los principales productores y comercializadores de todo el mundo se han dedicado a explorar nuevos métodos de distribución y marketing en los tradicionales sistemas de ventas y distribución. Conscientes de la gran competencia a nivel del mundo, han considerado estas nuevas formas como un amplio abanico de nuevas oportunidades para conquistar el mercado.



A pesar del aumento de ventas en estos últimos meses la empresa no ha podido renovar su maquinaria, a una nueva con tecnología de punta y tan solo ha logrado cambiar en un 10% los equipos de computación destinados al departamento de producción a la unidad de bordado, lo que ha ocasionado efectos favorables como la optimización de tiempo al realizar el bordado en la prenda de vestir, la mejora del diseño de los logos a bordar y desfavorables ya que el proceso de producción lo siguen llevando a cabo con la maquinaria antigua, la falta de éstos recurso ocasionan retraso en la producción.

#### **2.2.1.4 Factor Legal**

El gobierno desarrolla una política pública para guiar el comercio y establece un conjunto de leyes y regulaciones que limitan los negocios en beneficio de la sociedad, para asegurarse que las empresas asuman la responsabilidad de los costos sociales de sus actos.

Lamentablemente, la industria textil nacional se ha visto afectada por dos graves problemas: el contrabando y la invasión de productos provenientes de China.

**Contrabando.-** Este método de comercio, indiscutiblemente ilegal, ha existido por siempre y desde siempre y ha sido el origen de grandes fortunas a nivel mundial. Por desgracia, Ecuador no podía estar al margen de este mal y muchos comerciantes inescrupulosos han optado por esta vía para traer mercancías al país. La industria textil es el segundo sector manufacturero más afectado por el contrabando (17% del total).



La Ley Orgánica de Aduanas (LOA) establece regímenes aduaneros especiales que pueden ser utilizados tanto para importar como para exportar mercancías; y 3 regímenes particulares o de excepción. Los más comunes son:

### **1. Depósitos Aduaneros**

La LOA define al depósito aduanero como el régimen suspensivo de pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la Administración los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados e industriales.

### **2. Devolución condicionada (Drawback)**

La LOA define este régimen como aquel por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señale el Reglamento de la LOA, en los siguientes casos:

- Las sometidas en el país a un proceso de transformación
- Las incorporadas a la mercancía
- Los envases o acondicionamientos.

### **3. Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero durante un plazo determinado para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. La empresa tomará debida cuenta esta variable por cuanto desde el 2009 importará sus materias primas para la confección de las prendas a vestir que ofrece al mercado y los equipos de seguridad industrial para su comercialización.

## **2.2.2 INFLUENCIA MICROAMBIENTALES**

### **2.2.2.1 Clientes**

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

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

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

La comercialización de prendas de vestir desde sus inicios, ha tenido procesos de negociación muy informales. Es importante aclarar que debido a que no existen en general negociaciones formales en la industria, los pagos por parte del comprador se alargan hasta 60 días dependiendo de la época del año, lo que afecta directamente al poder de pago de este en el mercado local.

La falta de evaluación del riesgo por parte de algunas empresas a hecho que muchos clientes de la noche a la mañana desaparezcan, y dejen grandes deudas impagables al sector industrial. Actualmente debido al continuo control realizado por el Servicio de Rentas Internas y demás organismos de control, las empresas industriales exigen y extienden documentos legales para evitar problemas con el fisco.

**Tabla N°. 5: Clientes de la empresa**

SEÑORA MIRIAN PUMAGUALI	SEÑOR GERMAN MENDOZA
CUERPO DE BOMBEROS DE PUERTO QUITO	CUERPO DE BOMBEROS PUJILI
CUERPO DE BOMBEROS DE PASTAZA	CUERPO DE BOMBEROS ALAUSI
CUERPO DE BOMBEROS LAGO AGRIO	CUERPO DE BOMBEROS DE PILLARO
CUERPO DE BOMBEROS DE CHAMBO	CUERPO DE BOMBEROS CAÑAR
SEÑOR ANGEL ARIAS	MUNICIPIO DE ATACAMES
CUERPO DE BOMBEROS DE RIOBAMBA	UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI
SEÑOR PAUL SANCHEZ	FAMILIA
CUERPO DE BOMBEROS DE PELILEO	ARTEFACTA
CUERPO DE BOMBEROS DE SALCEDO	HOPITAL PROVINCIAL DE LATACUNGA
CUERPO DE BOMBEROS DE CUMANDA	EMILIO ULLOPAXI
CUERPO DE BOMBEROS DE YAGUACHI	JENGA PRODUCCION INTEGRAL
CUERPO DE BOMBEROS LA MANA	ELEPCO
CUERPO DE BOMBEROS LATACUNGA	PRODICEREAL
CUERPO DE BOMBEROS COLTA	SEÑOR ESTEBAN PROAÑO
SEÑOR SIMON GUALAN COLTA	SEÑORA MARIA HUILCAMAIGUA
CUERPO DE BOMBEROS DEL NAPO	ANETA
CUERPO DE BOMBEROS TENA	CUERPO DE BOMBEROS CHORDELEG

**FUENTE:** Registro de Ventas de COPPOLA DEL ECUADOR

### **2.2.2.2 Proveedores**

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

Al hablar de proveedores se debe mencionar al grupo de empresas o personas dedicadas a la comercialización de las diversas materias primas dentro de esta rama o a las empresas que se dedican a la producción nacional de las materias primas para las empresas industriales dedicadas a la confección. De esta manera se puede identificar a las empresas dependiendo de su función en la industria. Estos grupos son los proveedores de materia prima para ser utilizadas en el proceso de producción de la empresa.

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

A continuación se detalla los proveedores de la empresa:

**Tabla Nº. 7: Proveedores actuales de la Empresa**

<b>PROVEEDORES</b>	<b>PROVEEDORES</b>
TEJIDOS ROSSYT	MARATHON
INDUSTRIA Y COMERCIO LUIS HERNANDEZ	FENIX
DISTRIBUIDORA INSUCONFEC	ROTULO
ABRACOL	SR CALDERON
CALZADO GAMOS	BELECH
SANDRA COBO SALAZAR	JERSY DEL ECUADOR
INECPRO	SR. MULLULEMA
SR. JÁCOME	CANDO PUBLICIDAD INDUSTRIAL
SR. JAIME PEÑALOZA	LUIGUI VALDINI
SR: HECTOR PERAZA	SR. BRITO
SR.ELIAS DAHIT	FANCELA
SR. GRIJALBA	GRÁFICAS NUEVO MUNDO
SR. MIGUEL ARANDA	FRANCELANA
FERRETERIA SANSUR	SR AMABLE TACURI
SR OTTO MORA	MANTEX
SR. PAREDES	DISPROIN
SR. OLLAQUI	UNIFINSA
SR. MENDOZA ( MANTEX)	GERMAN MENDOZA

Fuente: Registro de Compras de COPPOLA

### **2.2.2.3 Competencia**

El principal exportador de textiles en el mundo es China. Para justificar esto es suficiente con indicar que es el principal proveedor de Estados Unidos, donde tiene una participación de las importaciones totales textiles del 18% (el 2008), lo que equivale a más de 20 mil millones de dólares de exportaciones a ese país. Obviamente Ecuador no está exento de esta invasión de productos textiles chinos, con el agravante que nuestro mercado es significativamente reducido, lo que genera una sobre oferta de productos, a bajo costo y de mala calidad, que dejan sin mercado a la producción nacional.

Según un estudio de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), las importaciones de productos textiles provenientes de la República Popular China, entre los años 2004 al 2008, crecieron en un 275,43% en promedio, habiendo productos en los que las importaciones crecieron por encima del 1.700,00%

### ❖ **Productividad y Competitividad**

La prosperidad y el desarrollo de una empresa o un grupo de empresas dependen del nivel de productividad y competitividad. La productividad es la generación de más bienes o productos, con el mejor o menor uso posible de los recursos, lo que garantiza un continuo bajo costo unitario. La competitividad puede definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios, mejores y más baratos que los de la competencia; es decir la competitividad no se hereda, no depende de la coyuntura económica es la capacidad para usar con eficiencia e innovar permanente la mano de obra los recursos naturales y el capital.

Las ventajas de la competitividad, se determinan por la habilidad de una empresa o grupo de empresas de innovar y mejorar continuamente sus productos, procesos y servicios, esta ventaja nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de dar a sus compradores.

La empresa debe buscar continuamente, una posición competitiva favorable en un ciclo industrial o sectorial, tratando de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial.

### **1. Contexto global**

El nuevo contexto global se ha convertido en un factor clave para la competitividad de los países en desarrollo. La globalización de los mercados puede favorecer su inserción en la economía mundial, y estimular los flujos internacionales de capital, tecnología y know-How que escasean localmente.

## **2. Industria Globales**

El desempeño económico y tecnológico de los actores locales también depende de la dinámica de las industrias globales en las que operan. La demanda global, las tendencias de crecimiento, la organización de la cadena de valor y sus niveles tecnológicos son otros factores determinantes para la competitividad. El éxito industrial requiere de empresas que sean capaces de crear competencias tecnológicas en productos y procesos. Esto, sin embargo, es costoso y arriesgado, sobre todo en países en desarrollo donde las fallas de mercado son más críticas y el marco institucional mucho más débil. La rapidez y eficiencia en crear tales capacidades industriales depende de ciertos factores nacionales

## **3. Ambiente de negocios.**

Un buen ambiente de negocios es un pre requisito indispensable para la competitividad industrial. La inflación, el tipo de cambio y las tasas de interés son elementos importantes que afectan a la competitividad.

## **4. Sistemas industriales**

Los sistemas industriales se pueden dividir en las industrias propiamente dichas y sus actores económicos a nivel micro, los sistemas de apoyo y la gobernabilidad industrial a nivel macro. El ambiente para la innovación, el progreso tecnológico y el aprendizaje colectivo dependen de los siguientes factores:

- **Las capacidades industriales de las empresas.-** Estas comprenden el capital humano, la tecnología, la inversión y otros recursos que son los factores estructurales más importantes de su rendimiento industrial competitivo.
- **Los sistemas de apoyo.-** Debido a las carencias internas de las empresas y las fallas de mercado en países en desarrollo, los sistemas de apoyo son claves para la competitividad industrial. Están constituidos por entes públicos y privados que ofrecen a las empresas servicios como el acceso al capital, al servicio tecnológico y los servicios de venta, marketing y exportación.

- **La gobernabilidad industrial.**- Refleja las capacidades del gobierno para definir una visión industrial, y para diseñar, implementar y monitorear los medios políticos necesarios para conseguirla.

**Grafico Nº. 6: Competitividad Industrial**



*Fuente: Competitividad Industrial del Ecuador [http://www.micp.gov.ec/onudi\\_libros/competitividad/11.htm](http://www.micp.gov.ec/onudi_libros/competitividad/11.htm)*

### 2.2.2.4 Precios

El precio es el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; también es uno de los elementos más flexibles, se puede modificar rápidamente a diferencia de las características de los productos.

Al mismo tiempo, la competencia de precios es el problema más grave que enfrentan las empresas. Pese a ello, muchas empresas no manejan bien la fijación de precios. Cada precio genera un nivel de demanda distinto y por tanto tiene un impacto diferente sobre los objetivos de marketing de la empresa.

La relación entre las diferentes alternativas de precio y la demanda resultante se captura en una curva de demanda. En el caso normal, la demanda y el precio tiene una relación inversa: cuanto más alto el precio, menor es la demanda. En el caso de los bienes de prestigio, la curva de la demanda a veces tiene pendiente ascendente.

COPPOLA, posee dos líneas de negocios; la confección de prendas de vestir para trabajo y la comercialización de equipos de seguridad industrial, la determinación de los precios lo realizan de la siguiente manera:

- Para la determinación del precio de venta de las prendas de vestir, lo realizan de manera empírica basándose en costos incompletos y costos fijados por la competencia, lo cual no es posible obtener el verdadero costo de la prenda confeccionada y establecer un margen de utilidad, es por ello que el precio es fijado de acuerdo al cliente, la forma de pago, cantidades, lo que podría ocasionar pérdidas económicas por la falta de control en la determinación del costo del producto.
- El precio de venta de los equipos de seguridad industrial se obtiene partiendo del precio de compra de la mercadería más un porcentaje de utilidad; la empresa fija un incremento del 40% sobre el valor de compra.

## **CAPÍTULO 3**

### **DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

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

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

#### **3.1 ANÁLISIS FODA**

Es un medio que permite realizar un diagnóstico rápido de la situación de cualquier empresa, considerando los factores externos e internos que la afectan y así poder delinear la estrategia para el logro satisfactorio de las metas y objetivos inherentes a la empresa.

Luego de la investigación correspondiente dentro y fuera de la empresa se ha logrado elaborar los siguientes listados que identifican las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

### 3.1.1 Fortalezas

N°	FORTALEZAS	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	Calificación en el Registro Único de Proveedores (RUP).	x		
2	Experiencia en el manejo del negocio, dada por una larga trayectoria, experiencia en el mercado y por contar con el Know How necesario.	x		
3	Alto poder de negociación con los proveedores.		x	
4	Poseer diseños exclusivos, factor clave del negocio el cual le permite tener una ventaja competitiva y así diferenciarse en el mercado.	x		
5	Cumplimiento debido en contratos con entes del Estado.	x		
6	Poseer cantidad importante de clientes.		x	
7	Disponer de recursos financieros necesarios.	x		
8	Las ventas y por ende las utilidades vienen creciendo satisfactoriamente.	x		
9	Contar con un plan de promociones.	x		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

#### Criterios:

**Impacto Alto:** se considera alto a las fortalezas existentes y continuas con las que cuenta la empresa e incide directamente en la actividad del negocio.

**Impacto Medio.-** son las fortalezas que no pueden ser aprovechadas de manera completa y frecuente, puesto que no solo depende de la empresa sino también del entorno.

**Impacto Bajo.-** califican como de bajo impacto a las fortalezas que posee la empresa pero no son aprovechadas en el giro del negocio.

### 3.1.2 Debilidades

N°	DEBILIDADES	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	Capital de trabajo mal utilizado		x	
2	No poseer un adecuado control de inventarios.	x		
3	Falta de capacitación al personal.		x	
4	No poseer un sistema de costos.	x		
5	Insuficiente e inequitativa administración del recursos humano especialmente con los obreros.	x		
6	No disponer con el personal necesario para el cumplimiento de objetivos.			x
7	Retraso en los niveles de producción.		x	
8	No cuentan con un direccionamiento estratégico.	x		
9	Disponer de maquinaria obsoleta para la producción.	x		
10	No disponer de supervisores en el departamento de producción.	x		
11	Resistencia al cambio.	x		
12	Falta de compromiso de los trabajadores con la organización.	x		
13	Poseer alto desperdicio de materia prima.	x		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

#### Criterios:

**Impacto Alto.-** calificación como alto las debilidades de la empresa y dada su relación y frecuencia inciden directamente en el negocio.

**Impacto Medio.-** son aquellas debilidades que tienen incidencia en la empresa pero presentan mejoramientos continuos dentro de la misma.

**Impacto Bajo.-** se consideran a las debilidades que posee la empresa pero que no afectan directamente al giro del negocio.

### 3.1.3 Oportunidades

N°	OPORTUNIDADES	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	Productos actuales y nuevos necesarios de alta demanda.	x		
2	Proveedores actuales cumplidos y serios.		x	
3	Captación de nuevos clientes y mercados potenciales para la nueva línea de negocios.	x		
4	Fidelidad de los clientes hacia la empresa.	x		
5	Mercado de ofertas suficientes que permiten mejorar las condiciones de compra.		x	
6	Apertura hacia el mercado internacional.	x		
7	Posibilidad de mejorar sus costos de producción y compra.	x		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

#### Criterios:

**Impacto Alto.-** califican así las oportunidades que se identifican plenamente en la actualidad, las mismas que deben ser aprovechadas.

**Impacto Medio.-** son aquellas oportunidades que tienen incidencia en la empresa pero no son muy atractivas.

**Impacto Bajo.-** se consideran a las oportunidades que no tienen incidencia en el giro del negocio, al menos por el momento.

### 3.1.4 Amenazas

N°	AMENAZAS	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
1	No cuenta con una tecnología de punta y por ende los costos serán crecientes.	x		
2	La difícil situación económica del país y del mundo, tiende a afectar los intereses de la empresa.	x		
3	Existe un stock permanente de inventario con un nivel máximo de materia prima.		x	
4	Con el incremento de la inflación el dinero pierde poder adquisitivo.	x		
5	Aumento de gastos financieros por contratación de créditos por valores excesivos.	x		
6	Competidores directos fuertemente posicionados en el mercado.		x	
7	El incumplimiento de las declaraciones tributarias trae como consecuencia el cierre, clausura y desprestigio de la empresa.	x		
8	Amplia gama de productos sustitutos o de menor calidad que se comercializan a menos precio.		x	
9	Productos extranjeros de bajo costo ingresan de contrabando al mercado.		x	

Elaborado por: Jackeline Pasquel

#### **Criterios:**

**Impacto Alto.-** se considera alto a las amenazas que ocasionarían serios problemas para la empresa.

**Impacto Medio.-** son aquellas amenazas que afectan a la empresa pero que pueden ser controladas por parte de los directivos y su impacto no sería grave.

**Impacto Bajo.-** se consideran a las amenazas que no inciden o no afectan a la empresa en la actualidad.

### 3.2 MATRICES FODA

Serán valoradas de acuerdo a la incidencia que tienen cada variable de análisis dentro de la matriz.

#### 3.2.1 Matriz de Áreas de Ofensiva Estratégica (FO)

	<b>OPORTUNIDADES</b>	Productos actuales y nuevos necesarios de alta demanda	Captación de nuevos clientes y mercados potenciales para la nueva línea de negocios.	Fidelidad de los clientes hacia la empresa.	Apertura hacia el mercado internacional.	Posibilidad de mejorar los costos de producción y ventas.	<b>TOTALES</b>
<b>FORTALEZAS</b>							
Calificación en el Registro Único de Proveedores (RUP).		5	5	5	3	3	<b>21</b>
Experiencia en el manejo del negocio dada por una larga trayectoria, experiencia en el mercado y por contar con el Know How necesario.		5	5	5	5	5	<b>25</b>
Poseer diseños exclusivos, factor clave del negocio el cual le permite tener una ventaja competitiva y así diferenciarse en el mercado.		5	5	5	5	5	<b>25</b>
Cumplimiento debido en contratos con entes del Estado.		3	5	1	3	5	17
Disponer de recursos financieros propios.		1	5	1	5	5	17
Las ventas y por ende las utilidades vienen creciendo satisfactoriamente.		5	5	5	1	5	<b>21</b>
Contar con un plan de promociones.		3	5	1	5	5	<b>19</b>
<b>TOTALES</b>		<b>27</b>	<b>35</b>	<b>23</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	

Elaborado por: Jackeline Pasquel

### 3.2.2 Matriz de Áreas de Respuesta (FA)

	<b>AMENAZAS</b>						
	No cuenta con una tecnología de punta y por ende los costos serán crecientes.	La difícil situación económica del país y del mundo, tiende a afectar los intereses de la empresa.	Con el incremento de la inflación el dinero pierde poder adquisitivo.	Aumento de gastos financieros por contratación de créditos por valores excesivos.	El incumplimiento de las declaraciones tributarias trae como consecuencia el cierre, clausura y desprestigio de la empresa. .	<b>TOTALES</b>	
<b>FORTALEZAS</b>							
Calificación en el Registro Único de Proveedores (RUP).	5	1	3	3	5	17	
Experiencia en el manejo del negocio dada por una larga trayectoria, experiencia en el mercado y por contar con el Know How necesario.	5	3	3	5	5	<b>21</b>	
Poseer diseños exclusivos, factor clave del negocio el cual le permite tener una ventaja competitiva y así diferenciarse en el mercado.	5	3	5	5	5	<b>23</b>	
Cumplimiento debido en contratos con entes del Estado.	5	5	5	1	5	21	
Disponer de recursos financieros propios.	5	5	5	5	5	<b>25</b>	
Las ventas y por ende las utilidades vienen creciendo satisfactoriamente.	1	5	5	3	5	<b>19</b>	
Contar con un plan de promociones.	1	5	3	5	5	19	
<b>TOTALES</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	27	<b>35</b>		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

### 3.2.3 Matriz de Áreas de Mejoramiento Estratégico (DO)

	<b>OPORTUNIDADES</b>						
	Productos actuales y nuevos necesarios de alta demanda	Captación de nuevos clientes y mercados potenciales para la nueva línea de negocios.	Fidelidad de los clientes hacia la empresa.	Apertura hacia el mercado internacional.	Posibilidad de mejorar los costos de producción y ventas.	<b>TOTALES</b>	
<b>DEBILIDADES</b>							
No poseer un adecuado control de inventarios.	5	5	3	5	5	<b>23</b>	
No poseer un sistema de costos.	5	5	5	5	5	<b>25</b>	
Insuficiente e inequitativa administración del recurso humano especialmente con los obreros.	3	5	3	5	5	<b>21</b>	
No cuentan con un direccionamiento estratégico.	3	5	5	5	1	19	
Disponer de maquinaria obsoleta para la producción.	5	5	5	5	5	<b>25</b>	
No disponer de supervisores en el departamento de producción.	3	5	1	5	5	19	
Resistencia al cambio.	5	5	5	3	5	<b>23</b>	
Falta de compromiso de los trabajadores con la organización.	5	5	5	5	5	<b>25</b>	
Poseer alto desperdicio de materia prima.	5	3	3	3	5	19	
<b>TOTALES</b>							
	39	<b>43</b>	35	<b>41</b>	<b>41</b>		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

### 3.2.4 Matriz de Área de Defensa Estratégica (DA)

	<b>AMENAZAS</b>						<b>TOTALES</b>
	No cuenta con una tecnología de punta y por ende los costos serán crecientes.	La difícil situación económica del país y del mundo, tiende a afectar los intereses de la empresa.	Con el incremento de la inflación el dinero pierde poder adquisitivo.	Aumento de gastos financieros por contratación de créditos por valores excesivos.	El incumplimiento de las declaraciones tributarias trae como consecuencia el cierre, clausura y desprestigio de la empresa. .		
<b>DEBILIDADES</b>							
No poseer un adecuado control de inventarios.	3	5	5	5	3	21	
No poseer un sistema de costos.	5	5	5	5	5	25	
Insuficiente e inequitativa administración del recurso humano especialmente con los obreros.	5	5	5	3	5	23	
No cuentan con un direccionamiento estratégico.	5	3	3	5	3	19	
Disponer de maquinaria obsoleta para la producción.	5	5	5	5	5	25	
No disponer de supervisores en el departamento de producción.	1	3	3	5	3	15	
Resistencia al cambio.	5	5	3	3	3	19	
Falta de compromiso de los trabajadores con la organización.	5	5	5	5	5	25	
Poseer alto desperdicio de materia prima.	5	5	5	5	1	21	
<b>TOTALES</b>	<b>34</b>	<b>41</b>	<b>39</b>	41	33		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

### 3.2.5 Matriz Resumen

<p style="text-align: center;"><b>MATRIZ FODA</b></p>	<p><b>FORTALEZAS (F)</b></p> <p>F1. Calificación en el Registro Único de Proveedores (RUP).  F2. Experiencia en el manejo del negocio dada por una larga trayectoria, experiencia en el mercado y por contar con el Know how necesario.  F3. Poseer diseños exclusivos, factor clave del negocio el cual le permite tener una ventaja competitiva y así diferenciarse en el mercado.  F4. Las ventas y por ende las utilidades vienen creciendo satisfactoriamente.  F5. Disponer de recursos financieros.</p>	<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <p>D1. No poseer un adecuado control de inventarios  D2. No poseer un sistema de costos.  D3. Insuficiente e inequitativa administración del recurso humano especialmente con los obreros.  D4. Disponer de maquinaria obsoleta para la producción.  D5. Resistencia al cambio.  D6. Falta de compromiso de los trabajadores con la organización.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <p>O1. Productos actuales y nuevos necesarios de alta demanda.  O2. Captación de nuevos clientes y mercados potenciales para la nueva línea de negocios.  O3. Apertura hacia el mercado internacional.  O4. Posibilidad de mejorar los costos de producción y compra.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS (FO)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Confección de prendas de vestir con la más alta calidad e insumos de primera.</li> <li>• Adquisición de materia prima a los mejores proveedores.</li> <li>• Innovación permanente en el diseño de las prendas.</li> <li>• Adquisición de un sistema que permita conocer el verdadero costo de las prendas de vestir de trabajo que la empresa confecciona.</li> <li>• Utilización de equipo especializado que asegure la calidad del producto.</li> <li>• Colocación del producto en el mayor número de establecimientos de venta.</li> <li>• No perder la vista a la competencia.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (DO)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diseñar e implementar un sistema de costos por órdenes de producción.</b></li> <li>• Elaboración de un manual de procesos en el cual indique el proceso de producción de la empresa.</li> <li>• Capacitación al personal de ventas.</li> <li>• Utilización de un sistema de control de inventarios.</li> <li>• Diseño de una planificación estratégica.</li> <li>• Segregación de responsabilidades a los administrativos.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <p>A1. No cuenta con una tecnología de punta y por ende los costos serán crecientes.  A2. La difícil situación económica del país y del mundo tiende a afectar los intereses de la empresa.  A3. Con el incremento de la inflación el dinero pierde poder adquisitivo.  A4. El incumplimiento de las declaraciones tributarias trae como consecuencia el cierre, clausura y desprestigio de la empresa.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS (FA)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer precios competitivos en los productos que aseguren la mantención de la empresa en el mercado con una utilidad razonable.</li> <li>• Adquisición de nueva maquinaria con tecnología de punta.</li> <li>• Ofrecer productos de alta calidad a un mejor precio.</li> <li>• Consecución de préstamos a una tasa de interés baja para el mejoramiento del proceso de producción en la empresa.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS (DA)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de planes formales que guíen a la empresa a definir sus objetivos, políticas, y en general todas aquellas actividades que permitan controlar el rendimiento de la empresa.</li> <li>• Analizar periódicamente la información pertinente sobre los clientes, la competencia, la tecnología, recursos y capacidades de la empresa.</li> <li>• Concienciar al propietario y administrativos de la empresa sobre la importancia que tiene el pago puntual de las obligaciones tributarias.</li> </ul>

Elaborado por: Jackeline Pasquel

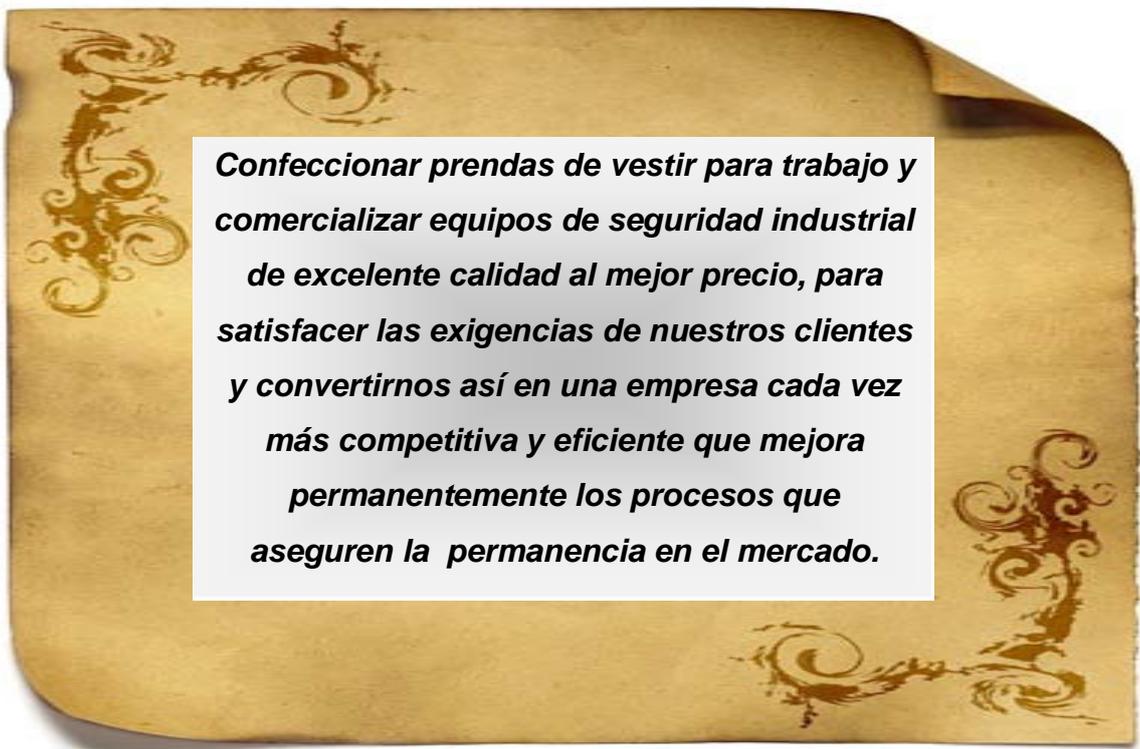
Una vez que se a descrito, ponderado, relacionado y vinculado la serie de elementos del análisis FODA, se está en capacidad de establecer los elementos de un direccionamiento estratégico factible para la empresa a continuación esta la propuesta.

### 3.3 MISIÓN

#### 3.3.1 Concepto

Es la razón de ser de la empresa, o el objetivo por el cual se creó y que es lo que se espera de ésta. Para lo cual es necesario tener ciertos elementos claves como son: la naturaleza del negocio, la razón para existir, el mercado al que sirve, las características generales del producto, la posición deseada en el mercado, los principios y valores.<sup>15</sup>

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



***Confecionar prendas de vestir para trabajo y comercializar equipos de seguridad industrial de excelente calidad al mejor precio, para satisfacer las exigencias de nuestros clientes y convertirnos así en una empresa cada vez más competitiva y eficiente que mejora permanentemente los procesos que aseguren la permanencia en el mercado.***

---

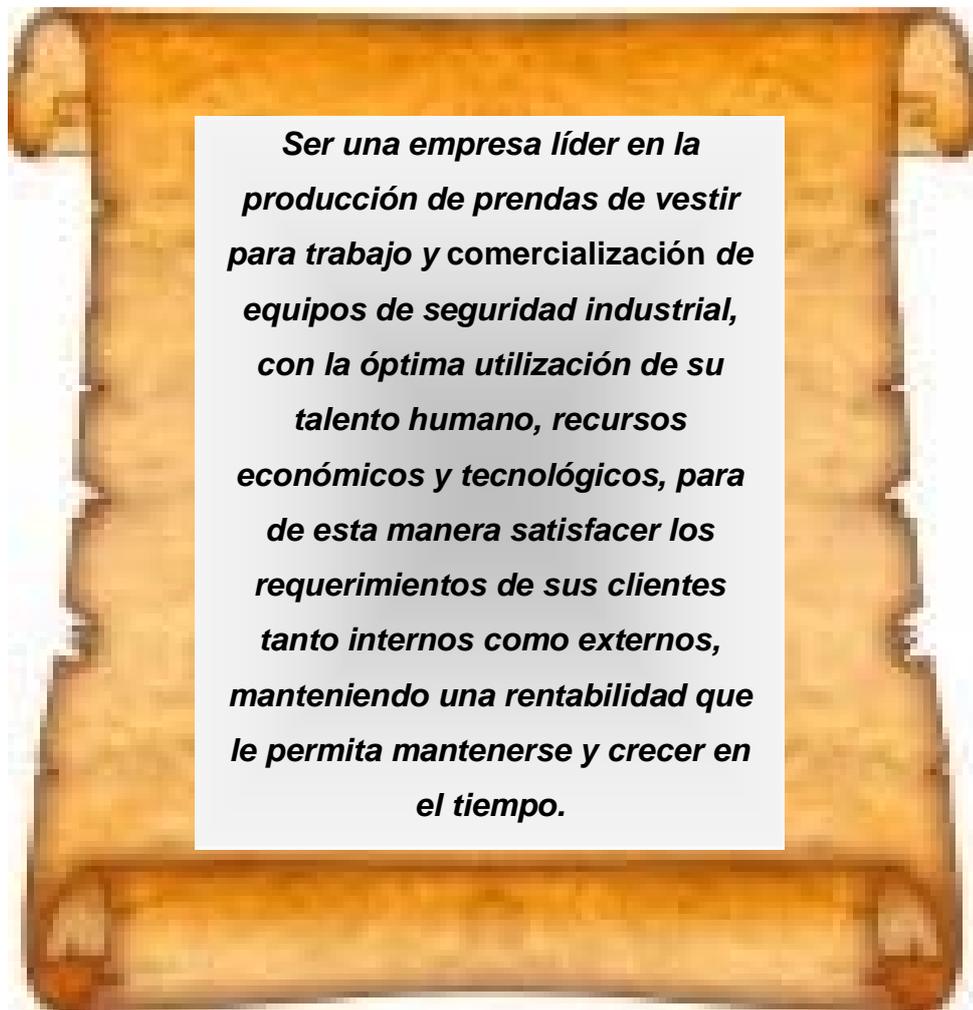
<sup>15</sup> Organización Aplicada,- Dr. Víctor Hugo Vásquez, página 106

## 3.4 VISIÓN

### 3.4.1 Concepto

Es una imagen ideal del futuro que deseamos para la empresa, basadas en los valores y convicciones de sus integrantes y se centra en lograr un estatus futuro bajo parámetros predeterminados.<sup>16</sup>

Bajo estos términos la visión de COPPOLA, para el año 2012 será:



---

<sup>16</sup> Organización Aplicada, Dr. Víctor Hugo Vásquez, página 107

## **3.5 OBJETIVOS**

### **3.5.1 Concepto**

Son los resultados que una organización desea alcanzar en un periodo determinado de tiempo, los objetivos están íntimamente ligados a la visión de la empresa y se constituyen en la definición formulada cuantitativamente como marco de tiempo y magnitud medible de cómo deseamos que la empresa se vea en el futuro.

### **3.5.2 Objetivos de las áreas**

#### **3.5.2.1 Administrativa Financiera**

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

#### **3.5.2.2 Comercialización**

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

### **3.5.2.3 Producción**

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

## **3.6 POLÍTICAS**

### **3.6.1 Concepto**

Las políticas de una empresa se constituyen en las normas que rigen el accionar y la toma de decisiones de la misma frente a determinadas situaciones.<sup>17</sup>

### **3.6.2 Políticas de Recursos Humanos.**

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

---

<sup>17</sup> Organización Aplicada, Dr. Víctor Hugo Vásquez, página 118

- Los días de descanso obligatorio deberán ser respetados pero en caso de necesidad de atender pedidos urgentes, las horas serán reconocidas y pagadas como extraordinarias.

### **3.6.3 Políticas de Compra**

- El personal encargado de la recepción de la materia prima debe hacer las verificaciones de calidad y cantidad.
- La selección de los proveedores se realizará dependiendo de las características de los insumos tomando en cuenta tiempo de entrega, precios y forma de pago.
- El pedido de insumos se realiza según la necesidad del producto, esto se lo hace por teléfono o personalmente con cada proveedor.

### **3.6.4 Políticas de Venta.**

- Se deberá exigir el anticipo del 50% para reservar el pedido o contrato, excepto casos especiales con el sector público.
- El financiamiento del producto se lo realiza hasta 15 días de salida la mercadería.
- Se aceptará devoluciones solo en caso de que el producto presente fallas.
- Para el financiamiento se observará el historial de ventas y pagos puntuales del cliente.
- Todos los pedidos, serán atendidos de acuerdo a la cantidad requerida por el cliente.
- Se realizan descuentos en ventas según la cantidad del producto vendido.

### **3.6.5 Política de Información**

- Todo dato, conjunto de datos, información trascendente, que se genere en el interior de la empresa desde distintas áreas necesariamente serán comunicadas por la vía regular al Gerente.

- Se prohíbe el uso, sin autorización de información, diseño de moldes y otras fórmulas creadas para el giro del negocio.

### **3.7 ESTRATEGIAS**

Son los caminos o mecanismos a seguir para responder a las nuevas exigencias del entorno y ubicar a la empresa en una relación ventajosa para el futuro, éstas deben formularse para explotar las oportunidades, evitar las amenazas, impulsar las fortalezas, eliminar las debilidades contribuyendo de esta manera al logro de la visión de futuro, de la misión y de los objetivos.

Las estrategias de la empresa son las siguientes:

- Confección de prendas de vestir con la más alta calidad e insumos de primera a través de la adquisición de materia prima a los mejores proveedores.
- Innovación permanente en el diseño de las prendas.
- Utilización de equipo especializado que asegure la calidad del producto.
- Colocación del producto en el mayor número de establecimientos de venta, sin perder de vista a la competencia.
- **Diseñar e Implementar un modelo de un sistema de costos por órdenes de producción.**
- Elaboración de un manual de procesos en el cual indique el proceso de producción de la empresa.

- Capacitación al personal de ventas, en materias inherentes a su función.
- Utilización de un sistema de control de inventarios.
- Diseño, socialización y aplicación de la planificación estratégica que aquí se propone.
- Establecer precios competitivos en los productos que aseguren la mantención de la empresa en el mercado con una utilidad razonable.
- Adquisición o actualización de nueva maquinaria con tecnología de punta.
- Consecución de préstamos a una tasa de interés baja para el mejoramiento del proceso de producción en la empresa.
- Elaboración de planes formales que guíen a la empresa a definir sus objetivos, políticas y en general todas aquellas actividades que permitan controlar el rendimiento de la empresa.
- Analizar periódicamente la información pertinente sobre los clientes, la competencia, la tecnología, recursos y capacidades de la empresa.

## **3.8 PRINCIPIOS Y VALORES**

### **3.8.1 PRINCIPIOS**

Son elementos éticos aplicados que guían las decisiones de la empresa y definen el liderazgo de la misma.

#### **Estado**

- Cumplir con las obligaciones que la industria tiene con el Gobierno mediante el pago de impuestos.
- Crear productos competitivos.
- Realizar negociaciones transparentes.

#### **Sociedad**

- Crear fuentes de trabajo.
- Implantar normas que impidan la contaminación del medio ambiente por la actividad laboral que realiza la industria de confección.

#### **Clientes**

- Ofrecer prendas de vestir con la más alta calidad
- Cumplir con las especificaciones que consten en el contrato de producción de las prendas de vestir en lo referente a los materiales a utilizar, tiempo de entrega y especificaciones pactadas.

#### **Proveedores**

- Cumplir con los plazos que se pacten en la adquisición de materia prima.

### 3.8.2 VALORES

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

Los principales valores que debe aplicar COPPOLA DEL ECUADOR son:

- **Responsabilidad:** Cuando la empresa tiene un contrato, acepta la responsabilidad de entregar un producto de calidad, cumpliendo siempre con los requisitos de sus clientes, satisfaciendo sus expectativas, respetando los acuerdos y compromisos adquiridos.
- **Lealtad.-** Por lealtad a sus clientes ofrecer productos garantizados en base al mejoramiento continuo de su infraestructura y personal. Por lealtad con sus trabajadores se preocupen de su desarrollo personal ya que ellos son la fuerza motriz de la empresa.
- **Honestidad.-** Debe existir honestidad en todas las acciones procurando salvaguardar los intereses de todos los miembros de la empresa y de los clientes.
- **Respeto.-** El respeto se lo vive en el día a día de la empresa, en el normal desarrollo de sus actividades, tanto al interior de la misma como con sus clientes y proveedores.
- **Excelencia.-** Orientada a maximizar el valor de la empresa, sobresaliendo en la satisfacción de sus clientes, empleados y proveedores.
- **Honradez.-** Todas las actividades que realice la empresa se caractericen por su transparencia y la rectitud con la que actúan todos sus trabajadores. Es preocupación del propietario que este valor sea practicado constantemente y en todos los niveles jerárquicos.
- **Compañerismo.-** Es fundamental para la empresa ya que siempre debe existir el apoyo mutuo entre todos los miembros de la empresa, logrando así cumplir con los objetivos de la misma.

## **CAPÍTULO 4**

### **ASPECTOS GENERALES DE LOS COSTOS**

#### **4.1 CONTABILIDAD DE COSTOS**

##### **4.1.1 Concepto**

Es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos, con ello facilita la toma de decisiones y el control administrativo.<sup>18</sup>

La contabilidad de costos es la técnica especializada de la contabilidad que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un servicio, o los procesos y actividades que fueran inherentes a su producción.<sup>19</sup>

Los costos sirven, en general, para tres propósitos:

1. Establecer el costo de los productos vendidos, a fin de poder calcular la utilidad o pérdida del periodo respectivo y presentarlos en el estado de resultados.
2. Controlar el uso de los elementos del costo mediante el reporte de datos, usos indebidos o demoras innecesarias, y optimizar las utilidades.
3. Ubicar las áreas, procesos, actividades y aspectos que encarecen el producto o impiden obtenerlo de manera económica y oportuna, identificando sus causas y efectos de corto y largo plazo.

##### **4.1.2 Importancia**

La contabilidad de costos es elemental para la elaboración y prestación de la información financiera de las transacciones comerciales, financieras y económicas realizadas por las entidades industriales, de servicios públicos y privados dicha información se utiliza en la toma de decisiones.

---

<sup>18</sup> Ramírez Padilla David. Contabilidad administrativa, 7ª edición 2004.

<sup>19</sup> *Ibid.*

### **4.1.3 Objetivos**

- Proporcionar información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa; de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha o desenvolvimiento de la misma, con relación a sus metas y objetivos trazados con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones<sup>20</sup>
- Registrar en forma clara y precisa, todas las operaciones de ingresos y egresos.
- Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.
- Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la empresa y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.
- Participar en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales y ayudar a coordinar las actividades en toda la empresa.

## **4.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN**

### **4.2.1 Concepto**

El costo es el desembolso económico que requiere la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio ex fábrica, (es la suma del costo más el beneficio). El costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo el pago de salarios, la compra de materiales, la producción de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa.<sup>21</sup>

El costo de producción para un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su

---

<sup>20</sup> <http://www.promonegocios.net/contabilidad/objetivos-contabilidad.html>

<sup>21</sup> Web <http://definicion.de/costo/>

producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y los costos indirectos de fabricación.

El análisis de los costos permite conocer qué, dónde, cuándo, en qué medida, cómo y porqué pasó, lo que posibilita una mejor administración del futuro.

#### 4.2.2 Diferencia entre Costos de producción y Gastos

**Tabla Nº. 8: Diferencias entre los costos de producción y gastos**

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>GASTOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de producción o por la prestación del servicio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los costos de producción son recuperables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los gastos no son recuperables.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Costo del producto o costos inventariables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gastos del periodo o gastos no inventariables.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los costos de producción se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados, y se reflejan dentro del Balance General.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los gastos no se incorporan a los inventarios y se llevan al Estado de Resultados a través de los gastos de ventas, gastos de administración y gastos financieros, del periodo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se relacionan a la función de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se relacionan con las funciones de distribución, administración y financiamiento de la empresa.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El costo de los artículos que vende una empresa de producción está dado por el costo de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El costos de los artículos que vende una empresa comercial, está dado por el costo de los artículos que compró.</li> </ul>

<p>Conceptos considerados como costos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mano de obra.</li> <li>▪ Sueldos y salarios del personal de planta.</li> <li>▪ Maquinaria.</li> <li>▪ Materias primas.</li> <li>▪ Mercancías.</li> <li>▪ Fletes.</li> <li>▪ Arrendamiento del local de planta.</li> <li>▪ Servicios públicos.</li> <li>▪ Depreciación de máquinas y equipos.</li> <li>▪ Daños y reclamos.</li> <li>▪ Otros.</li> </ul>	<p>Conceptos considerados como gastos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sueldos y salarios del personal administrativo.</li> <li>▪ Vendedores.</li> <li>▪ Arrendamiento de oficina.</li> <li>▪ Papelería.</li> <li>▪ Correo y teléfono.</li> <li>▪ Gastos de publicidad.</li> <li>▪ Transporte.</li> <li>▪ Mantenimiento del vehículo.</li> <li>▪ Depreciación de muebles y enseres de oficina.</li> <li>▪ Capacitación.</li> </ul>
--	---

### 4.2.3 Clasificación de los costos de producción y gastos.

#### 4.2.3.1 Según la función que cumplen:

- **Costo de Producción.-** Son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. Por ejemplo:
  - ❖ Costo de la materia prima y mano de obra que intervienen en el proceso productivo
  - ❖ Sueldos y cargas sociales del personal de producción.
  - ❖ Depreciaciones del equipo productivo.
  - ❖ Costo de los Servicios Públicos que intervienen en el proceso productivo.
  - ❖ Costo de envases y embalajes.
  - ❖ Costos de almacenamiento, depósito y expedición.

- **Gastos de Comercialización.-** Corresponden al área que se encarga de llevar los productos terminados desde la empresa hasta el consumidor. Por ejemplo
  - ❖ Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial.
  - ❖ Comisiones sobre ventas.
  - ❖ Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería.
  - ❖ Seguros por el transporte de mercadería.
  - ❖ Promoción y Publicidad.
  
- **Gastos de Administración.-** Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio. Por ejemplo:
  - ❖ Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa.
  - ❖ Honorarios pagados por servicios profesionales.
  - ❖ Servicios Públicos correspondientes al área administrativa.
  - ❖ Alquiler de oficina.
  - ❖ Papelería e insumos propios de la administración
  
- **Gastos de financiación.-** Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo:
  - ❖ Intereses pagados por préstamos.
  - ❖ Comisiones y otros gastos bancarios.
  - ❖ Impuestos derivados de las transacciones financieras.

#### 4.2.3.2 Según su grado de variabilidad

- **Costos Fijos.-** Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de tal manera que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

- ❖ Alquiler de planta.
  - ❖ Amortizaciones o depreciaciones
  - ❖ Seguros
  - ❖ Impuestos fijos
  - ❖ Servicios Públicos.
  - ❖ Sueldo y cargas de encargados, supervisores, gerentes, otros.
- **Costos Variables.-** Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por producir o vender. Por ejemplo:
    - ❖ Mano de obra directa (a destajo, por producción).
    - ❖ Materias Primas directas.
    - ❖ Envases, Embalajes y etiquetas.
    - ❖ Comisiones sobre ventas.
  - **Costos Mixtos.-** aquellos elementos que tienen algo de fijo y también algo de variable. Por ejemplo:
    - ❖ Energía eléctrica
    - ❖ Teléfono

#### 4.2.3.3. Según su asignación

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

#### 4.3.2.4 Según el momento que se determinan

- **Costo Histórico o real.-** se obtiene costos más precisos, puesto que a medida que se produce los bienes, simultáneamente se determinan cuanto cuestan con base en documentos y tablas en las que consten los precios de los elementos requeridos.
- **Costos Predeterminados.-** son costos razonables que se calculan por anticipado, permitiendo hacer aproximaciones que generarán costos precisos.

#### 4.3.2.5 Según su comportamiento

- **Costo Variable Unitario.-** Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para producir una unidad de producto terminado.
- **Costo Variable Total.-** Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos producidos o servicios vendidos en un período determinado; sea éste mensual, anual o cualquier otra periodicidad.
- **Costo Fijo Total.-** Es la suma de todos los costos fijos de la empresa
- **Costo Fijo Unitario.-** Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos producidos o servicios brindados.
- **Costo Total.-** Es la suma del Costo Variable más el Costo Fijo. Se puede expresar en Valores Unitarios o en Valores Totales.

## 4.3 ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCIÓN

### 4.3.1 MATERIALES O MATERIA PRIMA

#### 4.3.1.1 Concepto

Los materiales son los principales recursos que se usa en la producción; éstos se transforman en bienes terminados con la ayuda de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación. Constituyen todos los bienes, ya sea que se encuentre en estado natural o hayan tenido algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien.<sup>22</sup>

Es el elemento primario de la producción que sometido a un proceso es transformado a un bien final, es medible y se puede fácilmente cargar a un artículo determinado.<sup>23</sup>

#### 4.3.1.2 Clasificación

- **Materiales directos:** Son todos aquellos que pueden identificarse en la producción de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración de un producto, estos tienen la particularidad de ser fácilmente medibles en la cantidad, peso, volumen que forma parte del artículo terminado.
- **Materiales Indirectos:** Son aquellos que están involucrados en la elaboración de un producto, pero no se puede determinar con precisión la cantidad de materiales a utilizar en un artículo o conjunto de artículos determinados, éstos se agrupan como parte de los costos indirectos de fabricación.

#### 4.3.1.3 Importancia

Es necesario conocer el sistema contable que aplique la empresa en la valoración y control de los materiales, éste es de gran importancia para determinar los niveles de adquisición e inventario de la empresa.

A través del control de los materiales se podrá: eliminar las posibles desviaciones por robo o desperdicio, disminuir los riesgos de pérdidas por

---

<sup>22</sup> Zapata Pedro, Contabilidad de Costos. Herramienta para la toma de decisiones 2007, McGraw-Hill

<sup>23</sup> Naranjo Salguero Marcelo. Contabilidad de Costos. Imprenta Don Bosco Pág. 35

obsolescencia, eliminar las mermas por desgaste natural, controlar el exceso de capital ocioso, eliminar riesgos de contar con inventarios de bajo índice de rotación.

## 4.3.2 MANO DE OBRA

### 4.3.2.1 Concepto

La mano de obra representa el esfuerzo físico e intelectual que realiza el hombre con el objeto de transformar los materiales en partes, artículos acabados, obras concluidas, espacios cultivables o hatos ganaderos que estarán listos para la venta, utilizando su destreza, experiencia y conocimientos; esta labor se facilita con el uso de máquinas y herramientas dispuestas para el efecto.<sup>24</sup>

### 4.3.2.2 Clasificación

- **Mano de obra directa:** Es aquella directamente involucrada en la producción de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que tiene gran costo en la elaboración.
  
- **Mano de obra indirecta:** Esta constituida por la fuerza laboral que interviene en forma indirecta en la elaboración de un producto como es el caso de los supervisores, técnicos, personal de aseo, conserjes.

La fuerza laboral y la intelectual que se emplea en la empresa industrial se clasifica en:

- **Personal Productivo.-** Es la fuerza laboral que interviene directamente en el proceso productivo.
- **Personal Administrativo.-** Es el trabajo intelectual que desempeña el personal del Departamento Administrativo.
- **Personal de Ventas.-** Es el trabajo que utiliza la fábrica de su personal para la distribución y venta de los productos terminados.

### 4.3.2.3 Importancia

---

<sup>24</sup> Zapata Pedro, Contabilidad de Costos. Herramienta para la toma de decisiones. Pág. 97 2007, McGraw-Hill

La mano de obra es el segundo elemento del costo, es aquella que se emplea en el proceso de producción, una de las finalidades radica en llegar a establecer un verdadero control en el trabajo de los trabajadores, para que éstos no originen tiempo ocioso o mal utilizado, en la producción de un producto.

### **4.3.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

#### **4.3.3.1 Concepto**

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

Los costos indirectos de fabricación CIF, comprenden los bienes naturales, semielaborados o elaborados, de carácter complementario, así como servicios personales, públicos y generales y otros insumos indispensables para la terminación adecuada del producto final o un lote de bienes y servicios.<sup>25</sup>

#### **4.3.3.2 Características**

- **Complementarios pero indispensables.-** los componentes indirectos resultan fundamentales en el proceso de producción; sin ellos no se podría concluir adecuadamente un producto.
  
- **De naturaleza diversa.-** están constituidos por bienes fungibles y permanentes, suministros que se incorporan al producto y otros que sirven para mantenimiento y limpieza, servicios personales, servicios generales de distinta índole y en fin, componentes tan variados, que

---

<sup>25</sup> Zapata Pedro, Contabilidad de Costos. Herramienta para la toma de decisiones. Pág. 97 2007, McGraw-Hill

tratarlos, registrarlos, controlarlos y asignarlos es una tarea complicada.

- **Prorratableables.-** los CIF necesitan mecanismos idóneos de distribución, dada la naturaleza y variedad de sus componentes requieren un control exigente y adecuado.
- **Aproximados.-** generalmente no se pueden valorar y cargar con precisión a los productos en proceso debido, entre otras razones, a que una orden de trabajo puede iniciarse y terminar en cuestión de horas o días, en tanto que los CIF reales se identifican a fin de mes, por lo que conviene asignarlos mediante aproximaciones razonables.

#### 4.3.3.3 Clasificación de los CIF

- **Materia prima indirecta (MPI):** son los materiales y suministros menores y complementarios, de los que no se puede prescindir para la producción de un producto. Para el control y registro contable de la MPI a valores reales debe utilizarse el sistema permanente.
- **Mano de obra indirecta:** representa el costo de las remuneraciones devengadas por los trabajadores que ejercen funciones de planificación, supervisión y apoyo a las actividades productivas. En este grupo se ubican las remuneraciones del supervisor de fábrica, jefe de producción, superintendente de fábrica, controladores de calidad, medidores de tiempo, bodeguero de materiales, empacador, conserje de planta, tiempo ocioso inherente al proceso productivo, beneficios y prestaciones laborales de corto y largo plazo, etc.

- **Cargos indirectos.-** Intervienen en la transformación de los productos pero no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de la producción. Comprende los servicios o bienes que no han sido incluidos por ejemplo:
  - ❖ Depreciaciones de maquinaria, equipo, edificios y otros activos fijos utilizados en la producción.
  - ❖ Servicios básicos (luz, agua, teléfono) consumidos en el sector productivo.
  - ❖ Impuesto sobre la producción.
  - ❖ Pérdidas ocasionales de elementos directos e indirectos.
  - ❖ Accesorios y repuestos de máquinas y equipo.

## **4.4 SISTEMAS DE COSTOS**

Son el conjunto de procedimientos, técnicas, registros e informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos, que tienen por objeto la determinación de los costos unitarios de producción y el control de las operaciones industriales.

### **4.4.1 POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN**

#### **4.4.1.1 Concepto**

Es un sistema que permite las acumulaciones de los costos de producción que se causan en cada orden, esta orden se basa en pedidos para manufacturar artículos en cantidades limitadas o bien para tener un límite en el almacén de artículos terminados, capaz de surtir los pedidos probables a entregar a clientes.<sup>26</sup>

Se presenta cuando la producción tiene un carácter lotificado, que responde a instrucciones concretas y específicas de producir uno o varios artículos o un conjunto similar de los mismos. Cada producto se produce de acuerdo con las especificaciones del cliente, y el precio cotizado se

---

<sup>26</sup> Arthur Adelberg, Ralph – Polimeni, Frank, Página 35.

asocia estrechamente al costo estimado. Para el control de cada partida de artículos se requiere, por consiguiente, la emisión de una orden de producción.

#### **4.4.1.2 Características**

El sistema de órdenes de producción se implanta en aquellas industrias donde la producción es unitaria, o sea que los artículos se producen por lotes de acuerdo al pedido del producto.

- Permite reunir separadamente cada uno de los elementos del costo de producción para cada orden, ya sea terminada o en proceso de transformación.
- Es posible y resulta práctico lotificar y subdividir la producción, de acuerdo con las necesidades de cada empresa.
- Para iniciar la producción, es necesario emitir una orden de producción, donde se detalla el número de productos a laborarse, y se prepara un documento contable distinto (por lo general una tarjeta u hoja de orden de producción), para cada tarea.
- La producción se hace generalmente sobre pedidos formulado por los clientes.
- Existe un control más analítico de los costos.

#### **4.4.1.3 Ventajas y Desventajas**

##### **VENTAJAS**

- Permite establecer estimaciones futuras con base a los costos obtenidos.
- Da a conocer con todo detalle el costo de producción de cada orden de producción, básicamente el costo directo.
- Al conocer el valor de cada artículo, lógicamente se puede saber la utilidad o pérdida bruta de cada uno de ellos.

- La elaboración no es necesariamente continua, por lo tanto el volumen de producción es más susceptible de planeación y control en función de los requerimientos de cada entidad.

## **DESVENTAJAS**

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

## **4.4.2 POR PROCESOS DE PRODUCCIÓN**

### **4.4.2.1 Concepto**

Se presenta cuando la producción no está sujeta a interrupciones, sino que se desarrolla en forma continua e ininterrumpida, de tal manera que no es posible tomar decisiones aisladas para producir uno u otro artículo, sino que la producción está sujeta a una secuencia durante periodos indefinidos. La producción es en serie o en línea.

Es un sistema de acumulación de costos de producción por departamentos o centros de costos. Un departamento es una división funcional principal en una fábrica donde se realizan procesos de manufactura relacionados.<sup>27</sup>

### **4.4.2.2 Características**

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

---

<sup>27</sup> Molina Antonio, Contabilidad de Costos, Cuarta Edición, Página 253.

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

#### **4.4.2.3 Ventajas y Desventajas**

##### **VENTAJAS**

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

##### **DESVENTAJAS**

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

## **CAPÍTULO 5**

### **ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN DE “COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES”**

La actividad económica de COPPOLA DEL ECUADOR, es la confección de prendas de vestir para trabajo y la comercialización de equipos de seguridad industrial, sus clientes frecuentes son las entidades del Estado como, Cuerpos de Bomberos, Instituciones Civiles y Militares, Hospitales, Ministerios, pero también empresas y personas del sector privado como industrias.

A través de la nota de pedido que realicen los clientes de acuerdo a sus especificaciones, se podrá tener un conocimiento de las prendas a confeccionar según su calidad, tipo, modelo, talla y cantidad; con los datos obtenidos de esta nota se inicia el sistema con la emisión de la orden de producción.

Las órdenes de producción que se tramiten en la empresa se emitirán de acuerdo al tipo de contrato, el modelo que se utilizará en el taller industrial podría ser una guía a fin de disponer de órdenes de producción específicas a sus necesidades.

La empresa elaborará dos formatos de órdenes de producción, el formato “A” para la confección de prendas para trabajo individualizadas (chompas, levas, secos) y orden de producción con formato “B” para atender pedidos institucionales a grupos de trabajadores para quienes se deben confeccionar varias prendas.

Para la producción de prendas de vestir para trabajo el modelo de la nota de pedido es el siguiente:

**Figura Nº. 1**  
**Nota de Pedido**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>															
<b>Nota de Pedido Nº. _____</b>															
Cliente: _____								Responsable: _____							
Fecha de inicio: _____								Fecha de entrega: _____							
<b>Nombres</b>	<b>PEDIDO</b>														
	<b>Cant.</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>	<b>Cant</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>	<b>Cant.</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>	<b>Cant.</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>	<b>Cant.</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>
Elaborado por: _____								Aprobado por: _____							

Elaborado por: Jackeline Pasquel

La orden de producción con formato “A”, se utiliza cuando la prenda a confeccionar es de carácter individualizado, el modelo de este documento es el siguiente:

**Figura N°. 2**  
**Orden de Producción formato “A”**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>			
<b>Orden de Producción N°. _____</b>			
Cliente: _____		Artículo: _____	
Responsable: _____			
Fecha de inicio: _____		Fecha de entrega: _____	
<b>Nombres</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Talla</b>	<b>Color</b>
Elaborado por: _____		Aprobado por: _____	
<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>MATERIALES UTILIZADOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>

Elaborado por: Jackeline Pasquel

El formato de la orden de producción de formato “B”, se utilizará para las prendas que se confeccionan por lotes indicando el tipo de prenda, modelo, cantidades, tallas.

**Figura Nº. 3**  
**Orden de Producción formato “B”**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b> <b>Orden de Producción Nº. _____</b>														
Cliente: _____							Responsable: _____							
Fecha de inicio: _____							Fecha de entrega: _____							
<b>Nombres</b>	<b>PRENDA DE VESTIR</b>													
	<b>A</b>		<b>B</b>		<b>C</b>		<b>D</b>		<b>E</b>		<b>F</b>		<b>G</b>	
	OP Nº. _____		OP Nº. _____		OP Nº. _____		OP Nº. _____		OP Nº. _____		OP Nº. _____		OP Nº. _____	
	Cant.	Talla	Cant.	Talla	Cant.	Talla	Cant.	Talla	Cant.	Talla	Cant.	Talla	Cant.	Talla
Elaborado por: _____							Aprobado por: _____							

Elaborado por: Jackeline Pasquel

El Departamento de Contabilidad de la empresa aperturará la Hoja de Costos para el registro del proceso de producción de prendas de vestir, cuyo modelo es el siguiente:

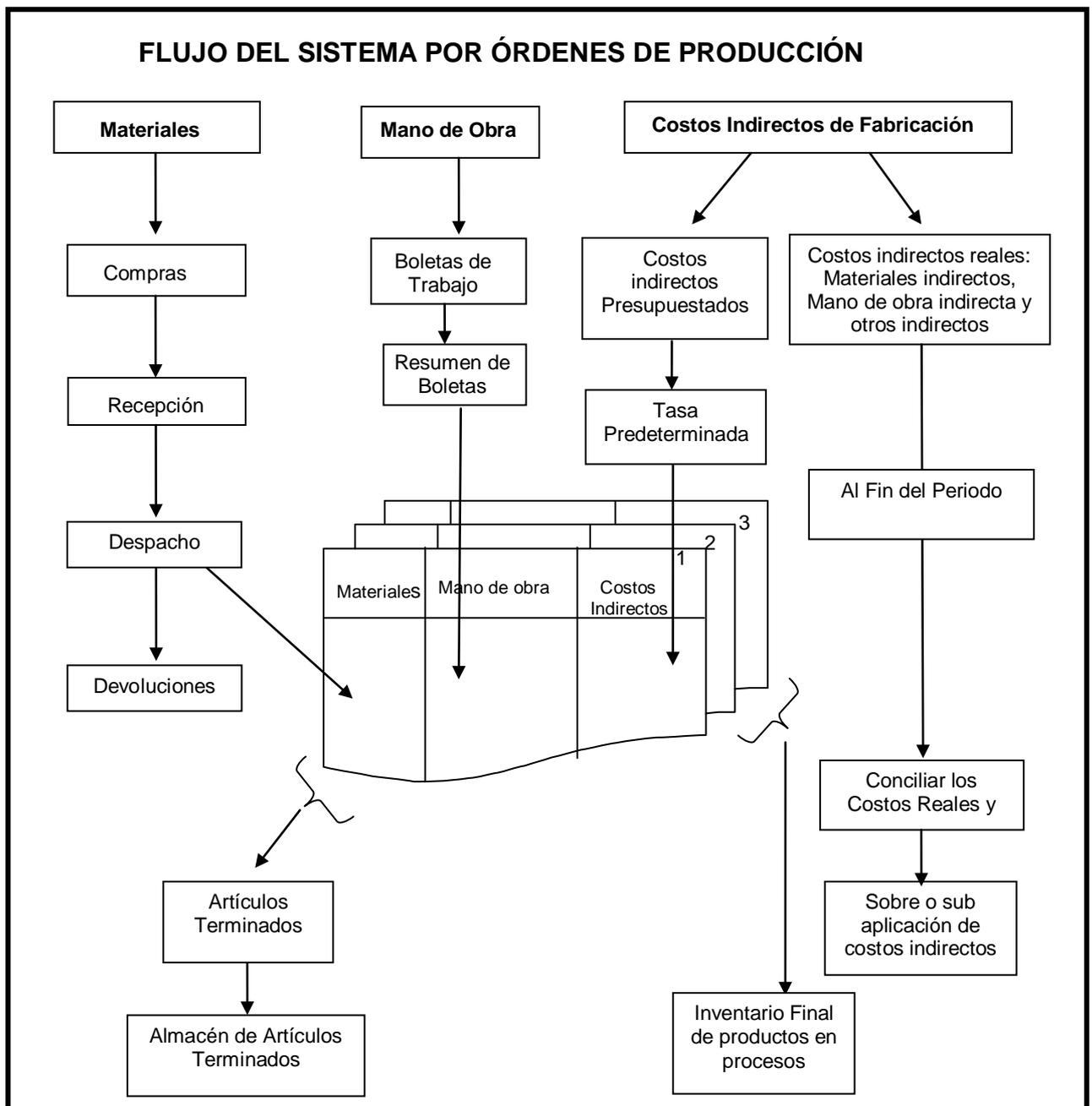
**Figura N°. 4**  
**Hoja de Costos**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>											
<b>Hoja de Costos</b>											
Orden de Producción N°. _____				Cliente: _____							
Artículo: _____				Cantidad Total: _____							
Talla _____		Cant. _____		Talla _____		Cant. _____		Talla _____		Cant. _____	
Talla _____		Cant. _____		Talla _____		Cant. _____		Talla _____		Cant. _____	
Talla _____		Cant. _____		Talla _____		Cant. _____		Talla _____		Cant. _____	
Fecha de inicio: _____				Fecha de entrega: _____							
Observación: _____											
Materia Prima Directa			Mano de Obra Directa					Costos Indirectos Fabricación			
Fecha	N/D	Costo \$	Fecha	Grupo	N° Horas	Costo	Total	Fecha	Tasa	Vol. real	Costo aplicado
				Confección							
				Corte							
				Bordado							
Total Material \$. _____			Total Mano de Obra \$. _____					Total Costos Indirectos \$. _____			
<b>Total Costos de Producción: \$ _____</b>						<b>Costo Unitario: \$ _____</b>					
<b>Determinación del Costo de Producción por Tallas</b>											
Talla	Cantidad	Puntos	%	Costo Unitario	C. Unitario * %		Costo de Producción por Tallas				
<b>TOTAL</b>											
Elaborado por: _____				Recibido por: _____				Aprobado por: _____			

Elaborado por: Jackeline Pasquel

El siguiente flujo de documentación contable permitirá la acumulación de los costos por órdenes de producción, también permite evidenciar los asientos contables que se obtendrán de este sistema:

**Gráfico Nº. 7**  
**Flujo por Órdenes de Producción**



Elaborado por: Jackeline Pasquel

## **5.1 TRATAMIENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DE LOS MATERIALES DIRECTOS**

Constituyen todos los bienes ya sean que se encuentren en estado natural o sobre quienes haya operado algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien que será algo o muy diferente a los materiales utilizados.

Los materiales directos comprenden aquellas existencias que están clasificados y registrados contablemente bajo la denominación de inventarios y que además de su fácil rastreo hacia las órdenes de producción, tienen precios significativos y las cantidades atribuibles a una orden son considerables; los materiales que reúnen estas tres condiciones son:

### **❖ Clasificación de los materiales directos**

- Telas
- Cinta Reflectiva
- Forros
- Insignias
- Pelón
- Plumón

**5.1.1 Compra de Materiales Directos.-** Consiste en comunicar a los responsables para que se inicie el proceso de compras, le corresponde al bodeguero dar este aviso según las existencias que vayan quedando en los distintos ítems, o en función de las órdenes de producción que se hayan expedido y del plan de adquisiciones que debe prepararse periódicamente.

**Figura N°. 5**  
**Orden de Compra**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>					
Orden de Compra N°. _____					
Señor: _____					
Fecha: _____					
Dirección: _____			Tel.: _____		
Cantidad	Unidad	Descripción	Código	Precios	
				Unitario	Total
				<b>Subtotal</b>	
				<b>IVA 12%</b>	
				<b>Total</b>	
<b>Jefe de compras</b>					

Elaborado por: Jackeline Pasquel

❖ **Asiento contable del proceso de compra**

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-XX-</b>				
	<u>Inventario Materia Prima</u>			xxx	
	Tela _____		xxx		
	IVA 12% pagado			xxx	
	<u>Proveedores</u>				xxx
	Proveedor _____		xxx		
	Retención en la fuente 1%				xxx
	v/ compra orden # ___ fact. ___				

En el caso de devolución de materiales a los proveedores el registro será el siguiente:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-XX-</b>				
	<u>Proveedores</u>			xxx	
	Proveedor _____		xxx		
	<u>Inventario materia prima</u>				xxx
	Tela _____		xxx		
	IVA 12% pagado				xxx
	v/ devolución compra orden #___ fact.____				

**5.1.2 Recepción de Materiales.-** Consiste en recibir a satisfacción los bienes comprados esta actividad está a cargo del bodeguero, quien debe contar y verificar la cantidad y calidad de los materiales que recibe. Debe exigir la entrega de la factura comercial o documento oficial que la sustituya.

**Figura N°. 6**  
**Nota de Entrega**

<b>INDUSTRIA Y COMERCIO LUIS HERNANDEZ</b>					
Nota de entrega N°: _____					
Srs.: Coppola del Ecuador					
Dirección: _____			Tel.: _____		
En atención a su orden N°. _____ de fecha _____ Guía remisión _____					
Mercadería despachada: _____ Medio de Transporte _____					
Cantidad	Unidad	Descripción	Código	Precios	
				Unitario	Total
La factura N°. _____ está viajando con la mercadería					
Atentamente,					
INDUSTRIA Y COMERCIO LUIS HERNANDEZ					

Elaborado por: Jackeline Pasquel

Nota: este documento externo puede ser reemplazado por la guía de remisión y en ocasiones por la factura.

Una vez recibido los materiales el bodeguero debe acomodar en lugares apropiados y bajo condiciones técnicas de seguridad y conservación. Como registro de control se deben mantener un método de valoración (tarjetas Kárdex) dentro del sistema permanente de inventarios.

El método a utilizar en el análisis de la empresa es el promedio ponderado el cual consiste en sumar el total de existencias (unidades) con el total del precio en dólares y luego dividir el total en dólares para el total de unidades, así se obtendrá el precio unitario de los artículos.

**Figura N°. 7**  
**Tarjeta Kárdex**

COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES											
TARJETA KÁRDEX											
Material: _____			Método de Valoración: _____								
Código: _____			Existencias: Máxima: _____								
Responsable: _____			Mínima: _____								
			Crítica: _____								
FECHA	DETALLE	Nº. Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
_____	_____	_____	_____	_____	_____						

Elaborado por: Jackeline Pasquel

**5.1.3 Despachos.-** A la unidad de bodega le corresponde el registro de los materiales directos que egresa hacia la respectiva orden de producción, con base a ésta se ordena la entrega de materiales, con fines productivos, el bodeguero elabora la nota de despacho en la que además del número de orden de producción deberá incluir todos los materiales enviados a la producción.

**Figura N°. 8**  
**Nota de Despacho Materia Prima**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>			
Nota de despacho N°: _____			
Para la orden de producción N°. _____		Fecha: _____	
Responsable _____			
Cantidad	Unidad	Descripción	Clasificación
Recibí Producción		Entregué Bodeguero	

Elaborado por: Jackeline Pasquel

Cuando los materiales directos se envían a la producción debe registrarse un asiento de diario cargando el inventario de productos en proceso o a la orden de producción específica en la cual se empleará el material contra la cuenta de inventario de materiales. Las salidas de materiales se asignan a cada orden y debe realizar un asiento de diario por el total entregado durante el día, o un asiento resumen al final de cada mes.

❖ **Asiento contable del proceso de despacho**

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	<u>Inventario Producto en Proceso</u>			xxx	
	Orden # _____		xxx		
	Orden # _____		xxx		
	<u>Inventario Materiales</u>				xxx
	Tela _____		xxx		

**5.1.4 Devoluciones Internas de los Materiales.-** Cualquier sobrante de materiales directos que amerite ser devueltos debe originar una reversión administrativa y contable para el efecto se usará el reingreso a bodega, cuyo modelo es el siguiente:

**Figura N°. 9**  
**Reingreso a Bodega de Materiales**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>				
Reingreso a Bodega de Materiales N°: _____				
Orden de Producción N°: _____			Fecha: _____	
Responsable _____				
Cantidad	Unidad	Descripción	Precios	
			Unitario	Total
Recibí		Entregué		
Bodeguero		Producción		

Elaborado por: Jackeline Pasquel

❖ **Asiento contable del proceso de devolución de materiales**

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	<u>Inventario Materiales</u>			xxx	
	Telas _____		xxx		
	<u>Inventario Productos en Proceso</u>				xxx
	Orden # _____		xxx		
	Orden # _____		xxx		

## 5.2 MANO DE OBRA

Es el esfuerzo físico o mental empleado en la elaboración de un producto, la empresa debe decidir en relación con su fuerza laboral que parte de esta corresponde a la producción, que parte a administración y que parte a ventas para luego, catalogarlos como mano de obra directa o indirecta.

**5.2.1 Mano de Obra Directa.-** Si el trabajador es asignado a tareas o funciones permanentes dentro de la producción de una prenda de vestir, se debe considerar el pago del salario como mano de obra directa.

A continuación se detalla de la mano de obra directa de la empresa en análisis:

- Costureras
- Maestro Sastre
- Planchadores
- Cortadores
- Bordadores

Los listados siguientes corresponden al personal que labora en la empresa a Enero de 2009,

**Tabla Nº. 9**  
**Personal Administrativo**

<b>Nº</b>	<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>	<b>No. ROL</b>
1	Luis Cornelio Salazar Molina	Gerente	1036
2	Elizabeth Pichucho Salazar	Contadora	1037
3	Pasquel Salazar Verónica	Jefe de RRHH	1038

**Tabla Nº. 10**  
**Personal de Ventas**

<b>Nº</b>	<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>	<b>No. ROL</b>
1	Chuqui Yánez José Luis	Chofer	1033
2	Flores Blanca	Vendedora	1034
3	Pruna Tapia Mónica Piedad	Vendedora	1035

**Tabla Nº. 11**  
**Personal de Producción Directo**

<b>Nº</b>	<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>	<b>Nº. ROL</b>
1	Aimacaña Chicaiza Martha María	Costurera	1010
2	Alomoto Chicaiza Fernando Alejandro	Cortador	1011
3	Chuqui Taco María Ester	Costurera	1012
4	Cárdenas Tania	Planchadora	1013
5	Claudio Chicaiza Joaquina	Costurera	1014
6	Corrales Cruz Juan Gustavo	Sastre	1015
7	Endara Taco Martha Rocío	Costurera	1016
8	Guanoluisa Chimba Blanca Daniela	Costurera	1017
9	Guanoluisa Sandra	Costurera	1018
10	Martínez Garzón Esmeraldas	Costurera	1019
11	Molina Alba Patricia	Costurera	1020
12	Molina Sánchez Julia Patricia	Cortadora	1021
13	Molina Leydy	Planchadora	1022
14	Panchi Chávez Germania Raquel	Costurera	1023
15	Passos Chusin María Inés	Bordadora	1024
16	Pullotaxi Yugla Carmen Edelina	Costurera	1025
17	Quimbita Panchi Lourdes Maribel	Costurera	1026
18	Tipanluisa Cánchala Vilma Verónica	Costurera	1027
19	Toapanta Chucete Inés	Costurera	1028
20	Toapanta Macato Mayra Elvia	Costurera	1029

**Tabla N°. 12**  
**Personal de Producción Indirecto**

<b>N°</b>	<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>	<b>N°. ROL</b>
<b>1</b>	Corrales Xavier	Bodeguero	1030
<b>2</b>	Passos Chusin María Rosario	Feje de Planta	1031
<b>3</b>	Aimacaña Chicaiza Jenny Margot	Cocinera	1032

**5.2.2 Tarjeta de Tiempo.-** El control de tiempo se lleva a través de una tarjeta de tiempo o reloj, es utilizada varias veces en el día por el empleado, al llegar, al salir a almorzar, al tomar un descanso y cuando termina de trabajar con el fin de controlar el número de horas en determinada orden.

La tarjeta muestra una descripción breve del trabajo realizado, proporciona información confiable para registrar el costo de la nómina.

La tarjeta de tiempo se utilizará en la orden de producción de formato "A", la misma que proporcionará información del tiempo empleado en la confección de un producto en particular.

**Figura Nº. 10**  
**Tarjeta de Tiempo**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>							
<b>Tarjeta de Tiempo</b>							
Trabajador: _____				Nº. Rol _____			
Semana del: _____ al _____ de _____ del 20____							
Orden de Producción: _____				Artículo: _____			
	<b>Domingo</b>	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miércoles</b>	<b>Jueves</b>	<b>Viernes</b>	<b>Sábado</b>
<b>Entrada</b>							
<b>Salida</b>							
<b>TOTAL HORAS</b>							
Total Horas normales: _____							
Horas Extras: _____							
<b>TOTAL HORAS:</b> _____							

Elaborado por: Jackeline Pasquel

A través del resumen de la tarjeta de tiempo se podrá obtener de manera oportuna y precisa el tiempo empleado en la producción de un pedido lo cual permitirá registrar el valor correspondiente de la mano de obra utilizada en la hoja de costos.

**Figura Nº. 11**  
**Resumen Tarjetas de Tiempo**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>				
<b>Resumen Boletas de Trabajo Semanal</b>				
Semana del: _____ al _____ de _____ del 20__				
Orden de Producción: _____				
Nombres	Cargo	Horas	Costo	Total
1				
2				
3				
4				
5				
.....				
<b>TOTAL \$</b>				

Elaborado por: Jackeline Pasquel

**5.2.3 Boletas de Trabajo.-** Cuando se da inicio a cada trabajo, el trabajador o el jefe de planta proceden a llenar las boletas de trabajo, indicando la hora de inicio de la labor productiva en una determinada orden de producción y la hora de culminación; de esta manera al finalizar un periodo se hace un análisis de las boletas de trabajo de los trabajadores, procediendo a realizar un resumen que indica el tiempo dedicado por cada trabajador a cada orden, igualmente se conoce la tarifa a aplicar por cada hora trabajada, de esta manera se multiplica el Nº. de horas por la tarifa correspondiente y se obtiene el costo por acumular en cada orden de producción. Luego de registrar el costo correspondiente en cada orden se efectúa el registro contable. Las boletas de trabajo se utilizaran en la orden de producción de formato “B”.

**Figura Nº. 12**  
**Boleta de Trabajo**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>						
<b>Boleta de Trabajo</b>						
Trabajador: _____ Nº. Rol _____						
Semana del: _____ al _____ de _____ del 20____						
Día	OP Nº. _____					
Lunes						
Martes						
Miércoles						
Jueves						
Viernes						
Sábado						
<b>TOTAL HORAS</b>						
Observaciones: _____						
Aprobado por: _____						

Elaborado por: Jackeline Pasquel

A través del resumen de la boleta de trabajo se podrá obtener de manera oportuna y precisa el tiempo empleado en la producción de un pedido lo cual permitirá registrar el valor correspondiente de la mano de obra utilizada en la hoja de costos.

**Figura Nº. 13**  
**Resumen Boletas de Trabajos**

COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES							
Resumen Boletas de Trabajo Semanal							
Semana del: _____ al _____ de _____ del 20 ____							
Nombres	Cargo	Costo Hora	Horas Trabajadas			Total horas	Total \$.
			OP Nº.____	OP Nº.____	OP Nº.____		
1							
2							
3							
4							
5							
						<b>TOTAL \$</b>	

Elaborado por: Jackeline Pasquel

**5.2.4 Elaboración de Rol de Pagos y Planillas de Provisiones**

**Sociales.-** La “compra” de la fuerza laboral se evidencia en los roles de pago, los datos de tiempos utilizados por las órdenes de producción se obtendrá de los informes de labores en base a las tarjetas de tiempo y el resumen de las boletas de trabajo.

**Figura Nº. 14**  
**Rol de Pagos**

COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES												
Rol de Pagos												
Correspondiente al mes de _____ 20__												
Nº.	Nombre	Salario Día	Días Trabajados	Salario Mes	Horas Extras	Bono	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a Recibir
								IESS	Anticipos	faltas		
1	A											
2	B											
3	C											
4	D											
5	E											
....	.....											
<b>TOTAL</b>												

Elaborado por: Jackeline Pasquel

**Figura Nº. 15**  
**Rol de Provisiones Sociales**

COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES									
Rol de Provisiones Sociales									
Correspondiente al mes de _____ 20__									
Nº.	Nombre	Cargo	Salario Mes	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Aporte Patronal	TOTAL
1	A								
2	B								
3	C								
4	D								
5	E								
....	.....								
<b>TOTAL</b>									

Elaborado por: Jackeline Pasquel

**5.2.5 Conversión del salario total en valor hora/hombre.-** El valor económico de una hora de mano de obra se obtiene dividiendo el costo total del salario de los trabajadores recibido al mes entre el número de horas efectivas laboradas.

El cálculo del costo hora se llevará a cabo en cada una de las unidades de trabajo del proceso productivo.

- **Unidad de Corte**

$$\text{Costo Hora} = \frac{\text{Costo Total Mano de Obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de Horas laboradas al mes}}$$

- **Unidad de Confección**

$$\text{Costo Hora} = \frac{\text{Costo Total Mano de Obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de Horas laboradas al mes}}$$

- **Unidad de Bordado**

$$\text{Costo Hora} = \frac{\text{Costo Total Mano de Obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de Horas laboradas al mes}}$$

**5.2.6 Contabilización de la Mano de Obra Directa.-** Incluye situaciones especiales que no se presentan en el registro de los materiales como son las retenciones a los empleados (IESS), prestaciones sociales (vacaciones, décimos, indemnización, vacaciones), días feriados trabajados, horas extras, tiempo ocioso, salario mínimo garantizado, planes de incentivos y contribución patronal del IESS.

❖ **Asientos contables del proceso de Mano de Obra**

- Transferencia de la MOD a producción

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	Inventario Productos en Proceso			xxx	
	Mano de Obra Directa				xxx
	V/ transferencia de la MOD a la producción				

- Pago MOD

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	Mano de Obra Directa			xxx	
	Bancos				xxx
	Anticipo sueldos				xxx
	IESS por pagar				xxx
	V/ Pago de mano de obra rol de pagos				

- Pago de provisiones y beneficios de ley

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	Provisiones y Beneficios Sociales			xxx	
	Décimo tercero por paga				xxx
	Décimo cuarto por pagar				xxx
	Vacaciones por pagar				xxx
	Fondos de Reserva				xxx
	Aporte Patronal				xxx
	V/ Pago de mano de obra provisiones y beneficios				

### **5.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

Los costos indirectos de fabricación como lo indica su nombre son todos aquellos recursos que no se relacionan directamente con el producto, pero contribuyen y forman parte del costo de producción, se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y la carga fabril.

**5.3.1 CIF Reales.-** Estos costos se deben registrar tan pronto ocurran, es decir, cuando se reconozca el uso, consumo, extinción, manifestados por la presencia de documentos fuente.

Ejemplo: una nota de egreso indica los materiales indirectos se incorporaron a la producción; la factura de la empresa eléctrica indica que el servicio correspondiente se usó en la producción; es decir, pasan a formar parte del costo de producción de una o varias órdenes de producción.

Los rubros que comprenden los CIF reales son:

❖ **Materiales Indirectos.-** son aquellos utilizados en la elaboración de un producto, pero no son fácilmente identificables y son incluidos como parte de los CIF. Los materiales indirectos de la empresa en análisis son:

- Hilo
- Velcro
- Etiquetas
- Talla
- Visera
- Ojalillos

- Botones <sup>54</sup>
- Cierres
- Broches
- Tancas
- Cordón

Para el control y registro contable de la MPI a valores reales debe utilizarse el sistema permanente, el registro de las operaciones es el siguiente:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	<u>Inventario Inicial</u>			xxx	
	Inventario Materiales Indirectos		xxx		
	Capital				xxx
	Otras Cuentas				xxx
	V/ registro de inventario inicial de MPI				

- Adquisición de materiales indirectos

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	<u>Inventario Materiales Indirectos</u>			xxx	
	Hilo _____		Xxx		
	IVA 12% pagado			xxx	
	Bancos				xxx
	Retención en la fuente 1%				xxx
	v/ compra orden #____ fact_____				

<sup>54</sup> Material Directo en la confección de un Terno de Parada

- Devolución de materiales indirectos al Proveedor

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	<u>Bancos</u>			xxx	
	Banco _____		Xxx		
	<u>Inventario Materiales Indirectos</u>				xxx
	Hilos _____		Xxx		
	IVA 12% pagado				xxx
	v/ devolución compra orden #___ fact_____				

- Transferencia de los materiales Indirectos a Producción

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	<u>CIF Reales</u>			xxx	
	Materiales Indirectos		xxx		
	<u>Inventario Materiales Indirectos</u>				xxx
	Hilos _____		xxx		

❖ **Mano de Obra Indirecta.-** Si al trabajador se le asignan funciones generales como supervisión, planificación y control no vinculadas directamente con la producción, el pago del salario debe considerarse como mano de obra indirecta. A continuación se detalla de la mano de obra directa de la empresa en análisis:

- Jefe de Planta
- Cocinera
- Bodeguero

El registro de la MOI es el siguiente:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	<u>CIF reales</u>			xxx	
	Mano de Obra Indirecta		xxx		
	Bancos				xxx
	Otras Cuentas				xxx
	v/ Pago de MOI				

- ❖ **Carga Fabril.-** Comprenden los servicios y bienes que no han sido incluidos en el proceso de producción del producto.

Se detalla y ejemplifica los principales conceptos de carga fabril que se relacionan con la empresa:

- Depreciaciones de activos fijos de fábrica.
- Servicios por adelantado con pago a futuro (luz, agua, teléfono).
- Seguros de bienes de fábrica.
- Alimentación del personal de fábrica.
- Otros
- **Depreciaciones de activos fijos de fábrica.-** A la producción se asignan bienes de carácter permanente como edificios, naves industriales, muebles, equipos de computación, maquinarias entre otras por lo cual se debe calcular y registrar periódicamente, ya sea mensual, semestral e inclusive anual la depreciación de estos bienes. El método a utilizar es el de línea recta, se basa en el número de años de vida útil se presume que el activo se desgasta por igual durante cada periodo contable la fórmula es la siguiente:

$$\text{Depreciación} = \frac{(\text{valor o coste de adquisición} - \text{Valor residual})}{\text{Periodo de vida útil}}$$

➤ El asiento contable de la depreciación es el siguiente:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	<u>CIF reales</u>			xxx	
	Depreciación de Fábrica		xxx		
	Depreciación acumulada _____				xxx
	v/ registro de depreciación				

- **Servicios por adelantado con pago a futuro.-** en la empresa se recibe primero los servicios de energía, telefonía, agua y otros servicios para la producción y luego pagarlos. Si un servicio esta devengado debe ser registrado aunque no esté pagado.

➤ El asiento contable es el siguiente.

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	<u>CIF reales</u>			xxx	
	Energía eléctrica		xxx		
	Cuentas por Pagar				xxx
	v/ registro de consumo de servicios básicos				

Una vez recibida la factura se procede a registrar el consumo del servicio, ante esta noticia se procede con el ajuste del costo registrado anteriormente:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	Cuentas por Pagar			xxx	
	Bancos				xxx
	v/ pago de consumo de servicios básicos				

- **Prepagados o costos anticipados.-** Son insumos de fábrica que se adquieren por adelantado, ya sea para asegurar el precio o disponer de ellos de manera oportuna. La compra anticipada del bien o servicio se debe contabilizar de la siguiente manera:

➤ Asiento contable es el siguiente

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	Seguros Prepagados de fábrica			xxx	
	Banco				xxx
	v/ pago por servicio Prepagados				

A fin de mes cuando ya se han usado los bienes o devengado los servicios que se pago por adelantado el registro será:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	-xx-				
	<u>CIF reales</u>			xxx	
	Seguros de Fábrica		xxx		
	Seguros Prepagados de fábrica				xxx
	v/ pago por el uso de los servicios Prepagados				

Este proceso de cálculo y reparto a de repetirse mes a mes o antes si se contrata el uso o consumo, hasta la preparación del estado contable.

**5.3.2 CIF Aplicados.-** la empresa trabaja bajo las notas de pedido que recibe de los clientes, cuya duración puede requerir horas o quizás de algunos días, en tanto, que los CIF reales se reconocen al finalizar un mes de actividades. Por eso, se necesita un mecanismo para llegar con oportunidad y con alguna seguridad al costo de este elemento; este mecanismo es el presupuesto de los CIF desde donde se establecerá la tasa predeterminada.

Es muy importante clasificar los CIF entre fijos, variables y mixtos de la forma más exacta posible para establecer, si cualquier aumento o disminución en el costo unitario se debe a un aumento o disminución en el costo fijo por unidad o a la falta de un adecuado control de los costos variables.

- ❖ **CIF Fijos.-** permanecen constantes durante un período relevante, independientemente de los cambios en los niveles de producción dentro de ese período.

En la empresa se catalogan como fijos los siguientes:

- Seguros
  - Depreciaciones de activos fijos (línea recta)
  - Mantenimiento de maquinaria
  - Sueldos indirectos
- 
- ❖ **CIF Variables.-** cambian en proporción directa al nivel de producción, cuando mayor sea el total de unidades producidas, mayor será el total de costos indirectos de fabricación variables.
- Materiales directos e indirectos
  - Energía
  - Repuestos y accesorios
  - Lubricantes y combustible

❖ **CIF Mixtos.-** no son totalmente fijos ni totalmente variables en su naturaleza. Estos deben separarse de componentes fijos y variables para propósitos de planeación y control.

- Energía eléctrica
- Servicio de telefonía
- Servicio agua potable

**5.3.3 Presupuesto de los CIF.-** las empresas antes de inicio de año preparan los presupuestos de ventas y de producción, éstos se fundamentan en estudios de mercado, los cuales permiten fijar el nivel de producción, que no siempre será constante. Con mucha frecuencia, las condiciones reales de actividad de una empresa son diferentes de las proyectadas porque se presentan innumerables factores imprevistos que hacen fallar el mejor de los presupuestos.

Los CIF independientemente del nivel normal de producción que se haya establecido, se pueden presupuestar de acuerdo a dos técnicas diferentes: la primera con base en un presupuesto estático y la segunda con base en un presupuesto flexible.

Para la aplicación en esta empresa se utilizará el presupuesto estático considerando un solo nivel normal de actividad para predeterminar los CIF en un periodo específico, los costos generales se presupuestaran considerando que la empresa va a funcionar al 100% de su capacidad.

A continuación se presenta el formato del proceso de presupuestación para el año 2009:

**Figura Nº. 16**  
**Cédula Presupuestaria**

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>									
<b>Cédula Presupuestaria CIF Año 2009</b>									
<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Costos 2008</b>		<b>Presupuesto 2009</b>				<b>Total</b>
			<b>Producción 90%</b>		<b>Producción 100%</b>				
			<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>Fijo</b>		<b>Variable</b>		
				<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>		
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
10									
<b>TOTAL</b>									

Elaborado por: Jackeline Pasquel

**5.3.4 Tasa Predeterminada (TP).**- El cálculo de esta tasa se hace con base en datos presupuestados y después se aplica a una producción real, dando un resultado que no es propiamente presupuestado ni real, sino aplicado.

De esta manera, sólo una tasa presupuestada y no una tasa real, permite calcular el costo total de una orden de producción en un periodo corto.

El cálculo de la tasa es bastante simple, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$TP = \frac{\text{CIF presupuestado ( Fijos + Variables + Mixtos)}}{\text{Volumen de Producción Presupuestado en (Horas/Hombre)}}$$

Al momento de aplicar la tasa predeterminada en la hoja de costos el asiento contable será el siguiente:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	Inventario Producto en Proceso CIF			xxx	
	Hoja de costos # _____		xxx		
	CIF Aplicados				xxx
	v/ asignación de los CIF a la hoja de costos				

**5.3.5 Variaciones de los CIF.-** Es la diferencia entre los CIF aplicados a la producción y el costo indirecto real de esa misma producción, esta variación puede ser desfavorable o favorable de acuerdo a los resultados obtenidos.

La variación neta se expresa con la siguiente fórmula.

$$VN = CIFA - CIFR$$

Los asientos contables de la variación de los CIF son los que a continuación se detallan:

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	CIF aplicados			xxx	
	Variación de CIF (Desfavorable)			xxx	
	CIF reales				xxx
	v/ registro de la variación de los CIF				

Fecha	Detalle	Código	Parcial	Debe	Haber
xxxxx	<b>-xx-</b>				
	CIF Aplicados			xxx	
	Variación de CIF (favorable)				xxx
	CIF Reales				xxx
	v/ registro de la variación de los CIF				

**CAPÍTULO 6**  
**APLICACIÓN DEL MODELO**  
**COSTEO ÓRDENES DE PRODUCCIÓN**

**6.1 TRANSACCIONES**

La empresa COPPOLA DEL ECUADOR, al 5 de enero de 2009 reinicia sus actividades presentando los siguientes saldos (en dólares):

Caja General	4.550,05
Bco. Pichincha	6.713,33
Produbanco CT. CTE. 02138946	8,745.89
Mercaderías	8.596,64
Materia Prima	15.287,58
Clientes Bomberos	4.897,48
Clientes Varios	3.568,45
I.V.A. en compras	2.584,84
Crédito Tributario Retención. Fuente I.V.A.	589,85
Retención Impuesto Renta	2.584,85
Edificios	120.000,00
Depreciación Acumulada edificios	(25.848,48)
Equipos de Computación	5.200,00
Depreciación Acumulada equipos de Comp.	(1.733,16)
Muebles y enseres	914,37
Vehículos	28.000,00
Depreciación Acumulada vehículos	(5.600,00)
Maquinaria y Equipos	75.845,48
Depreciación Acumulada maquinaria y equipo	(7.584,55)
Préstamos Bancarios	8.635,20
Proveedores General	15.856,58

Otras cuentas por pagar	15.848,45
Sueldos por Pagar	8.758,48
Aportes IESS por Pagar	1.070,00
I.V.A. Cobrado	874,08
Retención Compras Locales de Bienes	244,73
Retención Servicios 70%	20,80
Retención IVA 100% Bienes	157,28
Retención. Agua, Luz, Telecomunicación	4,82
Capital	195,842.20

(Cifras adaptadas a situación didáctica)

**Las transacciones del mes son:**

**07 de enero.-** El Cuerpo de Bomberos de Latacunga contrata la confección de 100 chompas negras, la misma que se registra en la nota de pedido N° 001.

**08 de enero.-** Se emite la orden de producción de formato "A" N° 001 para la confección del pedido N° 001 para el Cuerpo de Bomberos de Latacunga.

**9 de enero.** Según nota de despacho N° 001 se entrega a producción los materiales a utilizar en la orden N° 001

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Tela Restop Negra	Metros	200	3.85	770.00
Cinta Reflectiva	Metros	180	\$ 2.50	\$ 450.00
Plumón	Metros	160	\$ 2.20	\$ 352.00
Forro	Metros	160	\$ 2.50	\$ 400.00
Pelón	Metros	120	\$ 1.05	\$ 126.00
<b>TOTAL MPD</b>				<b>\$ 2,098.00</b>

**12 de enero.-** Devolución interna de materiales directos no utilizados en la orden de producción N° 001, según nota de despacho N° 001.

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Tela Restop Negra	Metros	30	\$ 3.85	\$ 115.50
Cinta Reflectiva	Metros	30	\$ 2.50	\$ 75.00
Plumón	Metros	10	\$ 2.20	\$ 22.00
Forro	Metros	10	\$ 2.50	\$ 25.00
Pelón	Metros	20	\$ 1.05	\$ 21.00
<b>TOTAL MPD</b>				<b>\$ 258.50</b>

**12 de enero.-** Se solicita materia prima indirecta según nota de despacho N° 002, para la orden de producción N° 001.

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Talla	Unidad	100	\$ 0.10	\$ 10.00
Etiqueta	Unidad	100	\$ 0.20	\$ 20.00
Cierres	Metros	80	\$ 0.65	\$ 52.00
Hilo	Metros	40000	\$ 0.0003	\$ 12.00
Broches	Unidad	400	\$ 0.17	\$ 68.00
<b>TOTAL MPI</b>				<b>\$ 162.00</b>

**13 de enero.-** Por mantenimiento de maquinaria se cancela \$65.00 se paga con cheque 0150.

**13 de enero.-** El cuerpo de Bomberos de Baños, contrata la confección de 100 camuflajes para la institución, la misma que se registra en la nota de pedido N° 002.

**13 de enero.-** Se emite la orden de producción de formato “B” N° 002 para la confección del pedido N° 002 para el Cuerpo de Bomberos de Baños.

**14 de enero.** Según nota de despacho N° 003 se entrega a producción los materiales a utilizar en la orden N° 002.1

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Tela Restop Camuflaje	Metros	200	\$ 4.39	\$ 878.00
Forro	Metros	50	\$ 2.50	\$ 125.00
<b>TOTAL MPD</b>				<b>\$ 1,003.00</b>

**15 de enero.** Según nota de despacho N° 004 se entrega a producción los materiales a utilizar en la orden N° 002.2

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Tela Restop Camuflaje	Metros	200	\$ 4.39	\$ 878.00
Pelón	Metros	150	\$ 1.05	\$ 157.50
Insignias	Unidades	150	\$ 1.00	\$ 150.00
<b>TOTAL MPD</b>				<b>\$ 1,185.50</b>

**15 de enero.-** Se concede anticipos de sueldos y salarios según el siguiente detalle:

- Jefe de planta               \$ 50 MOI.
- Bordadora                   \$100 MOD.
- Cortador Sr. Alomoto \$130 MOD.

**16 de enero.** Según nota de despacho N° 005 se entrega a producción los materiales directos a utilizar en la orden N° 002.3

<b>Materiales</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>
Tela camiseta	100	Metros

**16 de enero.-** Se cancela por lubricantes para la maquinaria \$30.00, se cancela en efectivo.

**19 de enero.-** Devolución interna de materiales directos no utilizados en la orden de producción N° 002.2, según nota de despacho N° 004.

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Tela Restop Camuflaje	Metros	30	\$ 4.39	\$ 131.70
Pelón	Metros	50	\$ 1.05	\$ 52.50
Insignias	Unidades	50	\$ 1.00	\$ 50.00
<b>TOTAL MPD</b>				<b>\$ 234.20</b>

**19 de enero.-** Se solicita materia prima indirecta según nota de despacho N° 006, para las órdenes de producción N° 002.1, N° 002.2 y N° 002.3

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Botones	Unidad	1600	\$ 0.18	\$ 288.00
Velcro	Metros	500	\$ 0.17	\$ 85.00
Talla	Unidad	100	\$ 0.10	\$ 10.00
Etiqueta	Unidad	100	\$ 0.20	\$ 20.00
Hilo	Metros	75000	\$ 0.0003	\$ 45.00
<b>TOTAL MPI</b>				<b>\$ 448.00</b>

**20 de enero.-** Se termina la orden de producción N° 001, por lo tanto se registra la MOD, en esta orden los operarios trabajaron de la siguiente manera:

<b>Unidad</b>	<b># Personas</b>	<b>Horas por persona</b>	<b>Total Horas</b>	<b>Costo Hora</b>	<b>Total</b>
Corte	2	20	40	\$ 2.33	\$ 93.36
Confección	17	22	374	\$ 1.80	\$ 672.15
Bordado	1	30	30	\$ 2.48	\$ 74.47
<b>Total horas empleadas</b>			<b>444</b>		<b>\$ 839.98</b>

**20 de enero.-** Se carga a la hoja de Costos los CIF en base a la tasa predeterminada.

**20 de enero.-** Transferencia de los artículos terminados a la bodega, según nota de ingreso de artículos terminados N° 001.

**20 de enero.-** Se entrega la producción terminada al Cuerpo de Bomberos de Latacunga, son productos gravados con tarifa 0%, el precio de venta es de \$45.00, según factura N° 0001. La cancelación es en efectivo (Transferencia Bancaria).

**22 de enero.-** Se cancelan a la empresa eléctrica \$345.00 por energía eléctrica, según planilla en efectivo, que corresponde a las órdenes de producción N° 001 y 002.

- Producción: \$160.00
- Ventas: \$100.00
- Administración: \$85.00

**23 de enero.-** Se cancela al canal 23 TV Color \$148.00, para la difusión de los productos que la empresa entrega a sus clientes, corresponde a un mes de publicidad.

**26 de enero.-** Se termina la orden de producción N° 002, por lo tanto se registra la MOD. La asignación de las horas para la orden se las realiza de la siguiente manera:

Unidad	# Personas	Horas por persona	Total Horas	Costo Hora	Total
Corte	2	35	70	\$ 2.33	\$ 163.38
Confección	17	26	442	\$ 1.80	\$ 794.35
Bordado	1	25	25	\$ 2.48	\$ 62.06
<b>Total horas empleadas</b>			<b>537</b>	<b>Total</b>	<b>\$ 1019.80</b>

Unidad	OP N° 002.1	OP N° 002.2	OP N° 002.3	Total Horas
Corte	28	28	14	70
Confección	221	132	89	442
Bordado		25		25
<b>Total horas empleadas</b>				<b>537</b>

**28 de enero.-** Se carga a la hoja de Costos los CIF en base a la tasa predeterminada.

**28 de enero.-** Transferencia de los artículos terminados a la bodega, según nota de ingreso de artículos terminados N° 002.

**28 de enero.-** Se entrega la producción terminada al Cuerpo de Bomberos de Baños, son productos gravados con tarifa 0%, el precio de

venta es de \$ 48.00, según factura N° 0002. La cancelación es en efectivo mediante (Transferencia Bancaria).

**30 de enero.-** Se cancela la mano de obra indirecta y se retiene el 9.35% correspondiente al aporte del IESS.

Rol de Pagos: \$ 768.00      Rol de Provisiones: \$ 243.41

**30 de enero.-** Se cancela al personal administrativo y ventas por sueldos y provisiones sociales ascienden a \$ 2.209.88, mismos que son pagados con cheque.

**30 de enero.-** Se cancela la mano de obra directa con cheque y se retiene el 9.35% que corresponde al aporte al IESS.

**30 de enero.-** Se termina las órdenes de producción pendientes, por lo tanto se registra la MOD. La asignación de las horas para la orden se las realiza de la siguiente manera:

<b>Unidad</b>	<b>Total</b>
Corte	\$ 879.06
Confección	\$ 1172.08
Bordado	\$ 879.06
	<b>\$ 2,930.19</b>

**30 de enero.-** se registra la utilidad o pérdida bruta en ventas

**31 de enero.-** Cierre de las cuentas de gasto

**31 de enero.-** Cierre de los ingresos

**31 de enero.-** registro de utilidad o pérdida del mes y cierre de la cuenta pérdidas y ganancias.

**Datos adicionales:**

El inventario inicial de los materiales directos son los siguientes: (ver Kárdex)

<b>Materiales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Tela Restop Negra	Metros	500	\$ 3.85	\$ 1,925.00
Tela Restop Camuflaje	Metros	500	\$ 4.39	\$ 2,195.00
Tela camiseta	Metros	300	\$ 3.50	\$ 1,050.00
Cinta Reflectiva	Metros	350	\$ 2.50	\$ 875.00
Forros	Metros	300	\$ 2.50	\$ 750.00
Plumón	Metros	500	\$ 2.20	\$ 1,100.00
Insignias	Unidades	500	\$ 1.00	\$ 500.00
Pelón	Metros	500	\$ 1.05	\$ 525.00
Otros....	.....	.....	.....	\$ 6,367.58

**15,287.58**

El costo hora de trabajado. (Ver Costo hora/hombre 6.10.1)

- Confección: a \$ 1.80
- Corte: a \$2.33
- Bordado: a \$2.48

La tasa predetermina es el resultado de relacionar el importe del presupuesto CIF, es decir \$ 37.173,01 con el número de horas que se aspira utilizar en la confección de las prendas de vestir durante el año, esto es 40320 horas, la tasa predeterminada será de \$ 0.92 (Ver tasa predeterminada 6.10.3).

## 6.2 PLAN DE CUENTAS

### COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES Plan de Cuentas

<b>Cuenta</b>	<b>Nombre</b>
<b>1.</b>	<b>ACTIVOS</b>
<b>1.1.</b>	<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>
<b>1.1.01.</b>	<b>CAJA</b>
1.1.01.001.	CAJA GENERAL
1.1.01.002.	CAJA CHICA
<b>1.1.02.</b>	<b>BANCOS MONEDA NACIONAL</b>
1.1.02.001.	BCO. PICHINCHA CTA.
1.1.02.002.	PRODUBANCO CT. CTE. 02-201001213
<b>1.1.03.</b>	<b>ANTICIPO PROVEEDORES</b>
1.1.03.001.	ANTICIPO PROVEEDORES
<b>1.1.04.</b>	<b>INVERSIONES</b>
<b>1.1.05.</b>	<b>INVENTARIOS</b>
1.1.05.001.	MERCADERÍAS
1.1.05.002.	MATERIA PRIMA
1.1.05.003.	PRODUCTOS EN PROCESO
1.1.05.004.	PRODUCTOS TERMINADOS
<b>1.1.06.</b>	<b>CLIENTES</b>
1.1.06.001.	CLIENTES BOMBEROS
1.1.06.002.	CLIENTES VARIOS
1.1.06.998.	CLIENTES OCASIONALES
1.1.06.999.	PROV.CTAS.INCOBRABLES
<b>1.1.07.</b>	<b>PRÉSTAMOS EMPLEADOS</b>
1.1.07.001.	PRÉSTAMOS BLANCA FLORES
<b>1.1.08.</b>	<b>CTAS. Y DOCTS. A COBR.L.PLAZO</b>
1.1.08.001.	DOCTS. A COBRAR L.PLAZO
1.1.08.002.	CTAS. A COBRAR L.PLAZO
1.1.08.003.	CTAS POR COBRAR COOP ASINFO
1.1.08.004.	CUENTAS POR COBRAR CORTO PLAZO
<b>1.1.09.</b>	<b>I.V.A.</b>
1.1.09.001.	I.V.A. EN COMPRAS
1.1.09.002.	CRED. TRIB. RET. FUENTE I.V.A.
1.1.09.003.	RETENCIÓN FUENTE A FAVOR 2007
1.1.09.004.	IVA SERVICIOS
1.1.09.005.	IVA ACTIVOS FIJOS
<b>1.1.10.</b>	<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>
1.1.10.001.	RET. IMPTO RENTA

<b>1.1.11.</b>	<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>
1.1.11.001.	SEGUROS PREPAGADOS
1.1.11.002.	PUBLICIDAD PREPAGADA
1.1.11.003.	GASTOS DE INVESTIGACIÓN
1.1.11.004.	AMORTIZ.ACUM.GTS.INVESTIGACIÓN
<b>1.2.</b>	<b>ACTIVOS FIJOS</b>
<b>1.2.01.</b>	<b>NO DEPRECIABLES</b>
1.2.01.001.	TERRENOS
<b>1.2.02.</b>	<b>EDIFICIOS</b>
1.2.02.001.	EDIFICIO E INSTALACIONES
1.2.02.002.	DEPRECIACIÓN ACUM EDIFICIO E INSTALACIONES
<b>1.2.03.</b>	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>
1.2.03.001.	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
1.2.03.002.	DEPREC, ACUM. EQUIP.COMPUT
1.2.03.003.	EQUIPO TELEFÓNICO
1.2.03.004.	DEPREC,ACUM.EQUIPO TELEFÓNICO
<b>1.2.04.</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>
1.2.04.001.	MUEBLES Y ENSERES
1.2.04.002.	DEPREC. ACUM. MUEBLES Y ENSERES
<b>1.2.05.</b>	<b>VEHÍCULOS</b>
1.2.05.001.	VEHÍCULOS
1.2.05.002.	DEPREC.ACUM.VEHÍCULOS
<b>1.2.06.</b>	<b>HERRAMIENTAS</b>
1.2.06.001.	HERRAMIENTAS
1.2.06.002.	DEPREC. ACUM HERRAMIENTAS
<b>1.2.07.</b>	<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>
1.2.07.001.	MAQUINARIA Y EQUIPOS
1.2.07.002.	DEPRECIACIÓN ACUM. MAQUINARIA Y EQUIPOS
<b>1.4.</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>
<b>1.4.01.</b>	<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>
1.4.01.001.	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
1.4.01.002.	AMORTIZ.GTOS.CONSTITUCIÓN
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>
<b>2.1.</b>	<b>PASIVOS CORRIENTES</b>
<b>2.1.01.</b>	<b>DEUDAS CON INSTIT. FINANCIERAS</b>
2.1.01.001.	SOBREGIROS BANCARIOS
2.1.01.002.	PRÉSTAMOS BANCARIOS
2.1.01.003.	ASEGURADORA DEL SUR
2.1.01.004.	AMERICAN EXPRESS
2.1.01.005.	DINERS CLUB
2.1.01.006.	VISA CARD
<b>2.1.02.</b>	<b>PROVEEDORES</b>
2.1.02.001.	TECNOMEGA
2.1.02.002.	LABORATORIO TÉCNICO

2.1.02.003.	MARITZA VELASQUEZ
2.1.02.004.	CONSUMO CELULAR POR PAGAR
2.1.02.005.	PROVEEDORES EVENTUALES
2.1.02.006.	PARTIDAS NO RECLAMADAS
2.1.02.497.	TEJIDOS ROSSY
<b>2.1.03.</b>	<b>CUENTAS Y DCTS. POR PAGAR</b>
2.1.03.001.	GRACIELA SALAZAR
2.1.03.002.	SANTIAGO MORALES
2.1.03.003.	OTRAS CUENTAS X PAG.
2.1.03.004.	SUELDOS POR PAGAR
<b>2.1.04.</b>	<b>OBLIGACIONES IESS E IMPUESTOS</b>
2.1.04.001.	APORTES IESS POR PAGAR
2.1.04.002.	PRESTAMOS AL IESS POR PAGAR
2.1.04.003.	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR
2.1.04.004.	I.V.A. COBRADO
2.1.04.005.	RET. COMPRAS LOCALES DE BIENES
2.1.04.006.	RET. SUMINISTROS Y MATERIALES
2.1.04.007.	S.R.I. POR PAGAR
2.1.04.008.	RET. SERV.PROFESIONALES
2.1.04.009.	RET.FUENTE RELACIÓN DEPENDENCIA
2.1.04.010.	RET. POR OTROS SERVICIOS
2.1.04.011.	RET. ACTIVOS FIJOS
2.1.04.012.	RET. POR SERVICIOS 70%
2.1.04.013.	RET 30% IVA BIENES
2.1.04.014.	RET.IVA 100% BIENES
2.1.04.015.	RET. AGUA, LUZ, TELECOMUNICACIÓN
2.1.04.016.	RESERVA DÉCIMO TERCERO
2.1.04.017.	RET. REPUESTOS Y HERRAMIENTAS
2.1.04.018.	RET. POR LUBRICANTES
2.1.04.019.	RET. SEGUROS
<b>2.1.05.</b>	<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>
2.1.05.001.	GARANTIAS RECIBIDAS
<b>2.1.06.</b>	<b>ANTICIPOS CLIENTES</b>
2.1.06.001.	ANTICIPO TRACTO MOTOR
2.1.06.002.	ANTICIPO LICEO ALBORADA
<b>2.1.07.</b>	<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>
2.1.07.001.	PRÉSTAMO VEHÍCULO
<b>3.</b>	<b>CAPITAL Y PATRIMONIO</b>
<b>3.1.</b>	<b>APORTES DIRECTOS</b>
<b>3.1.01.</b>	<b>CAPITAL</b>
3.1.01.001.	CAPITAL
<b>3.2.</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>3.2.01.</b>	<b>RESERVAS Y SUPERAVITS</b>
3.2.01.001.	APORTE PERSONAL

3.2.01.002.	UTILIDAD PÉRDIDA EJ. ANTERIORE
3.2.01.003.	UTILIDAD PÉRDIDA PRES. EJERCIC
<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>4.1.</b>	<b>INGRESOS CORRIENTES</b>
<b>4.1.01.</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>
4.1.01.001.	VENTAS 0% IVA
4.1.01.002.	VENTAS 12% IVA
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS EXTRAORDINARIOS</b>
<b>4.2.01.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>
4.2.01.001.	INTERESES GANADOS EN CUENTAS
4.2.01.002.	UTILIDAD EN VENTAS ACTIVOS
4.2.01.003.	DESCUENTOS PROVEEDORES
4.2.01.005.	INTERESES POR MORA
4.2.01.007.	OTROS INGRESOS
<b>5.</b>	<b>EGRESOS</b>
<b>5.1.</b>	<b>EGRESOS OPERAC.Y ADMINISTRATIVAS</b>
<b>5.1.01.</b>	<b>GASTOS DE VENTAS</b>
5.1.01.001.	MATERIA PRIMA
5.1.01.002.	MERCADERÍAS
5.1.01.003.	COMISIONES POR PAGAR
5.1.01.004.	SERVICIOS WEB, LICENCIAS
5.1.01.005.	COMISIÓN VENTAS
5.1.01.006.	COMBUSTIBLE POR INSPECCIONES
5.1.01.007.	ÚTILES OFICINA
5.1.01.008.	EQUIPOS TELEFÓNICOS
5.1.01.009.	CONSUMO CELULAR
5.1.01.010.	COMISIONES BANCARIAS
5.1.01.011.	HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN POR VENTAS
<b>5.1.02.</b>	<b>GASTOS SUELDOS</b>
5.1.02.001.	RENUMERACIÓN UNIFICADA
5.1.02.002.	HORAS EXTRAS
5.1.02.003.	COMP. SAL.PROC. INTEGRACIÓN
5.1.02.004.	DÉCIMO TERCER SUELDO
5.1.02.005.	DÉCIMO CUARTO SUELDO
5.1.02.006.	APORTE PATRONAL IEESS
5.1.02.007.	FONDO RESERVA IEES
5.1.02.008.	VACACIONES
<b>5.1.03.</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>
5.1.03.001.	MANTEN. Y REPAR. VEHÍCULO
5.1.03.002.	HONORARIOS
5.1.03.003.	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES
5.1.03.004.	ATENCION CLIENTES
5.1.03.005.	REFRIGERIOS Y ALMUERZOS
5.1.03.006.	PASAJES Y MOVILIZACIONES

5.1.03.007.	SERVICIOS TRANSPORTE
5.1.03.008.	GASTOS DE VIAJE
5.1.03.009.	MATERIALES DE OFIC. Y PAPELERIA
5.1.03.010.	N/D DE GASTOS BANCARIOS
5.1.03.011.	AGASAJOS TRABAJADORES
5.1.03.012.	GASTOS VARIOS
5.1.03.013.	TRABAJOS OCASIONALES
5.1.03.014.	MANTENIMIENTO OFICINA
5.1.03.015.	PEAJES
<b>5.1.04.</b>	<b>GASTO PRODUCCIÓN</b>
5.1.04.001	MANO DE OBRA DIRECTA
5.1.04.002	MANO DE OBRA INDIRECTA
5.1.04.003	MANTENIMIENTO MAQUINARIA
5.1.04.004	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN
<b>5.1.05.</b>	<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>
5.1.05.001	LUZ,AGUA,TELÉFONO
5.1.05.002	FAX MODEM
5.1.05.003	INTERNET
5.1.05.004	CELULARES (PLAN CORPORATIVO)
<b>6.</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>6.1.</b>	<b>RESULTADOS DE EJERCICIO</b>
<b>6.1.01.</b>	<b>CUENTAS TRANSITORIAS</b>
6.1.01.001.	PERD.Y GANAC.
6.1.01.002.	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS
6.1.01.003.	PÉRDIDA BRUTA EN VENTAS

A continuación se presenta los registros contables de la aplicación del modelo.

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**6. 3 Estado de Situación Inicial**

**Al 1 de enero de 2009**

**ACTIVOS**

**Activo Corriente**

Caja General	4,550.05
Bco. Pichincha	6,713.33
Produbanco CT. CTE. 02138946	8,745.89
Mercaderías	8,596.64
Materia Prima	15,287.58
Clientes Bomberos	4,897.48
Clientes Varios	3,568.45
I.V.A. en compras	2,584.84
Crédito Tributario Retención. Fuente I.V.A.	589.85
Retención Impuesto Renta	2,584.85
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>58,118.96</b>

**Activo Fijo**

Edificios	120,000.00
Depreciación Acumulada edificios	-25,848.48
Equipos de Computación	5,200.00
Depreciación Acumulada equipos de Computo	-1,733.16
Muebles y enseres	914.37
Vehículos	28,000.00
Depreciación Acumulada vehículos	-5,600.00
Maquinaria y Equipos	75,845.48
Depreciación Acumulada maquinaria y equipo	-7,584.55
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>189,193.66</b>

**Total Activos** **247,312.62**

**PASIVOS**

Préstamos Bancarios	8,635.20
Proveedores General	15,856.58
Otras cuentas por pagar	15,848.45
Sueldos por Pagar	8,758.48
Aportes IESS por Pagar	1,070.00
I.V.A. Cobrado	874.08
Retención Compras Locales de Bienes	244.73
Retención Servicios 70%	20.80
Retención IVA 100% Bienes	157.28
Retención. Agua, Luz, Telecomunicación	4.82
<b>Total Pasivos</b>	<b>51,470.42</b>

**PATRIMONIO**

Capital social	195,842.20
<b>Total Patrimonio</b>	<b>195,842.20</b>

**Total Pasivos + Patrimonio** **247,312.62**

**CONTADORA**

**GERENTE**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 6.4 LIBRO DIARIO

### COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES Libro diario

Folio: 1

FECHA		DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
MES	DÍA	1			
enero	5	Caja General		4,550.05	
		Bco. Pichincha		6,713.33	
		Produbanco CT. CTE. 02138946		8,745.89	
		Mercaderías		8,596.64	
		Inventario Materia Prima		15,287.58	
		Clientes Bomberos		4,897.48	
		Clientes Varios		3,568.45	
		I.V.A. en compras		2,584.84	
		Crédito Tributario Retención. Fuente I.V.A.		589.85	
		Retención Impuesto Renta		2,584.85	
		Edificios		120,000.00	
		Depreciación Acumulada edificios			25,848.48
		Equipos de Computación		5,200.00	
		Depreciación Acumulada equipos de Comp.			1,733.16
		Muebles y enseres		914.37	
		Vehículos		28,000.00	
		Depreciación Acumulada vehículos			5,600.00
		Maquinaria y Equipos		75,845.48	
		Depreciación Acumulada maquinaria y equipo			7,584.55
		Préstamos Bancarios			8,635.20
		Proveedores General			15,856.58
		Otras cuentas por pagar			15,848.45
		Sueldos por Pagar			8,758.48
		Aportes IESS por Pagar			1,070.00
		I.V.A. Cobrado			874.08
		Retención Compras Locales de Bienes			244.73
		Retención Servicios 70%			20.80
		Retención IVA 100% Bienes			157.28
		Retención. Agua, Luz, Telecomunicación			4.82
		Capital social			195,842.20
		v/r Estado de situación inicial			
		2			
enero	9	Inventario Productos en Proceso		2,098.00	
		Orden Producción N° 001	2,098.00		
		Inventario Materia Prima			2,098.00
		Tela Restop Negra	770.00		
		Cinta Reflectiva	450.00		
		Plumón	352.00		
		Forro	400.00		
		Pelón	126.00		
		V / Despacho N° 001 de MPD a la orden N° 001			
<b>Suman y Pasan</b>				<b>290,176.81</b>	<b>290,176.81</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Libro diario**

**Folio: 2**

			Vienen	290,176.81	290,176.81
enero	12	3	PARCIAL	DEBE	HABER
		Inventario Materia Prima		258.50	
		Tela Restop Negra	115.50		
		Cinta Reflectiva	75.00		
		Plumón	22.00		
		Forro	25.00		
		Pelón	21.00		
		Inventario Productos en Proceso			258.50
		Orden Producción N° 001	258.50		
		v/r Dev. despacho 001, de la orden de producción N° 001			
		4			
enero	12	Inventario Productos en Proceso		162.00	
		Orden de Producción 002	162.00		
		CIF aplicados			162.00
		v/r Transf. MPI a la planta, según nota de Despacho N° 002			
		5			
enero	13	CIF Reales		65.00	
		Mantenimiento maquinaria	65.00		
		Bancos			65.00
		Banco Pichincha	65.00		
		v/r Pago mantenimiento de maquinaria, con cheque 0150			
		6			
enero	14	Inventario Productos en Proceso		1,003.00	
		Orden Producción N° 002.1	1,003.00		
		Inventario Materia Prima			1,003.00
		Tela Restop Camuflaje	878.00		
		Forro	125.00		
		V / Despacho N° 003 de MPD a la orden N° 002.1			
		7			
enero	15	Inventario Productos en Proceso		1,185.50	
		Orden Producción N° 002.2	1,185.50		
		Inventario Materia Prima			1,185.50
		Tela Restop Camuflaje	878.00		
		Pelón	157.50		
		Insignias	150.00		
		V / Despacho N° 004 de MPD a la orden N° 002.2			
		8			
enero	15	Anticipo Mano de Obra Indirecta		50.00	
		Bancos			50.00
		Banco Pichincha	50.00		
		v/r anticipo de salario al personal indirecto			
		9			
enero	15	Anticipo Sueldos		230.00	
		Bancos			230.00
		Banco Pichincha	230.00		
		v/r anticipo de salario al personal directo			
<b>Suman y Pasan</b>				<b>293,130.81</b>	<b>293,130.81</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Libro diario**

**Folio: 3**

			Vienen	293,130.81	293,130.81
			PARCIAL	DEBE	HABER
		<b>10</b>			
<b>enero</b>	<b>16</b>	Inventario Productos en Proceso		350.00	
		Orden Producción N° 002.3	350.00		
		Inventario Materia Prima			350.00
		Tela Camiseta	350.00		
		V / Despacho N° 005 de MPD a la orden N° 002.3			
		<b>11</b>			
		CIF Reales		30.00	
<b>enero</b>	<b>16</b>	Lubricantes	30.00		
		IVA Pagado		3.60	
		Caja			33.60
		v/r Pago lubricante según factura 983 se cancela en efectivo			
		<b>12</b>			
<b>enero</b>	<b>19</b>	Inventario Materia Prima		234.20	
		Tela Restop Camuflaje	131.70		
		Pelón	52.50		
		Insignias	50.00		
		Inventario Productos en Proceso			234.20
		Orden Producción N° 002.2	234.20		
		v/r Dev. despacho 004, de la orden de producción N° 002.2			
		<b>13</b>			
<b>enero</b>	<b>19</b>	Inventario Productos en Proceso		448.00	
		Orden de Producción 001	448.00		
		CIF aplicados			448.00
		v/r Transf. MPI a la planta, según nota de Despacho N° 006			
		<b>14</b>			
<b>enero</b>	<b>20</b>	Inventario Productos en Proceso		839.98	
		Orden de Producción 001	839.98		
		Mano de Obra Directa			839.98
		Corte	93.36		
		Confección	672.15		
		Bordado	74.47		
		v/r transferencia de MOD a la orden de producción N°001			
		<b>15</b>			
<b>enero</b>	<b>20</b>	Inventario Productos en Proceso		409.35	
		Orden de Producción 001	409.35		
		CIF aplicados			409.35
		v/r transferencia de los CIF a la orden N° 001			
		<b>16</b>			
<b>enero</b>	<b>20</b>	Inventario Productos Terminados		3,088.83	
		Chompas	3,088.83		
		Inventario Productos en Proceso			3,088.83
		Orden de Producción N° 001	3,088.83		
		v/r Transferencia de IPT a las bodegas			
		<b>Suman y Pasan</b>		<b>298,534.77</b>	<b>298,534.77</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Libro diario**

**Folio: 4**

			Vienen	298,534.77	298,534.77
		17	PARCIAL	DEBE	HABER
<b>enero</b>	<b>20</b>	Bancos		4,800.00	
		Banco Pichincha	4,800.00		
		Ventas			4,800.00
		Chompas	4,800.00		
		v/r Ventas de Mercadería según factura 0001, transferencia			
		18			
<b>enero</b>	<b>20</b>	Costo de Producción y Ventas		3,088.83	
		Inventario Productos Terminados			3,088.83
		v/r registro el Costo de Producción y Ventas			
		19			
<b>enero</b>	<b>22</b>	CIF Reales		160.00	
		Energía Eléctrica	160.00		
		Gasto Administrativo		85.00	
		Gasto Ventas		100.00	
		Bancos			345.00
		Banco Pichincha	345.00		
		v/r pago de energía eléctrica de la empresa			
		20			
<b>enero</b>	<b>23</b>	CIF Reales		148.00	
		Propaganda Prepagada	148.00		
		IVA Pagado		17.76	
		Bancos			153.33
		Produbanco	153.33		
		Retención Servicios 70%			12.43
		v/r pago de publicidad contratada mes de enero, fact. 350			
		21			
<b>enero</b>	<b>26</b>	Inventario Productos en Proceso		1,019.80	
		Orden de Producción 002	1,019.80		
		Mano de Obra Directa			1,019.80
		Corte	163.38		
		Confección	794.35		
		Bordado	62.06		
		v/r transferencia de MOD a la orden de producción N°002			
		22			
<b>enero</b>	<b>28</b>	Inventario Productos en Proceso		495.09	
		Orden de Producción 002	495.09		
		CIF aplicados			495.09
		v/r transferencia de los CIF a la orden N° 002			
		23			
<b>enero</b>	<b>28</b>	Inventario Productos Terminados		3,819.18	
		Chompas	3,819.18		
		Inventario Productos en Proceso			3,819.18
		Orden de Producción N° 002	3,819.18		
		v/r Transferencia de Inv. Prod. Terminado a las bodegas			
		<b>Suman y Pasan</b>		<b>312,268.43</b>	<b>312,268.43</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Libro diario**

**Folio: 5**

			Vienen	312,268.43	312,268.43
		24	PARCIAL	DEBE	HABER
<b>enero</b>	<b>28</b>	Bancos		5,000.00	
		Banco Pichincha	5,000.00		
		Ventas			5,000.00
		Chompas	5,000.00		
		v/r Ventas de Mercadería según factura 0003, transferencia			
		25			
<b>enero</b>	<b>28</b>	Costo de Producción y Ventas		3,819.18	
		Inventario Productos Terminados			3,819.18
		v/r registro del Costo de Producción y Ventas			
		26			
		CIF Reales		1,011.81	
<b>enero</b>	<b>30</b>	Mano de Obra Indirecta	768.00		
		Gasto Provisiones y Beneficios Sociales	243.81		
		Provisiones y Beneficios Sociales por pagar			243.81
		IESS por pagar			71.81
		Anticipo Mano de Obra Indirecta			50.00
		Bancos			646.19
		Banco Pichincha	646.19		
		v/r Registro pago de MOI, se cancela con cheque			
		27			
<b>enero</b>	<b>30</b>	Gasto Administrativo y Ventas		2,209.88	
		Sueldos	1,700.00		
		Gasto Provisiones y Beneficios Sociales	509.88		
		Provisiones y Beneficios Sociales por pagar			509.88
		IESS por pagar			158.95
		Bancos			1,541.05
		Banco Pichincha	1,541.05		
		v/r Registro pago de sueldos y provisiones administrativos.			
		28			
<b>enero</b>	<b>30</b>	Mano de Obra Directa		6,334.03	
		Sueldos	4,789.97		
		Gasto Provisiones y Beneficios Sociales	1,544.06		
		IESS por pagar			447.86
		Anticipos sueldos			230.00
		Provisiones y Beneficios Sociales por pagar			1,544.06
		Bancos			4,112.11
		Banco Pichincha	4,112.11		
		v/r Registro pago de sueldos y provisiones MOD			
		29			
<b>enero</b>	<b>31</b>	Inventario Productos en Proceso		2,930.19	
		Mano de Obra Directa	2,930.19		
		Mano de Obra Directa			2,930.19
		Corte	1,172.08		
		Confección	879.06		
		Bordado	879.06		
		v/r transferencia de MOD a otras órdenes de producción			
		<b>Suman y Pasan</b>		<b>333,573.52</b>	<b>333,573.52</b>



## 6.5 MAYORIZACIÓN

### COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

#### Libro Mayor General

CAJA GENERAL		
1	4,550.05	33.60 11
	4,550.05	33.60
	<b>4,516.45</b>	

BANCO PICHINCHA		
1	6,713.33	65.00 5
17	4,800.00	50.00 8
24	5,000.00	230.00 9
		345.00 19
		646.19 26
		1,541.05 27
		4,112.11 28
	16,513.33	6,989.35
	<b>9,523.98</b>	

BANCO PRODUBANCO		
1	8,745.89	153.33 20
	8,745.89	153.33
	<b>8,592.56</b>	

MERCADERIAS		
1	8,596.64	
	8,596.64	0.00
	<b>8,596.64</b>	

INV. MATERIA PRIMA		
1	15,287.58	2,098.00 2
3	258.50	1,003.00 6
12	234.20	1,185.50 7
		350.00 10
	15,780.28	4,636.50
	<b>11,143.78</b>	

CLIENTES BOMBEROS		
1	4,897.48	
	4,897.48	0.00
	<b>4,897.48</b>	

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Libro Mayor General**

<b>CLIENTES VARIOS</b>	
1	3,568.45
<hr/>	
	3,568.45
	0.00
	<b>3,568.45</b>

<b>IVA EN COMPRAS</b>	
1	2,584.84
11	3.60
<hr/>	
20	17.76
<hr/>	
	2,606.20
	0.00
	<b>2,606.20</b>

<b>CRÉDITO TRIB. RT. FUENTE IVA</b>	
1	589.85
<hr/>	
	589.85
	0.00
	<b>589.85</b>

<b>RET. IMPUESTO RENTA</b>	
1	2,584.85
<hr/>	
	2,584.85
	0.00
	<b>2,584.85</b>

<b>EDIFICIOS</b>	
1	120,000.00
<hr/>	
	120,000.00
	0.00
	<b>120,000.00</b>

<b>DEP. ACUM. EDIFICIOS</b>	
	25,848.48
<hr/>	
0.00	25,848.48
	<b>25,848.48</b>



**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Libro Mayor General**

<b>DEP. ACUM. MAQUINARIA</b>	
	7,584.55 1
0.00	7,584.55
	<b>7,584.55</b>

<b>PRÉSTAMOS BANCARIOS</b>	
	8,635.20 1
0.00	8,635.20
	<b>8,635.20</b>

<b>PROVEEDORES GENERAL</b>	
	15,856.58 1
0.00	15,856.58
	<b>15,856.58</b>

<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR</b>	
	15,848.45 1
0.00	15,848.45
	<b>15,848.45</b>

<b>SUELDOS POR PAGAR</b>	
	8,758.48 1
0.00	8,758.48
	<b>8,758.48</b>

<b>APORTE IESS POR PAGAR</b>	
	1,070.00 1
	71.81 26
	158.95 27
	447.86 28
0.00	1,748.62
	<b>1,748.62</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Libro Mayor General**

<b>IVA COBRADO</b>	
	874.08 1
0.00	874.08
	<b>874.08</b>

<b>RETENCIÓN COMPRAS LOCALES</b>	
	244.73 1
0.00	244.73
	<b>244.73</b>

<b>RETENCIÓN SERVICIOS 70%</b>	
	20.80 1
	12.43 20
0.00	33.23
	<b>33.23</b>

<b>RETENCIÓN IVA 100%</b>	
	157.28 1
0.00	157.28
	<b>157.28</b>

<b>RETENCIÓN AGUA, LUZ</b>	
	4.82 1
0.00	4.82
	<b>4.82</b>

<b>CAPITAL SOCIAL</b>	
	195,842.20 1
0.00	195,842.20
	<b>-195,842.20</b>

## COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

### Libro Mayor General

INV. PRODUCTOS EN PROCESO				CIF REALES			
2	2,098.00	258.50	3	5	65.00		
4	162.00	234.20	12	11	30.00		
6	1,003.00	3,088.83	16	19	160.00		
7	1,185.50	3,819.18	23	20	148.00		
10	350.00			26	1,011.81		
13	448.00						
14	839.98						
15	409.35						
21	1,019.80						
22	495.09						
29	2,930.19						
10,940.90		7,400.71		1,414.81		0.00	
<b>3,540.19</b>				<b>1,414.81</b>			

PROV. Y BEN. SOC. POR PAGAR				ANTICIPO SUELDOS			
30	1,544.06	243.81	26	9	230.00	230.00	28
		509.88	27				
		1,544.06	28				
1,544.06		2,297.76		230.00		230.00	
		<b>753.69</b>		<b>0.00</b>			

COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS				MANO DE OBRA DIRECTA			
18	3,088.83	6,908.01	31	28	6,334.03	839.98	14
25	3,819.18					1,019.80	21
						2,930.19	29
						1,544.06	30
6,908.01		6,908.01		6,334.03		6,334.03	
<b>0.00</b>				<b>0.00</b>			

## COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

### Libro Mayor General

<b>GASTO ADMINISTRATIVO</b>		
19	185.00	0.00
27	2,209.88	
	2,394.88	0.00
	<b>2,394.88</b>	

<b>ANTICIPO MOI</b>		
8	50.00	50.00 26
	50.00	50.00
	<b>0.00</b>	

<b>VENTAS</b>		
31	9,800.00	4,800.00 17
		5,000.00 24
	9,800.00	<b>9,800.00</b>
		<b>0.00</b>

<b>CIF APLICADOS</b>		
		162.00 4
		448.00 13
		409.35 15
		495.09 22
	<b>0.00</b>	1,514.43
		<b>1,514.43</b>

<b>INV. PROD. TERMINADO</b>		
16	3,088.83	3,088.83 18
23	3,819.18	3,819.18 25
	6,908.01	6,908.01
		<b>0.00</b>

<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		
		2,891.99 31
	0.00	2,891.99
		<b>2,891.99</b>

<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		
		497.11
	0.00	497.11
		<b>497.11</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**6.6 Balance de Comprobación de Saldos**  
**Al 31 de enero de 2009**

Nº	CUENTAS	SUMAS		SALDOS	
		DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1	CAJA	4,550.05	33.60	4,516.45	
2	BANCO PICHINCHA	16,513.33	6,989.35	9,523.98	
3	PRODUBANCO	8,745.89	153.33	8,592.56	
4	MERCADERIAS	8,596.64	0.00	8,596.64	
5	INV. MATERIA PRIMA	15,780.28	4,636.50	11,143.78	
6	CLIENTES BOMBEROS	4,897.48	0.00	4,897.48	
7	CLIENTES VARIOS	3,568.45	0.00	3,568.45	
8	IVA EN COMPRAS	2,606.20	0.00	2,606.20	
9	CRÉDITO TRIB. RT. FUENTE IVA	589.85	0.00	589.85	
10	RET. IMPUESTO RENTA	2,584.85	0.00	2,584.85	
11	EDIFICIOS	120,000.00	0.00	120,000.00	
12	DEP. ACUM. EDIFICIOS	0.00	25,848.48		25,848.48
13	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	5,200.00	0.00	5,200.00	
14	DEP. ACUM. EQUI. COMPUTACIÓN	0.00	1,733.16		1,733.16
15	MUEBLES Y ENSERES	914.37	0.00	914.37	
16	VEHÍCULOS	28,000.00	0.00	28,000.00	
17	DEP. ACUM. VEHÍCULOS	0.00	5,600.00		5,600.00
18	MAQUINARIA Y EQUIPOS	75,845.48	0.00	75,845.48	
19	DEP. ACUM. MAQ. Y EQUIPOS	0.00	7,584.55		7,584.55
20	PRÉSTAMOS BANCARIOS	0.00	8,635.20		8,635.20
21	PROVEEDORES GENERAL	0.00	15,856.58		15,856.58
22	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00	15,848.45		15,848.45
23	SUELDOS POR PAGAR	0.00	8,758.48		8,758.48

24	APORTE IESS POR PAGAR	0.00	1,748.62		1,748.62
25	IVA COBRADO	0.00	874.08		874.08
26	RETENCIÓN COMPRAS LOCALES	0.00	244.73		244.73
27	RETENCIÓN SERVICIOS 70%	0.00	33.23		33.23
28	RETENCIÓN IVA 100%	0.00	157.28		157.28
29	RETENCIÓN AGUA LUZ	0.00	4.82		4.82
30	CAPITAL SOCIAL	0.00	195,842.20		195,842.20
31	INVENTARIO PRODUCTO EN PROCESO	10,940.90	7,400.71	3,540.19	
32	CIF REALES	1,414.81	0.00	1,414.81	
33	CIF APLICADOS	0.00	1,514.43		1,514.43
34	MANO DE OBRA DIRECTA	6,334.03	6,334.03		
35	GASTO ADMINISTRATIVO	2,394.88	0.00	2,394.88	
36	ANTICIPO MANO DE OBRA INDIRECTA	50.00	50.00		
37	VENTAS	9,800.00	9,800.00		
38	INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	6,908.01	6,908.01		
39	COSTO DE RPODUCCIÓN Y VENTAS	6,908.01	6,908.01		
40	PROV. BENEF. SOCIAL. POR PAGAR	1,544.06	2,297.76		753.69
41	ANTICIPO SUELDOS	230.00	230.00		
42	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	0.00	2,891.99		2,891.99
	<b>SUMAN</b>	<b>344,917.57</b>	<b>344,917.57</b>	<b>293,929.97</b>	<b>293,929.98</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**6.7 Estado de Costo de Producción y Ventas**  
**Del 1 de enero al 31 de enero de 2009**

<b>Materiales directos utilizados</b>		4,143.80
Inv. inicial materia prima directa	15,287.58	
(+) Compras netas	<u>0.00</u>	
Materiales disponibles para la producción	15,287.58	
(-) Inventario final	<u>11,143.78</u>	
(+) Mano de obra utilizada		<u>4,789.97</u>
(=) Costo primo directo		8,933.77
(+) Costos indirectos de fábrica		<u>1,514.43</u>
Costo fabricación del periodo		10,448.20
(+) Inv. inicial de productos en proceso		<u>0</u>
(=) Costo de producción en proceso disponible		10,448.20
(-) Inv. de productos final en proceso		<u>3,540.19</u>
(=) Costo de producción de artículo terminado		6,908.01
(+) Inv. inicial de artículo terminado		<u>0</u>
(=) Costo de artículo terminado disponible para la venta		6,908.01
(-) Inv. final de artículos terminados		<u>0</u>
(=) Costo de producción y ventas		<b>6,908.01</b>

---

**CONTADORA**

---

**GERENTE**

## 6.8 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Estado de Resultados**  
**Del 1 de enero al 31 de enero de 2009**

Ventas		9,300.00
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS		6,908.01
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		<u>2,491.61</u>
(-) <u>GASTOS</u>		2,394.88
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	2,394.88	
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		497.11
(+/-) MOVIMIENTOS FINANCIEROS		0.00
(-) OTROS EGRESOS	0.00	
(=) <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO- ENERO 2009</b>		<u><u>497.11</u></u>

---

**CONTADORA**

---

**GERENTE**

## COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

### 6.9 BALANCE GENERAL

AL 31 de enero de 2009

#### ACTIVOS

##### Activo Corriente

Caja General	4,516.45
Bco. Pichincha	9,523.98
Produbanco CT. CTE. 02138946	8,592.56
Mercaderías	8,596.64
Materia Prima	11,143.78
Inventario Productos en Proceso	3,540.19
Clientes Bomberos	4,897.48
Clientes Varios	3,568.45
I.V.A. en compras	2,606.20
Crédito Tributario Retención. Fuente I.V.A.	589.85
Retención Impuesto Renta	2,584.85
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>60,160.44</b>

#### PASIVOS

##### Pasivo Corriente

Préstamos Bancarios	8,635.20
Proveedores General	15,856.58
Otras cuentas por pagar	15,848.45
Sueldos por Pagar	8,758.48
Aportes IESS por Pagar	1,748.62
I.V.A. Cobrado	874.08
Retención Compras Locales de Bienes	244.73
Retención Servicios 70%	33.23
Retención IVA 100% Bienes	157.28
Retención. Agua, Luz, Telecomunicación	4.82
Prov. Sociales y beneficios por pagar	753.69
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>52,915.17</b>

**Activo Fijo**

Edificios	120,000.00
Depreciación Acumulada edificios	-25,848.48
Equipos de Computación	5,200.00
Depreciación Acumulada equipos de Comp.	-1,733.16
Muebles y enseres	914.37
Vehículos	28,000.00
Depreciación Acumulada vehículos	-5,600.00
Maquinaria y Equipos	75,845.48
Depreciación Acumulada maquinaria y equipo	-7,584.55
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>189,193.66</b>

**Otros Activos**

CIF Reales	1,414.81
<b>Total otros Activos</b>	<b>1,414.81</b>

**TOTAL ACTIVOS****250,768.91****Otros Pasivos**

CIF Aplicados	1,514.43
<b>Total otros pasivos</b>	<b>1,514.43</b>

**TOTAL PASIVOS****54,429.60****PATRIMONIO**

Capital social	195,842.20
Utilidad del ejercicio	497.11
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>196,339.31</b>

**Total Pasivos + Patrimonio****250,768.91**

---

**CONTADORA**

---

**GERENTE**

## 6.10 TABLAS DE COSTEO

**6.10.1 Costo horas/hombre por cada unidad de trabajo.-** Para el cálculo del costo hora/hombre se realizará en base a la sumatoria de los sueldos de cada unidad de producción, dividido para el número total de horas laboradas por el personal de cada unidad.

Unidad	Rol de Pagos	Rol Provisiones	Total
Confección	\$ 3.869,97	\$ 1.262,78	\$ 5.132,75
Corte	\$ 600,00	\$ 184,23	\$ 784,23
Bordado	\$ 320,00	\$ 97,05	\$ 417,05

Unidades	# personas	Horas al mes	Total Horas
Confección	17	168	2,856
Corte	2	168	336
Bordado	1	168	168

### ❖ Costeo de Horas/hombre en la Unidad de Confección

$$\text{Costo Hora} = \frac{\text{Costo Total Mano de Obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de Horas laboradas al mes}}$$

$$\text{Costo Hora} = \frac{5.132,75}{2.856}$$

$$\text{Costo Hora} = \$ 1.80$$

❖ **Costeo de Horas/hombre en la Unidad de Corte**

$$\text{Costo Hora} = \frac{\text{Costo Total Mano de Obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de Horas laboradas al mes}}$$

$$\text{Costo Hora} = \frac{784,23}{336}$$
$$\text{Costo Hora} = \$ 2.33$$

❖ **Costeo de Horas/hombre en la Unidad de Bordado**

$$\text{Costo Hora} = \frac{\text{Costo Total Mano de Obra (salarios, beneficios y provisiones)}}{\text{Número de Horas laboradas al mes}}$$

$$\text{Costo Hora} = \frac{417,05}{168}$$
$$\text{Costo Hora} = \$ 2.48$$

**6.10.2 Presupuesto de los CIF.-** Para la aplicación en la empresa se utilizará el presupuesto estático considerando un solo nivel normal de actividad para predeterminar los CIF en un periodo específico, los costos generales se presupuestaran considerando que la empresa va a funcionar al 100% de su capacidad.

## PRESUPUESTO CIF

Nº	Descripción	Clase	Costos 2008 Producción 90%		Presupuesto 2009 Producción 100%				
					Fijo		Variable		Total
1	MOI (Jefe de planta)	Fijo	250,00	3.000,00	250.00	3,000.00			3,000.00
2	Servicio de Internet	Fijo	50,00	600,00	50.00	600.00			600.00
3	Mantenimiento Maquinaria	Fijo	67,50	810,00	67.50	810.00			810.00
4	Depreciación de Maquinaria	Fijo	1.350,12	16.201,44	1,350.12	16,201.44			16,201.44
5	Depreciación de Equipos de Computación	Fijo	144,43	1.733,16	144.43	1,733.16			1,733.16
6	Publicidad	Variable	45,00	540,00			49,50	594,00	594,00
7	Lubricantes y Combustible	Variable	48,91	586,92			53,80	645,61	645,61
8	Electricidad	Variable	385,00	4.620,00			423,50	5.082,00	5.082,00
9	Agua Potable	Variable	150,00	1.800,00			165,00	1.980,00	1.980,00
10	Alimentación	Variable	450,00	5.400,00			495,00	5.940,00	5.940,00
11	Teléfono Fijo	Mixto	45,00	540,00	6.00	72.00	42,90	514,80	586,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.985,96</b>	<b>\$ 35.831,52</b>	<b>\$ 1.868,05</b>	<b>\$ 22.416,60</b>	<b>\$ 1.229,70</b>	<b>\$ 14.756,41</b>	<b>\$ 37.173,01</b>

**6.10.3 Tasa Predeterminada.-** El cálculo de la tasa es bastante simple, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$TP = \frac{\text{CIF presupuestado ( Fijos + Variables + Mixtos)}}{\text{Volumen de Producción Presupuestado en (Horas/Hombre)}}$$

<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>	<b>Mixtos</b>	<b>Total</b>
22.344,60	14.241,61	586,80	<b>37.173,01</b>

Empleados	20
Hora mes	168
Meses	12
<b>Total Horas</b>	<b>40320</b>

$$TP = \frac{37.173,01}{40320}$$

$$TP = \text{\$ } 0.92$$

## 6.11 DOCUMENTOS FUENTE

### 6.11.1 Nota de Pedido

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>			
<b>Nota de Pedido Nº.001</b>			
Cliente: <b>Cuerpo de Bomberos de Latacunga</b>			
Responsable: <b>Blanca Flores</b>			
Fecha de inicio: <b>8 de enero de 2009</b>		Fecha de entrega: <b>22 de enero de 2009</b>	
<b>Nombres</b>	<b>PEDIDO</b>		
	<b>Cant.</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>
Tnte. Coronel Morocho R.	5	44	Chompa Negra
Coronel Jumbo O.	5	44	Chompa Negra
BRO. Ortega C.	4	44	Chompa Negra
BRO. Gonzales L.	4	44	Chompa Negra
BRO. Arteaga O.	4	44	Chompa Negra
BRO. Chávez D.	4	42	Chompa Negra
BRO. Duran J.	4	42	Chompa Negra
BRO. Vaca D.	4	42	Chompa Negra
BRO. Paul M.	4	42	Chompa Negra
BRO. Rojas M.	4	42	Chompa Negra
BRO. Cabrera C.	4	42	Chompa Negra
BRO. Echeverría C.	4	40	Chompa Negra
BRO. Ortiz O.	4	40	Chompa Negra
BRO. Yáñez L.	4	40	Chompa Negra
BRO. Endara V.	4	40	Chompa Negra
BRO. Estrada A.	4	40	Chompa Negra
BRO. Quinga M.	4	40	Chompa Negra
BRO. Morocho C.	4	40	Chompa Negra
BRO. Campaña G.	4	38	Chompa Negra
BRO. Sandoval P.	4	38	Chompa Negra
BRO. Herrera H.	4	38	Chompa Negra
BRO. Pérez P.	4	38	Chompa Negra
BRO. Vaca G.	4	38	Chompa Negra
BRO. Armas C.	3	38	Chompa Negra
BRO. Olmedo M.	3	38	Chompa Negra
Elaborado por: <b>Jackeline Pasquel</b>		Aprobado por: <b>Elizabeth de Campaña</b>	

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES****Nota de Pedido N°.002**Cliente: **Cuerpo de Bomberos de Baños**Responsable: **Blanca Flores**Fecha de inicio: **13 de enero de 2009** Fecha de entrega: **28 de enero de 2009**

<b>Nombres</b>	<b>PEDIDO</b>		
	<b>Cant.</b>	<b>Talla</b>	<b>Prenda</b>
Tnte. Coronel Morocho R.	5	44	Camuflaje
Coronel Jumbo O.	5	44	Camuflaje
BRO. Sánchez P.	5	44	Camuflaje
BRO. López D.	5	44	Camuflaje
BRO. Dávila R.	5	44	Camuflaje
BRO. Altamirano J.	5	42	Camuflaje
BRO. Herrera H.	5	42	Camuflaje
BRO. Pérez P.	5	42	Camuflaje
BRO. Vaca G.	5	42	Camuflaje
BRO. Pruna M.	5	42	Camuflaje
BRO. Campaña G.	5	42	Camuflaje
BRO. Salazar C.	5	40	Camuflaje
BRO. Cueva S.	5	40	Camuflaje
BRO. Villamarín B.	5	40	Camuflaje
BRO. Olmedo M.	5	40	Camuflaje
BRO. Estrada A.	5	40	Camuflaje
BRO. Quinga M.	5	40	Camuflaje
BRO. Morocho C.	5	40	Camuflaje
BRO. Campaña G.	5	38	Camuflaje
BRO. Sandoval P.	5	38	Camuflaje

Elaborado por: **Jackeline Pasquel**Aprobado por: **Elizabeth de Campaña**

**6.11.2 Orden de Producción de formato “A”.-** Una vez recibido el pedido se realiza la orden de producción para la confección de chompas.

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>			
<b>Orden de Producción “A” Nº.001</b>			
Cliente: <b>Cuerpo de Bomberos de Latacunga</b>		Artículo: <b>Chompas</b>	
Responsable: <b>Mónica Pruna</b>			
Fecha de inicio: <b>8 de enero de 2009</b>		Fecha de entrega: <b>22 de enero de 2009</b>	
<b>Nombres</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Talla</b>	<b>Color</b>
Tnte. Coronel Morocho R.	5	44	Negra
Coronel Jumbo O.	5	44	Negra
BRO. Ortega C.	4	44	Negra
BRO. Gonzales L.	4	44	Negra
BRO. Arteaga O.	4	44	Negra
BRO. Chávez D.	4	42	Negra
BRO. Duran J.	4	42	Negra
BRO. Vaca D.	4	42	Negra
BRO. Paul M.	4	42	Negra
BRO. Rojas M.	4	42	Negra
BRO. Cabrera C.	4	42	Negra
BRO. Echeverría C.	4	40	Negra
BRO. Ortiz O.	4	40	Negra
BRO. Yáñez L.	4	40	Negra
BRO. Endara V.	4	40	Negra
BRO. Estrada A.	4	40	Negra
BRO. Quinga M.	4	40	Negra
BRO. Morocho C.	4	40	Negra
BRO. Campaña G.	4	38	Negra
BRO. Sandoval P.	4	38	Negra

BRO. Herrera H.	4	38	Negra
BRO. Pérez P.	4	38	Negra
BRO. Vaca G.	4	38	Negra
BRO. Armas C.	3	38	Negra
BRO. Olmedo M.	3	38	Negra

Elaborado por: **Jackeline P.**

Aprobado por: **Elizabeth de Campaña**

<b>Clasificación</b>	<b>Materiales a Utilizar</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>
Directo	Tela	170	Metros
Directo	Cinta reflectiva	150	Metros
Directo	Plumón	150	Metros
Directo	Forro	150	Metros
Directo	Pelón	100	Metros
Indirecto	Talla	100	Unidad
Indirecto	Etiqueta	100	Unidad
Indirecto	Cierres	170	Metros
Indirecto	Hilo	40000	Metros
Indirecto	Broches	400	Unidad

**6.11.3 Orden de Producción de formato “B”.-** Una vez recibido el pedido N° 002 se realiza la orden de producción para la confección de camuflajes.

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>						
Orden de Producción “B” N° 002						
Cliente: <b>Cuerpo de Bomberos de Latacunga</b>			Artículo: <b>Camuflajes</b>			
Responsable: <b>Mónica Pruna</b>						
Fecha de inicio: <b>13 de enero de 2009</b>			Fecha de entrega: <b>28 de enero de 2009</b>			
Nombres	PRENDA DE VESTIR					
	Pantalón OP N° 002.1		Chompa OP N° 002.2		Camiseta OP N° 002.3	
	Cant.	Talla	Cant.	Talla	Cant.	Talla
Tnte. Coronel Morocho R.	5	44	5	44	5	44
Coronel Jumbo O.	5	44	5	44	5	44
BRO. Sánchez P.	5	44	5	44	5	44
BRO. López D.	5	44	5	44	5	44
BRO. Dávila R.	5	44	5	44	5	44
BRO. Altamirano J.	5	42	5	42	5	42
BRO. Herrera H.	5	42	5	42	5	42
BRO. Pérez P.	5	42	5	42	5	42
BRO. Vaca G.	5	42	5	42	5	42
BRO. Pruna M.	5	42	5	42	5	42
BRO. Campaña G.	5	42	5	42	5	42
BRO. Salazar C.	5	40	5	40	5	40
BRO. Cueva S.	5	40	5	40	5	40
BRO. Villamarín B.	5	40	5	40	5	40
BRO. Olmedo M.	5	40	5	40	5	40
BRO. Estrada A.	5	40	5	40	5	40
BRO. Quinga M.	5	40	5	40	5	40
BRO. Morocho C.	5	40	5	40	5	40
BRO. Campaña G.	5	38	5	38	5	38
BRO. Sandoval P.	5	38	5	38	5	38

### 6.11.4 Hoja de costos

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>											
<b>Hoja de Costos</b>											
Orden de Producción N°. <b>001</b>				Cliente: <b>Cuerpo de Bomberos de Latacunga</b>							
Artículo: <b>Chompas Negras</b>				Cantidad Total: <b>100</b>							
Talla: <b>38</b>		Cant.: <b>26</b>		Talla: <b>40</b>		Cant.: <b>28</b>		Talla: <b>42</b>		Cant.: <b>24</b>	
Talla: <b>44</b>		Cant.: <b>22</b>		Fecha de inicio: <b>8 de enero de 2009</b>				Fecha de entrega: <b>22 de enero de 2009</b>			
Materia Prima Directa			Mano de Obra Directa					Costos Indirectos Fabricación			
Fecha	N/D	Costo \$	Fecha	Grupo	Nº Horas	Costo	Total	Fecha	Tasa	Vol. Real	Costo Aplicado
9 enero	001	2,098.00	20 enero	Corte	40	1.66	66.40	20-ene	\$ 0,92	444	\$ 409,35
12 enero	001	(258.50)	20 enero	Confección	374	1.56	583.44				
			20 enero	Bordado	30	1.72	51.60				
<b>Total Material \$ 1,839.50</b>			<b>Total Mano de Obra \$ 839.98</b>					<b>Total Costos Indirectos \$ 409.35</b>			
<b>Total Costos de Producción: 3.088.83</b>						<b>Costo unitario: 30.89</b>					
<b>Determinación del Costo de Producción por Tallas</b>											
Talla	Cantidad	Puntos	%	Costo Producción Unitario	CP Unitario * %	Costo Producción por Tallas					
38	26	988,00	24,19	30,89	747,25	28,74					
40	28	1.120,00	27,42	30,89	847,08	30,25					
42	24	1.008,00	24,68	30,89	762,37	31,77					
44	22	968,00	23,70	30,89	732,12	33,28					
<b>TOTAL</b>		<b>4.084,00</b>	<b>100</b>								
Elaborado por: <b>Jackeline P.</b>				Recibido por: <b>Elizabeth de Campaña</b>				Aprobado por: <b>Luis Salazar</b>			

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Hoja de Costos – Resumen**

Orden de Producción N°. **002**

Cliente: **Cuerpo de Bomberos de Baños**

Artículo: **Camuflaje**

Cantidad Total: **100**

Fecha de inicio: **8 de enero de 2009**

Fecha de entrega: **22 de enero de 2009**

Materia Prima Directa		Mano de Obra Directa		Costos Indirectos Fabricación	
OP 002,1	\$ 1.003,00	OP 002,1	\$ 462,53	OP 002,1	\$ 229,57
OP 002,2	\$ 951,30	OP 002,2	\$ 364,64	OP 002,2	\$ 170,56
OP 002,3	\$ 350,00	OP 002,3	\$ 192,63	OP 002,3	\$ 94,96
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.304,30</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.019,80</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 495,09</b>
<b>Total Costo de Producción \$ 3.819,18</b>				<b>Costo Unitario : \$ 38,19</b>	

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Hoja de Costos - Por Tallas**

Orden de Producción N°. **002**

Cliente: **Cuerpo de Bomberos de Baños**

Artículo: **Camuflajes**

Cantidad Total: **100**

Talla: **38** Cant.: **10**

Talla: **40** Cant.: **35**

Talla: **42** Cant.: **30**

Talla: **44** Cant.: **25**

Fecha de inicio: **13 de enero de 2009**

Fecha de entrega: **28 de enero de 2009**

PRENDAS	Talla 38 \$.	Talla 40 \$.	Talla 42 \$.	Talla 44 \$.
<b>Pantalón</b>	15.56	16.38	17.20	18.02
<b>Chompa</b>	13.64	14.36	15.08	15.80
<b>Camiseta</b>	5.58	6.16	6.47	6.78
<b>TOTAL COSTO CAMUFLAJE</b>	<b>\$ 35,06</b>	<b>\$ 36,90</b>	<b>\$ 38,75</b>	<b>\$ 40,59</b>
Elaborado por: <b>Jackeline P.</b>	Recibido por: <b>Elizabeth de Campaña</b>		Aprobado por: <b>Luis Salazar</b>	

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Hoja de Costos**

Orden de Producción N°. **002.1**

Cliente: **Cuerpo de Bomberos de Baños**

Artículo: **Pantalones**

Cantidad Total: **100**

Talla: **38**      Cant.: **10**  
 Talla: **40**      Cant.: **35**  
 Talla: **42**      Cant.: **30**  
 Talla: **44**      Cant.: **25**

Fecha de inicio: **13 de enero de 2009**

Fecha de entrega: **28 de enero de 2009**

Materia Prima Directa			Mano de Obra Directa				Costos Indirectos Fabricación				
Fecha	N/D	Costo \$	Fecha	Grupo	Nº Horas	Costo	Total	Fecha	Tasa	Vol. real	Costo aplicado
14-ene	003	1.003,00	26-ene	Confección	221	\$ 1,80	\$ 397,18	28-ene	\$ 0,92	249	\$ 229,57
			26-ene	Corte	28	\$ 2,33	\$ 65,35				
<b>Total Material \$ 1,003.00</b>			<b>Total Mano de Obra \$ 462,53</b>				<b>Total Costos Indirectos \$ 229.57</b>				

**Total Costos de Producción: \$1,695.10 Costo Unitario: \$16.95**

**Determinación del Costo de Producción por Tallas**

Talla	Cantidad	Puntos	%	Costo Producción Unitario	CP Unitario %	Costo Producción por Tallas
38	10	380,00	9,18	16,95	155,59	15,56
40	35	1.400,00	33,82	16,95	573,22	16,38
42	30	1.260,00	30,43	16,95	515,90	17,20
44	25	1.100,00	26,57	16,95	450,39	18,02
<b>TOTAL</b>			<b>4.140,00</b>	<b>100</b>		

Elaborado por:  
**Jackeline P.**

Recibido por:  
**Elizabeth de Campaña**

Aprobado por:  
**Luis Salazar**

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Hoja de Costos**

Orden de Producción N°. **002.2**

Cliente: **Cuerpo de Bomberos de Baños**

Artículo: **chompas**

Cantidad Total: **100**

Talla: **38**      Cant.: **10**

Talla: **40**      Cant.: **35**

Talla: **42**      Cant.: **30**

Talla: **44**      Cant.: **25**

Fecha de inicio: **13 de enero de 2009**

Fecha de entrega: **28 de enero de 2009**

Materia Prima Directa			Mano de Obra Directa					Costos Indirectos Fabricación			
Fecha	N/D	Costo \$	Fecha	Grupo	Nº Horas	Costo	Total	Fecha	Tasa	Vol. Real	Costo aplicado
15-ene	004	1.185,50	26-ene	Corte	28	2,33	65,35	28-ene	\$ 0,92	185	\$ 170,56
19-ene	004	234,20	26-ene	Confección	132	1,80	237,23				
			26-ene	Bordado	25	2,48	62,06				
<b>Total Material \$ 951,30</b>			<b>Total Mano de Obra \$ 364,64</b>					<b>Total Costos Indirectos \$ 170,56</b>			

**Total Costos de Producción: \$ 1.486,50 Costo Unitario: \$14.87**

**Determinación del Costo de Producción por Tallas**

Talla	Cantidad	Puntos	%	Costo Producción Unitario	CP Unitario * %	Costo Producción por Tallas
38	10	380,00	9,18	14,87	136,44	13,64
40	35	1.400,00	33,82	14,87	502,68	14,36
42	30	1.260,00	30,43	14,87	452,41	15,08
44	25	1.100,00	26,57	14,87	394,96	15,80
<b>TOTAL</b>		<b>4.140,00</b>	<b>100</b>			

Elaborado por:

**Jackeline P.**

Recibido por:

**Elizabeth de Campaña**

Aprobado por:

**Luis Salazar**

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Hoja de Costos**

Orden de Producción N°. **002.3**

Cliente: **Cuerpo de Bomberos de Baños**

Artículo: **Camisetas**

Cantidad Total: **100**

Talla: **38** Cant.: **10**

Talla: **40** Cant.: **35**

Talla: **42** Cant.: **30**

Talla: **44** Cant.: **25**

Fecha de inicio: **13 de enero de 2009**

Fecha de entrega: **28 de enero de 2009**

Materia Prima Directa			Mano de Obra Directa					Costos Indirectos Fabricación			
Fecha	N/D	Costo \$	Fecha	Grupo	Nº Horas	Costo	Total	Fecha	Tasa	Vol. Real	Costo aplicado
16 enero	005	350.00	26 enero	Corte	14	1.66	23.24	28-ene	\$ 0,92	103	\$ 94,96
			26 enero	Confección	89	1.56	138.84				
<b>Total Material \$ . 350.00</b>			<b>Total Mano de Obra \$ . 192.63</b>					<b>Total Costos Indirectos \$ 94.96</b>			

**Total Costos de Producción: \$ 637.59 Costo Unitario: \$ 6.38**

**Determinación del Costo de Producción por Tallas**

Talla	Cantidad	Puntos	%	Costo Producción Unitario	CP Unitario * %	Costo Producción por Tallas
38	10	380,00	9,18	6,38	58,52	5,85
40	35	1.400,00	33,82	6,38	215,61	6,16
42	30	1.260,00	30,43	6,38	194,05	6,47
44	25	1.100,00	26,57	6,38	169,41	6,78
<b>TOTAL</b>		<b>4.140,00</b>	<b>100</b>			

Elaborado por:  
**Jackeline P.**

Recibido por:  
**Elizabeth de Campaña**

Aprobado por:  
**Luis Salazar**

6.11.5 Kárdex

**COPPOLA DEL ECUADRO INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Tela Restop Negra**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								500	3.85	1,925.00
9-ene	Transferencia MPD	001				200	3.85	770.00	300	3.85	1,155.00
12-ene	Devolución de Materiales	001	30	3.85	116				330	3.85	1,270.50

**COPPOLA DEL ECUADRO INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Tela Restop Camuflaje**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								500	4.39	2,195.00
13-ene	Transferencia MPD	002.1				200	4.39	878.00	300	4.39	1,317.00
15-ene	Transferencia MPD	002.2				200	4.39	878.00	100	4.39	439.00
19-ene	Devolución Materiales	002.2	30	4.39	131.70				130	4.39	570.70

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Cinta Reflectiva**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								350	2.50	875.00
9-ene	Transferencia MPD	001				180	2.50	450.00	170	2.50	425.00
12-ene	Devolución de Materiales	001	30	2.50	75				200	2.50	500.00

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Forro**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								300	2.50	750.00
9-ene	Transferencia MPD	001				160	2.50	400.00	140	2.50	350.00
12-ene	Devolución de Materiales	001	10	2.50	25				150	2.50	375.00
13-ene	Transferencia MPD	002.1				50	2.50	125.00	100	2.50	250.00

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Plumón**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								500	2.20	1,100.00
9-ene	Transferencia MPD	001				160	2.20	352.00	340	2.20	748.00
12-ene	Devolución de Materiales	001	10	2.20	22				350	2.20	770.00

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Insignias**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								500	1.00	500.00
15-ene	Transferencia MPD	002.2				150	1.00	150.00	350	1.00	350.00
19-ene	Devolución Materiales	002.2	50	1.00	50.00				400	1.00	400.00

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Pelón**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								500	1.05	525.00
9-ene	Transferencia MPD	001				120	1.05	126.00	380	1.05	399.00
12-ene	Devolución de Materiales	001	20	1.05	21.00				400	1.05	420.00
15-ene	Transferencia MPD	002.2				150	1.05	157.50	250	1.05	262.50
19-ene	Devolución Materiales	002.2	50	1.05	52.50				300	1.05	315.00

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Material: **Otros**  
 Responsable: Xavier  
 Corrales

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
5-ene	Inv. Inicial								xx	xx	6,367.58

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Producto: **Chompas Negras**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
20-ene	Transferencia del Producto	001	100	30.89	3,088.83				100	30.89	3,088.83
20-ene	Venta del Producto					100	30.89	3,088.83	-	-	-

**COPPOLA DEL ECUADRO INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Tarjeta Kárdex**

Método: **Promedio**

Producto: **Camuflaje**  
 Responsable: **Xavier Corrales**

FECHA	DETALLE	Nº Orden	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
			Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total	Cant.	P/U	Total
28-ene	Transferencia del Producto	002	100	38.19	3,819.18				100	38.19	3,819.18
28-ene	Venta del Producto					100	38.19	3,819.00	-	-	-

### 6.11.6 Reingreso a Bodega de Materiales

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>				
Reingreso a Bodega de Materiales No: 001				
Orden de Producción No. <b>001</b>			Fecha: <b>12 de enero de 2009</b>	
Responsable: <b>Rosario Passos</b>				
Cantidad	Unidad	Descripción	Precios	
			Unitario	Total
30	Metros	Tela Restop Negra	3.85	115.50
30	Metros	Cinta Reflectiva	2.50	75.00
10	Metros	Plumón	2.20	22.00
10	Metros	Forro	2.50	25.00
20	Metros	Pelón	1.05	21.00
			<b>TOTAL</b>	<b>258.50</b>
Recibí Bodeguero		Entregué Producción		

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>				
Reingreso a Bodega de Materiales No: 002				
Orden de Producción No. <b>002.2</b>			Fecha: <b>19 de enero de 2009</b>	
Responsable: <b>Rosario Passos</b>				
Cantidad	Unidad	Descripción	Precios	
			Unitario	Total
30	Metros	Tela Restop Camuflaje	4.39	131.70
50	Metros	Pelón	1.05	52.50
50	Unidad	Insignias	1.00	50.00
			<b>TOTAL</b>	<b>234.20</b>
Recibí Bodeguero		Entregué Producción		

### 6.11.7 Resumen Tarjeta de tiempo

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b>					
<b>Resumen Tarjeta de Trabajo</b>					
Semanas del: <b>8 de enero al 26 de enero del 2009</b>					
Orden de Producción: <b>Nº 001</b>					
<b>Nº</b>	<b>Nombres</b>	<b>Cargo</b>	<b>Horas</b>	<b>Costo</b>	<b>Total</b>
1	Aimacaña Martha María	Costurera	22	1.80	39.60
2	Chuqui Taco María Ester	Costurera	22	1.80	39.60
3	Cárdenas Tania	Costurera	22	1.80	39.60
4	Claudio Chicaiza Joaquina	Costurera	22	1.80	39.60
5	Corrales Cruz Juan	Costurera	22	1.80	39.60
6	Endara Taco Martha Rocío	Costurera	22	1.80	39.60
7	Guanoluisa Chimba Blanca	Costurera	22	1.80	39.60
8	Guanoluisa Sandra	Costurera	22	1.80	39.60
9	Martínez Esmeraldas	Costurera	22	1.80	39.60
10	Molina Alba Patricia	Costurera	22	1.80	39.60
11	Molina Leydy	Costurera	22	1.80	39.60
12	Panchi Chávez Germania	Costurera	22	1.80	39.60
13	Pullotaxi Yugla Carmen	Costurera	22	1.80	39.60
14	Quimbita Panchi Lourdes	Costurera	22	1.80	39.60
15	Tipanluisa Cánchala Vilma	Costurera	22	1.80	39.60
16	Toapanta Chucete Inés	Costurera	22	1.80	39.60
17	Toapanta Macato Mayra	Costurera	22	1.80	39.60
18	Alomoto Chicaiza Fernando	Cortador	20	2.33	46.60
19	Molina Sánchez Julia	Cortador	20	2.33	46.60
20	Passos Chusin María Inés	Bordadora	30	2.48	74.40
<b>TOTAL \$</b>					<b>840.80</b>

### 6.11.8 Resumen Boleta de Trabajo Semanal

<b>COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES</b> <b>Resumen Boletas de Trabajo Semanal</b>								
Semana del: 13 de enero al 28 de en ero del 2009								
Nº	Nombres	Cargo	Costo Hora	Horas Trabajadas			Total horas	Total \$.
				OP Nº.002.1	OP Nº.002.2	OP Nº.002.3		
1	Aimacaña Martha María	Costurera	1.80	13	7	8	28	50.40
2	Chuqui Taco María Ester	Costurera	1.80	13	7	8	28	50.40
3	Cárdenas Tania	Costurera	1.80	13	7	8	28	50.40
4	Claudio Chicaiza Joaquina	Costurera	1.80	13	7	8	28	50.40
5	Corrales Cruz Juan	Costurera	1.80	13	7	8	28	50.40
6	Endara Taco Martha Rocío	Costurera	1.80	13	7	5	25	45.00
7	Guanoluisa Chimba Blanca	Costurera	1.80	13	7	5	25	45.00
8	Guanoluisa Sandra	Costurera	1.80	13	7	5	25	45.00
9	Martínez Esmeraldas	Costurera	1.80	13	7	5	25	45.00
10	Molina Alba Patricia	Costurera	1.80	13	7	5	25	45.00
11	Molina Leydy	Costurera	1.80	13	8	5	26	46.80
12	Panchi Chávez Germania	Costurera	1.80	13	8	3	24	43.20
13	Pullotaxi Yugla Carmen	Costurera	1.80	13	8	3	24	43.20
14	Quimbita Panchi Lourdes	Costurera	1.80	13	8	3	24	43.20
15	Tipanluisa Cánchala Vilma	Costurera	1.80	13	10	5	28	50.40
16	Toapanta Chucete Inés	Costurera	1.80	13	10	3	26	46.80
17	Toapanta Macato Mayra	Costurera	1.80	13	10	2	25	45.00
18	Alomoto Chicaiza Fernando	Cortador	2.33	14	14	7	35	81.55
19	Molina Sánchez Julia	Cortador	2.33	14	14	7	35	81.55
20	Passos Chusin María Inés	Bordadora	2.48		25		25	62.00
							<b>TOTAL \$</b>	<b>\$ 1020.70</b>

## 6.11.9 Rol de Pagos

## COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES

## Rol de Pagos

## Unidad de Confección

Correspondiente al mes de: **enero del 2009**

Nº.	Nombre	Salario Día	Días Pagados	Salario Mes	Horas Extras	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a recibir
							IESS	Anticipos	faltas		
1	Aimacaña Chicaiza Martha María	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
2	Chuqui Taco María Ester	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
3	Cárdenas Tania	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
4	Claudio Chicaiza Joaquina	8.06	31	250.00	0.00	<b>250.00</b>	23.37	0.00	0.00	23.37	226.62
5	Corrales Cruz Juan Gustavo	16.13	31	350.00	0.00	<b>350.00</b>	32.73	0.00	0.00	32.73	317.28
6	Endara Taco Martha Rocío	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
7	Guanoluisa Chimba Blanca Daniela	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
8	Guanoluisa Sandra	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
9	Martínez Garzón Esmeraldas	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
10	Molina Alba Patricia	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62

Nº.	Nombre	Salario Día	Días Pagados	Salario Mes	Horas Extras	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a recibir
							IESS	Anticipos	faltas		
11	Molina Leydy	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
12	Panchi Chávez Germania Raquel	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
13	Pullotaxi Yugla Carmen Edelina	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
14	Quimbita Panchi Lourdes Maribel	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
15	Tipanluisa Cánchala Vilma Verónica	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
16	Toapanta Chucete Inés	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
17	Toapanta Macato Mayra Elvia	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
<b>TOTAL</b>				<b>3869.97</b>	<b>0.00</b>	<b>3869.97</b>	<b>361.84</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>361.84</b>	<b>3508.13</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES****Rol de Pagos****Unidad de Corte**Correspondiente al mes de: **enero del 2009**

Nº.	Nombre	Salario Día	Días Pagados	Salario Mes	Horas Extras	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a recibir
							IESS	Anticipos	faltas		
1	Alomoto Chicaiza Fernando Alejandro	12.26	31	350.00	0.00	<b>350.00</b>	32.73	130.00	0.00	162.73	187.28
2	Molina Sánchez Julia Patricia	8.06	31	250.00	0.00	<b>250.00</b>	23.37	0.00	0.00	23.37	226.62
<b>TOTAL</b>				<b>600.00</b>	<b>0.00</b>	<b>600.00</b>	<b>56.10</b>	<b>130.00</b>	<b>0.00</b>	<b>186.10</b>	<b>413.90</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Rol de Pagos**

**Unidad de Bordado**

Correspondiente al mes de: **enero del 2009**

Nº.	Nombre	Salario Día	Días Pagados	Salario Mes	Horas Extras	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a recibir
							IESS	Anticipos	faltas		
1	Passos Chusin María Inés	11.61	31	320.00	0.00	<b>320.00</b>	29.92	100.00	0.00	129.92	<b>190.08</b>
<b>TOTAL</b>				<b>320.00</b>	<b>0.00</b>	<b>320.00</b>	<b>29.92</b>	<b>100.00</b>	<b>0.00</b>	<b>129.92</b>	<b>190.08</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Rol de Pagos MOI**

Correspondiente al mes de: **enero del 2009**

Nº.	Nombre	Salario Día	Días Pagados	Salario Mes	Horas Extras	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a recibir
							IESS	Anticipos	faltas		
1	Corrales Xavier	8.06	31	250.00	0.00	<b>250.00</b>	23.37	0.00	0.00	23.37	226.62
2	Passos Chusin María Rosario	9.68	31	300.00	0.00	<b>300.00</b>	28.05	50.00	0.00	78.05	221.95
3	Aimacaña Chicaiza Jenny Margot	7.03	31	218.00	0.00	<b>218.00</b>	20.38	0.00	0.00	20.38	197.62
<b>TOTAL</b>				<b>768.00</b>	<b>0.00</b>	<b>768.00</b>	<b>71.81</b>	<b>50.00</b>	<b>0.00</b>	<b>121.81</b>	<b>646.19</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Rol de Pagos Personal Administrativo**  
 Correspondiente al mes de: **enero del 2009**

Nº.	Nombre	Salario Día	Días Pagados	Salario Mes	Horas Extras	Total Ganado	Retenciones			Egresos	Liquido a recibir
							IESS	Anticipos	faltas		
1	Elizabeth Pichucho Salazar	19.35	31	550.00	0.00	<b>550.00</b>	51.43	0.00	0.00	51.43	498.58
2	Pasquel Salazar Verónica	12.90	31	400.00	0.00	<b>400.00</b>	37.40	0.00	0.00	37.40	362.60
3	Chuqui Yánez José Luis	8.06	31	250.00	0.00	<b>250.00</b>	23.37	0.00	0.00	23.37	226.62
4	Flores Blanca	8.06	31	250.00	0.00	<b>250.00</b>	23.37	0.00	0.00	23.37	226.62
5	Pruna Tapia Mónica Piedad	8.06	31	250.00	0.00	<b>250.00</b>	23.37	0.00	0.00	23.37	226.62
<b>TOTAL</b>				<b>1700.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1700.00</b>	<b>158.95</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>158.95</b>	<b>1541.05</b>

### 6.11.10 Rol de Provisiones

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Rol de Provisiones Sociales**  
**Unidad de Confección**  
Correspondiente al mes de: **Enero del 2009**

<b>Nº.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario Mes</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>TOTAL</b>
1	Aimacaña Chicaiza Martha María	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
2	Chuqui Taco María Ester	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
3	Cárdenas Tania	Planchadora	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
4	Claudio Chicaiza Joaquina	Costurera	250.00	20.83	18.17	10.42	30.37	79.79
5	Corrales Cruz Juan Gustavo	Sastre	350.00	29.17	18.17	14.58	42.53	104.44
6	Endara Taco Martha Rocío	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
7	Guanoluisa Chimba Blanca Daniela	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
8	Guanoluisa Sandra	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
9	Martínez Garzón Esmeraldas	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
10	Molina Alba Patricia	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90

Nº.	Nombre	Cargo	Salario Mes	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	TOTAL
11	Molina Leydy	Planchadora	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
12	Panchi Chávez Germania Raquel	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
13	Pullotaxi Yugla Carmen Edelina	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
14	Quimbita Panchi Lourdes Maribel	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
15	Tipanluisa Cánchala Vilma Verónica	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
16	Toapanta Chucete Inés	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
17	Toapanta Macato Mayra Elvia	Costurera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
<b>TOTAL</b>			<b>3869.97</b>	<b>322.50</b>	<b>308.83</b>	<b>161.25</b>	<b>470.20</b>	<b>1262.78</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Rol de Provisiones Sociales**  
**Unidad de Corte**  
 Correspondiente al mes de: **Enero del 2009**

<b>Nº.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario Mes</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>TOTAL</b>
1	Alomoto Chicaiza Fernando Alejandro	Cortador	350.00	29.17	18.17	14.58	42.53	104.44
2	Molina Sánchez Julia Patricia	Cortadora	250.00	20.83	18.17	10.42	30.37	79.79
<b>TOTAL</b>			<b>600.00</b>	<b>50.00</b>	<b>36.33</b>	<b>25.00</b>	<b>72.90</b>	<b>184.23</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**

**Rol de Provisiones Sociales**

**Unidad de Bordado**

Correspondiente al mes de: **Enero del 2009**

<b>Nº.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario Mes</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>TOTAL</b>
1	Passos Chusin María Inés	Bordadora	320.00	26.67	18.17	13.33	38.88	97.05
<b>TOTAL</b>			<b>320.00</b>	<b>26.67</b>	<b>18.17</b>	<b>13.33</b>	<b>38.88</b>	<b>97.05</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Rol de Provisiones Sociales**  
**Mano de Obra Indirecta**  
 Correspondiente al mes de: **Enero del 2009**

<b>Nº.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario Mes</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>TOTAL</b>
1	Corrales Xavier	Bodeguero	250.00	20.83	18.17	10.42	30.37	79.79
2	Passos Chusin María Rosario	Jefe de Planta	300.00	25.00	18.17	12.50	36.45	92.12
3	Aimacaña Chicaiza Jenny Margot	Cocinera	218.00	18.17	18.17	9.08	26.49	71.90
<b>TOTAL</b>			<b>768.00</b>	<b>64.00</b>	<b>54.50</b>	<b>32.00</b>	<b>93.31</b>	<b>243.81</b>

**COPPOLA DEL ECUADOR INDUSTRIA DE CONFECCIONES**  
**Rol de Provisiones Sociales**  
**Personal Administrativo**  
 Correspondiente al mes de: **Enero del 2009**

<b>Nº.</b>	<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario Mes</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>TOTAL</b>
24	Elizabeth Pichucho Salazar	Contadora	550.00	45.83	18.17	22.92	66.83	153.74
25	Pasquel Salazar Verónica	Jefe de RRHH	400.00	33.33	18.17	16.67	48.60	116.77
26	Chuqui Yánez José Luis	Chofer	250.00	20.83	18.17	10.42	30.37	79.79
27	Flores Blanca	Vendedora	250.00	20.83	18.17	10.42	30.37	79.79
28	Pruna Tapia Mónica Piedad	Vendedora	250.00	20.83	18.17	10.42	30.37	79.79
<b>TOTAL</b>			<b>1700.00</b>	<b>141.67</b>	<b>90.83</b>	<b>70.83</b>	<b>206.55</b>	<b>509.88</b>

## CONCLUSIONES

- ✚ El desarrollo de este proyecto me permitió evidenciar todo el proceso de producción, cuantificar costos, gastos y ventas de los productos fabricados mediante el método de costeo por órdenes de producción, en donde los elementos del costo se acumulan por órdenes.
- ✚ La aplicación del modelo de costos industriales en la empresa es factible ya que a través del desarrollo del sistema de costos por órdenes de producción se obtiene el verdadero costo unitario del proceso de confección.
- ✚ El sistema proporciona a la gerencia los datos relativos a los costos de producir o vender cada prenda de vestir, facilitando la preparación de una serie de informes contables y financieros los cuales fundamentan las decisiones de la gerencia, entre otras la fijación de precios de venta o las cotizaciones par ventas futuras; ya que un buen sistema de contabilidad de costos no solo se limita a la función contable, sino también a llevar el control de costos, que se refiere a la mejor manera de utilizar los recursos.
- ✚ Se presenta en el modelo del sistema de costos por órdenes de producción el diseño de los documentos fuentes que se utilizarán para controlar los materiales y mano de obra, así como las bases utilizadas para determinar los costos indirectos de fabricación aplicados, debido a la importancia de éstos para determinar el costo de confeccionar la prenda de vestir y brindar un precio de venta aceptable al cliente; también permitirá conocer las características, ventajas y desventajas de utilizar el sistema de costeo por órdenes de producción.

- ✚ A través del modelo se pudo obtener el verdadero costo unitario de las prendas de vestir más vendidas por la empresa, dicha información servirá para la fijación del precio de venta.
- ✚ Con los resultados obtenidos se puede decir que la empresa a pesar de no contar con un sistema de costeo, en la actualidad no presenta pérdidas económicas en la confección y venta de sus productos ya que obtiene por la venta de sus productos una utilidad razonable la misma que le permite seguir en el mercado, pero la competencia cada vez más numerosa y mejor preparada podría poner en riesgo la presencia de la empresa si es que no maneja los costos como una herramienta poderosa de gestión.

## RECOMENDACIONES

- ✚ Para la empresa es necesario que la implementación del modelo se lleve a cabo con la finalidad de obtener un mejor control de los elementos del costo, de los inventarios, en si de todo es proceso de confección de las prendas de vestir.
- ✚ Para continuar con la investigación del presente proyecto de tesis, se recomendaría realizar el costeo de diferentes prendas de vestir que la empresa confecciona con el objetivo de conocer el costo unitario real.
- ✚ Las empresas que pueden utilizar el sistema de costos por órdenes de producción son las que basan sus operaciones en las órdenes específicas del cliente es decir bajo una nota de pedido.
- ✚ Actualmente existe gran variedad de sistemas de costeo, los cuales deben ser adaptados a las características y necesidades particulares de cada empresa, es por ello que el proyecto presenta el.
- ✚ Utilización total o parcial del modelo del sistema de costos por órdenes de producción que se ha desarrollado para Coppola del Ecuador Industria de Confecciones, el mismo que proporcionará información rápida y oportuna para la toma de decisiones.

# ANEXOS

❖ **DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO – FINANCIERO**

**Anexo Nº 1: Fotografía Oficina de Coppola**



**Anexo Nº 2: Fotografía Jefa de Recursos Humanos de Coppola**



❖ **DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN**

**Unidad de Ventas**

**Anexo N° 3: Fotografía Almacén Coppola**



**Anexo N° 4: Fotografía Ventas Coppola**



**Anexo Nº 5: Fotografía Prendas de Vestir para la venta**



**Unidad de Bodegas**

**Anexo Nº 6: Fotografía Bodega de Materia Prima**



**Anexo N° 7: Fotografía Bodega de Productos Terminados**



**Anexo N° 8: Fotografía Bodega Equipos de Seguridad Industrial**



❖ **DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN**

**Unidad de Confección**

**Anexo N° 9: Fotografía Sección Diseño**



**Anexo N° 10: Fotografía Sección Corte**



**Anexo N° 11: Fotografía Sección Confección**



**Anexo N° 12: Fotografía Sección Planchado**



**Anexo N° 13: Fotografía Sección Empaque**



**Unidad de Bordado**

**Anexo N° 14: Fotografía Sección Bordado**



## BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Código del Trabajo Art. 285
- ❖ Código del Trabajo Art. 287
- ❖ Ley de defensa del Artesano Art.1
- ❖ Ley del Régimen Tributario Interno LRTI, artículo 28
- ❖ Reglamento de la Ley del Régimen Tributario Interno Capitulo V de la Contabilidad Art. 28
- ❖ [www.ecuadorcalidaddeorigen.com/productos\\_down/perfil\\_de\\_textil](http://www.ecuadorcalidaddeorigen.com/productos_down/perfil_de_textil)
- ❖ [www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/textileros-enfrentan-a-la-crisis](http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/textileros-enfrentan-a-la-crisis).
- ❖ FLEITMAN Jack, autor del libro "Negocios Exitosos",
- ❖ B. Enrique Franklin, autor del libro "Organización de Empresas",
- ❖ [http://asambleaconstituyente.gov.ec/blogs/tito\\_nilton](http://asambleaconstituyente.gov.ec/blogs/tito_nilton)
- ❖ Dr. VÁSQUEZ Víctor Hugo Organización Aplicada, página 106
- ❖ RAMÓREZ Padilla David. Contabilidad administrativa, 7ª edición 2004.
- ❖ <http://www.promonegocios.net/contabilidad/objetivos-contabilidad.html>
- ❖ ZAPATA Pedro, Contabilidad de Costos. Herramienta para la toma de decisiones 2007, McGraw-Hill
- ❖ NARANJO Salguero Marcelo. Contabilidad de Costos. Imprenta Don Bosco Pag. 35
- ❖ MOLINA Antonio, Contabilidad de Costos, Cuarta Edición, Página 253.